

**UNIVERSIDADE FEDERAL DA BAHIA
FACULDADE DE FILOSOFIA E CIÊNCIAS HUMANAS
PROGRAMA DE PÓS-GRADUAÇÃO EM CIÊNCIAS SOCIAIS**

**O MOVIMENTO METAMÓRFICO DO CAPITAL E A
REESTRUTURAÇÃO PRODUTIVA: O CASO DO CENTRO
INDUSTRIAL DO SUBAÉ**

MASLOWA I. C. FREITAS

Tese apresentada ao Programa de Pós graduação em Ciências Sociais, como parte dos requisitos para a obtenção do título de Doutor, sob a orientação da Professora Doutora Iracema Guimarães.

Salvador – dezembro/2005

Dedico:

Aos meus pais e irmãos, com quem, mais do que consangüinidade, tenho uma história de luta pela sobrevivência que nos une indelevelmente e que me faz amá-los muito.

À Amana, minha filha querida, com quem tenho aprendido a ser uma pessoa melhor.

A Emanuel, com quem compartilho minha intimidade desde a juventude.

A todos os socialistas que ainda perseguem cotidianamente a construção de uma sociedade igualitária.

Agradecimentos

À minha orientadora, Iracema, pela paciência e acuidade crítica nos seus comentários, ressaltando que assumo toda a responsabilidade por este trabalho, isentando-a de todas as suas imperfeições.

Aos colegas professores e funcionários do Departamento de Ciências Humanas e Filosofia da Universidade Estadual de Feira de Santana, com os quais a convivência tem sido um aprendizado permanente da importância do nosso trabalho e um estímulo na luta para dar-lhe mais sentido e torná-lo mais prazeroso.

Aos professores, funcionários e aos meus colegas do PPGCS da UFBA, pelo apoio acadêmico e logístico durante o curso do doutorado.

Aos estudantes da graduação e pós-graduação com os quais compartilhei como professora, nos últimos vinte anos, minhas (in)certezas intelectuais.

Aos meus queridos e combativos companheiros da Associação dos Docentes da Universidade Estadual de Feira de Santana e do movimento docente das outras UEBA's, pelo incentivo e por compreenderem a impossibilidade de uma dedicação maior à nossa luta.

À UEFS e à CAPES, apenas o registro do apoio institucional por me concederem o afastamento das atividades acadêmicas e a bolsa de estudo. Isto porque estas instituições têm incentivado a qualificação dos docentes numa perspectiva com a qual discordo e à qual não me submeto.

Aos dirigentes do Centro Industrial do Subaé, do Centro das Indústrias de Feira de Santana e das empresas pesquisadas pela participação na construção deste trabalho, mesmo sem ter a exata dimensão de sua importância.

Aos sindicalistas que de modo “companheiro”, portanto menos como “objeto” e mais como “sujeito”, ao participarem do *grupo focal*, me indicaram caminhos que meu olhar de pesquisadora talvez não os enxergasse e que foram definidores na elaboração deste trabalho.

Aos trabalhadores(as) entrevistados(as), particularmente, pela disposição em realizar as entrevistas, em colaborarem na minha tentativa de (re)construção teórico-conceitual do processo de reestruturação produtiva no CIS. A eles e elas, cuja contribuição foi fundamental na apreensão desta realidade e que, mesmo sem o saberem, são os(as) protagonistas de sua transformação.

Resumo

Este estudo busca analisar a reestruturação produtiva no Centro Industrial do Subaé, no município de Feira de Santana, a partir da introdução das novas tecnologias no processo produtivo e das novas formas de gestão da força de trabalho, observando seus impactos nas relações e condições de trabalho. Para a compreensão do processo de reestruturação produtiva, primeiramente, situa-se a discussão sobre o trabalho, considerado categoria central de análise e elemento fundante e estruturante da sociabilidade; em seguida, discute-se como ele se configura e se expressa enquanto trabalho produtivo no processo de valorização do capital; apresenta-se, então, uma análise sobre sua organização e as formas fenomênicas que ele assume no capitalismo (taylorismo, fordismo e toyotismo); a partir daí, faz-se uma discussão sobre sua ressignificação na contemporaneidade. Assume-se como referência a crise do padrão de acumulação do capital iniciada na década de 70, no contexto de uma reorganização da produção social da vida, utilizando-se a teoria marxiana como paradigma analítico-conceitual. Procura-se, a partir deste marco teórico, discutir a reestruturação produtiva brasileira com o objetivo de identificar os modos e a magnitude deste processo no CIS e suas particularidades. Neste sentido, fez-se uma investigação empírica através de entrevistas com dirigentes e trabalhadores de oito empresas localizadas no CIS. Concluiu-se, a partir de alguns indicadores (mudanças no processo produtivo e na gestão da força de trabalho, salário, qualificação, terceirização e percepção dos trabalhadores) que existe neste distrito industrial uma reestruturação produtiva em andamento, que seus fundamentos se constituem similarmente à maneira como ele tem ocorrido internacional e nacionalmente em termos históricos, possuindo singularidades que se inscrevem em uma heterogeneidade que é própria do processo em termos de sua configuração concreta.

PALAVRAS-CHAVES: trabalho, reestruturação produtiva, Centro Industrial do Subaé.

SUMÁRIO

APRESENTAÇÃO	7
CAPÍTULO 1	
O PERCURSO TEÓRICO-METODOLÓGICO.....	12
O TRABALHO, A FORÇA DE TRABALHO E A VALORIZAÇÃO DO CAPITAL	17
O PROCESSO DE TRABALHO NO CAPITALISMO: ORGANIZAÇÃO E TECNOLOGIA.....	33
CAPÍTULO 2	
A CRISE DO CAPITALISMO E A CONSTITUIÇÃO DA REESTRUTURAÇÃO PRODUTIVA: DO TAYLORISMO-FORDISMO AO TOYOTISMO	60
A (RE)SIGNIFICAÇÃO DO TRABALHO NA REESTRUTURAÇÃO PRODUTIVA.....	83
CAPÍTULO 3	
A REESTRUTURAÇÃO PRODUTIVA NO BRASIL.....	103
A REESTRUTURAÇÃO PRODUTIVA NO CENTRO INDUSTRIAL DO SUBAÉ (CIS).....	115
I. UM POUCO DA HISTÓRIA DO CIS E SUA ATUALIDADE.....	115
II. A CONSTRUÇÃO DA PESQUISA.....	124
III. A PARTICULARIDADE DA REESTRUTURAÇÃO PRODUTIVA NO CIS.....	129
1) INTRODUÇÃO DE NOVAS TECNOLOGIAS NO PROCESSO PRODUTIVO E O USO DE FORMAS INOVADORAS DE GESTÃO DA FORÇA DE TRABALHO NO CIS	130
2) A QUESTÃO DA QUALIFICAÇÃO E DAS COMPETÊNCIAS NA REESTRUTURAÇÃO PRODUTIVA DO CIS.....	141
3) A QUESTÃO DA TERCEIRIZAÇÃO NA REESTRUTURAÇÃO PRODUTIVA DO CIS	152
4) CARACTERIZAÇÃO DA FORÇA DE TRABALHO E A REESTRUTURAÇÃO PRODUTIVA NA ÓTICA DOS TRABALHADORES DO CIS.....	161
5) OS EFEITOS DA REESTRUTURAÇÃO PRODUTIVA NO CIS	170
CONCLUSÕES.....	179
BIBLIOGRAFIA.....	194

APRESENTAÇÃO

O ingresso no Doutorado deveu-se à necessidade de aprofundar e ampliar os estudos em minha área de interesse, Sociologia do Trabalho, não só pela exigência da continuidade do aprimoramento permanente, colocada pela carreira acadêmica, mas, também, pelo interesse pessoal por esta temática, a meu ver tão definidora tanto na compreensão teórica da nova sociabilidade quanto em seus possíveis desdobramentos de ordem pragmática na vida cotidiana. Do início do curso até o momento, o caminho percorrido só reforçou esta posição; seja pelos estudos ou pelos acontecimentos desse início de século.

O trabalho que ora se apresenta foi resultado do desenvolvimento do projeto de tese, a partir das disciplinas e de outras atividades do curso, aproveitadas nessa direção. Entretanto, e esta não foi uma ocorrência particular, neste período muitas idas e vindas aconteceram. As mais importantes foram aquelas relativas ao objeto: inicialmente, a idéia era pesquisar a precarização do trabalho, especificamente no Centro Industrial do Subaé (CIS), a partir da introdução das novas tecnologias na produção e no gerenciamento, a denominada reestruturação produtiva, enfocando as modificações nas condições de trabalho através de indicadores relativos às cargas psíquica e física de trabalho. Entretanto, o acúmulo de leituras e de questionamentos gerou muitas dúvidas, e a premência do tempo impunha uma definição: a escolha foi, então, pelo caminho de uma redefinição. Após os estudos sobre a categoria trabalho, sua contextualização no capitalismo e suas transformações atuais, o tema central escolhido passou a ser a reestruturação produtiva.

Esse fenômeno, seu conceito, sua constituição no capitalismo contemporâneo mostrou-se como uma boa ponta do fio da meada para a compreensão da multifacetada mudança no mundo do trabalho. Ao entendê-la como estratégia para a restauração do capital diante da crise instalada a partir da década de 70 nos países centrais, as transformações no mundo do trabalho passaram a ser vistas como

partes constitutivas da reestruturação produtiva e da referida crise. E ambas constituindo-se em um mesmo processo historicamente determinado: o movimento do capital, não no sentido espacial e temporal somente, mas principalmente em sua luta pela sobrevivência, contra a queda tendencial da taxa de lucro e pela necessidade de uma subordinação cada vez maior do trabalho e dos trabalhadores à lógica da acumulação.

A partir daí, as leituras, as discussões e as reflexões foram redirecionadas, da conseqüência - a precarização do trabalho - para a causa. Não no sentido mecanicista, mas no sentido dialético do nível de determinação, da multideterminação. Percebeu-se que a reestruturação produtiva abrange, engloba e determina a precarização, que ambas são determinadas pela luta de classes e pelo estágio das relações de produção no contexto de todas as contradições por elas engendradas. Assim, a reestruturação produtiva foi escolhida para ser construída/ desconstruída/ reconstruída pelo meu olhar neófito de doutoranda e socióloga. Uma segunda, e não menos importante, questão passou a ser o que e como pesquisar nesse tema/problema. Ou seja, como esquadrihá-lo e como reconstituí-lo, "do concreto ao abstrato para chegar ao concreto pensado". Foi a partir do trabalho como categoria central de análise, situando-o enquanto processo de trabalho no capitalismo, enquanto uso da força de trabalho, e, baseando-se na lei marxiana do valor, que se buscou sua articulação com a crise capitalista contemporânea e seus desdobramentos no mundo do trabalho.

Em outras palavras, iniciou-se o estudo tentando responder qual o lugar do trabalho e da mercadoria força de trabalho na produção do valor na sociedade capitalista atual? Prosseguiu-se com outra pergunta: se a organização e o funcionamento do capitalismo dependem da subordinação do trabalho no processo de extração de mais-valia, o que há de novo no horizonte da produção, palco privilegiado do embate entre as classes? A reestruturação produtiva pareceu ser a resposta: ao tempo em que ela reafirma a indispensabilidade do trabalho vivo para o capital, vez que pretende subordiná-lo de maneira mais segura, e ao tempo em que busca moldá-lo às novas exigências da acumulação, a reestruturação produtiva procura dele desvencilhar-se ao máximo. Nisso pareceu residir sua relevância como fenômeno social e objeto de estudo.

Buscando um espaço de análise mais amplo e integrado tomou-se como ponto de partida o que seriam hoje as forças produtivas, constituídas pela revolução tecnológica, as relações técnicas de produção e as relações sociais de produção. O caminho escolhido para uma aproximação teórica foi, retrospectivamente, buscar sua ontogênese e sua evolução. Aí deparando-se com a crise do taylorismo-fordismo, em seu sentido amplo, da esfera produtiva à constituição do Estado do Bem-estar, e o surgimento do toyotismo, também em sentido amplo, tomou-se como pressuposto que a reestruturação produtiva se constituía e se configurava pela passagem de um a outro, o que tem ocorrido de maneira bastante diversa e complexa entre países e, internamente, entre suas diferentes regiões.

Aliás, neste percurso, do ponto de vista analítico, observou-se que uma das principais questões, neste aspecto, estava em identificar se nesta *transição* houve ou não uma ruptura, e do ponto de vista empírico, em desvendar os nós críticos que apareciam através da heterogeneidade com que ela tem se expressado, seja em formas híbridas ou complementares, setorial ou espacialmente. Foi, então, desenhado e percorrido um plano de estudo que se iniciou pela revisão da literatura pertinente por temas reconhecidos como constituintes e instituintes da reestruturação produtiva: trabalho, mercadoria força de trabalho, processo de trabalho no capitalismo e suas configurações fenomênicas (taylorismo/fordismo, modelo japonês/toyotismo) e a sua significação na contemporaneidade. Na seqüência, estudou-se a reestruturação produtiva brasileira de maneira a parametrizar a realidade concreta do CIS quanto às suas similaridades e particularidades no contexto nacional.

Considerando a dupla necessidade de desenvolver-se um trabalho de pesquisa para além de uma revisão bibliográfica, por mais que ela possa transparecer a compreensão e o domínio da temática como requer uma tese, e, ao mesmo tempo, de realizar-se uma pesquisa empírica como exercício de aplicação da apreensão teórica, optou-se por desenvolvê-la no Centro Industrial do Subaé (CIS), em Feira de Santana. Assim, além de produzir um conhecimento sobre sua realidade, e portanto contribuir para que a UEFS retorne à cidade e à região seu investimento, pensou-se no CIS como uma realidade empírica capaz de dar suporte a uma análise informada teoricamente *vis a vis* uma realidade concreta. Ainda que se reconheçam os limites

deste trabalho, sem nenhuma intenção de refutabilidade dessa ou daquela teoria, mas objetivando-se problematizá-lo, tomou-se o CIS como um caso que pode ser esclarecedor quanto ao processo de reestruturação produtiva, particularmente na Bahia, na concepção acima descrita.

Esta opção originou-se, também, em função da experiência anterior, quando da realização do Mestrado em Saúde Coletiva, na área de concentração em Saúde do Trabalhador, em meados dos anos 90, cuja dissertação (A assistência médica aos trabalhadores do CIS), teve sua pesquisa realizada no CIS. Desde então, ele tornou-se um *objeto* privilegiado e com o qual pretende-se continuar com novos estudos posteriormente. Os resultados da pesquisa ora apresentados apontam exatamente nesta direção: sua ampliação e aprofundamento mostram-se necessárias dada a riqueza da sua empiria, aqui nem de longe esgotada.

Metodologicamente, a escolha, portanto, recaiu num estudo de caso. Sabe-se dos limites dessa escolha, do quanto esse tipo de abordagem pode limitar a incursão teórico-conceitual. Mas, tentou-se desenvolvê-lo buscando-se, justamente, a heterogeneidade e complexidade do processo de reestruturação produtiva do CIS e sua articulação com o nível mais abstrato do problema - a acumulação do capital - e o mais concreto - a reestruturação produtiva como estratégia para garantir a extração da mais-valia e transformá-la em valor. Ao seu final, para a autora, ficou uma impressão de incompletude, de que seu alcance poderia ser mais profundo e mais amplo. Mas, indubitavelmente, apesar disso, ele representa um avanço neste sentido. Se a construção do saber, e particularmente do saber científico, é uma permanente e infundável tentativa de aproximação do que se quer conhecer, este estudo inicia este processo apontando caminhos importantes por onde se trilhar para conhecer-se a realidade do CIS.

No que tange à investigação, optou-se pelo uso de técnicas por demais conhecidas nas Ciências Sociais (entrevistas com questionários estruturados, pesquisa documental e, complementarmente, o grupo focal). Primeiro, se realizou um estudo sobre o histórico e situação atual do CIS. Através de dados secundários, se escolheu as maiores empresas dentre as mais de cem nele instaladas, através dos critérios de ramo, faturamento e número de empregados, as quais eram em número

de onze. No entanto, diante da recusa de três empresas, as entrevistas com seus informantes-chaves (gerentes/diretores de produção e da área administrativo-financeira) e com os seus trabalhadores (224) foram realizadas em apenas oito delas.

Antecipando um pouco os resultados da pesquisa e sua discussão, pode-se afirmar que, se em algum momento da sua construção pensou-se em hipóteses ou prognósticos, eles apontavam para uma realidade muito próxima daquela observada na bibliografia consultada sobre a reestruturação produtiva no Brasil. Ou seja, a realidade encontrada no CIS é emblemática no que concerne à sua heterogeneidade e, ao mesmo tempo, ao tipo de desenvolvimento econômico que preserva e convive, complementarmente, com processos produtivos complexos e tradicionais. Enquanto algumas indústrias implementaram intensamente as tecnologias físicas e organizacionais, para outras a modernização se reduziu à otimização da capacidade instalada com a introdução de mudanças gerenciais voltadas à gestão da produção e do processo de trabalho. Talvez não seja inadequado dizer que a reestruturação produtiva que vem ocorrendo no CIS expressa, com suas singularidades, a *brasilianização* deste processo, como nomeiam alguns autores.

Como assinalado anteriormente, sabe-se das lacunas presentes neste trabalho, mas este reconhecimento significa menos uma capitulação diante da complexidade da empreitada inicial e mais uma necessidade de superá-las adiante. Assim, se espera as críticas e sugestões como elementos indispensáveis à sua continuidade. A experiência do doutoramento não é assumida como o coroamento de uma carreira acadêmica. Ao contrário, é uma *fogueira* a ser pulada, naquela concepção bem nordestina, para consolidá-la em um patamar mais elevado, e talvez por isso ele seja necessário. Se este trabalho, como se espera, conferir-lhe o título de Doutor, sua autora sentir-se-á muito honrada, não por integrar formalmente uma elite intelectual, mas porque isto representará a colheita de um fruto que muitos dos quais ela mais preza intelectual, política e afetivamente ajudaram a plantar, com a promessa de torná-lo um estímulo e um reforço aos compromissos acadêmicos que compartilhamos.

CAPÍTULO 1

O PERCURSO TEÓRICO-METODOLÓGICO

Tomar como ponto de partida a abstração que assume a forma de realidade, a sua concretização, a sua condição como fato; nisto deve se constituir a análise. Esta, entretanto, não se reduz a reconhecer a existência de uma aparência e de uma realidade. O fundamental é que, ao mesmo tempo funciona como uma aparência que se tornou real, e portanto é real. Nesse sentido, considera-se falsa a suposição de que as categorias observáveis sejam independentes das categorias teóricas e que o desenvolvimento da aparência funciona socialmente como se não o fosse.

Esta posição metodológica, que trata o mundo social como sendo passível de observações pré-teóricas, supõe que as teorias possam ser testadas pelas evidências ou pelos dados colhidos pela observação. Nesse caso, os investigadores seriam capazes de observar, descrever ou interpretar sem uma demarcação teórica prévia à investigação. Entende-se que não há como uma observação possa ser realizada pré-teoricamente: os fatos, conceitos e dados devem ser analisados como produtos de uma determinação teórica que informa anteriormente a pesquisa, ao mesmo tempo que ela também por eles é informada. Compreende-se, aqui, como teoria, no sentido científico, um sistema racional de conceitos interrelacionados, não sendo então um produto da pesquisa empírica, nem das técnicas de mensuração estatísticas.

Assim, não se assume a objetividade da ciência, como se uma pesquisa sempre presumisse procedimentos científicos definidos e de eficácia comprovada para atingir um conhecimento almejado, a partir de diferentes técnicas que digam respeito à identificação do problema, à sua adequada formulação e à avaliação dos resultados obtidos. Também, não se assume como procedimento metodológico uma postura de fidelidade ao que se manifesta à consciência, aos fenômenos enquanto experiência vivida, com o intento de vê-los e entendê-los melhor mediante uma cuidadosa descrição, na tentativa de detectar sua *essência*, aquilo que o caracteriza como tal fenômeno, abstendo-se de todo saber prévio.

A noção de ciência aqui assumida difere do modelo proposto pela fragmentação disciplinar buscando-se referenciar no método marxiano que se vale de categorias como a totalidade, a mediação e a dialética. Nesta concepção, tais categorias só se separam do ponto de vista formal, interpenetrando-se numa abordagem que remeta a uma visão mais total das ciências sociais. Neste sentido, não se poderia caracterizar este estudo como da área da Sociologia do Trabalho, estritamente. Intencionou-se não cair numa relação estanque e delimitada entre as várias disciplinas que podem se apresentar como tributárias da análise do fenômeno/objeto em questão. A sua decomposição, portanto, se refere à separação do que lhe é essencial do que lhe é secundário, compreendendo que são as perguntas elaboradas na pesquisa que devem guiar o seu tratamento teórico-conceitual e não uma definição apriorística de a qual campo/disciplina da ciência ele está vinculado.

Por isso, ao longo deste trabalho poderão ser identificados elementos da Sociologia, da Ciência Política, da Administração, da Educação e da Economia. Ressalve-se que com isto não se quer dizer que seus resultados dão conta de esgotar uma análise totalizante. Absolutamente não. Apenas alertam ao leitor das intenções da autora, cuja expectativa foi tão somente apresentar a sistematização de seus estudos, definidos pela sua filiação teórica, política e ideológica, aplicados ao fenômeno/objeto escolhido. Nesta condição, reitera-se MINAYO (1992, p. 87), quando se refere ao positivismo e à fenomenologia, “a questão básica é de que estas outras correntes do pensamento tendem a eliminar as tensões dialéticas, pois não fazem um questionamento do sentido das ações e das transformações de sentido”.

A concepção de ciência que sustenta esta investigação é que esta é uma atividade inerentemente social; que os fatos *puros*, sejam das ciências naturais ou sociais, tornam-se conceitualmente problemáticos. Concordando com LUKÁCS (1974, p. 20), as ciências e o método científico que operam com fatos supostamente *puros* são harmônicos e compatíveis com os interesses dominantes numa sociedade capitalista. Em particular, a proliferação de disciplinas à parte, com seus respectivos setores de significados distintos, assuntos e *fatos*, é representativa da reificação das relações humanas e a extensão da divisão do trabalho.

A linha adotada para aproximar-se do objeto original da pesquisa – a reestruturação produtiva no CIS – não se constituiu em etapas concluídas previamente ao desenvolvimento da investigação. Ao contrário, esta aproximação foi um dos produtos da pesquisa, pois surgiu de uma reflexão paciente sobre o formato e campo de incidência de cada uma das dimensões da reestruturação produtiva. Eis uma dificuldade que, somada às inúmeras limitações teóricas que emergiram, responde pelas várias hipóteses ainda não adequadamente trabalhadas e pelas tantas pistas que não foram desenvolvidas. Nesse sentido, o que ora se apresenta é o resultado de um processo de reflexão ainda em curso. Se isso não justifica, serve ao menos para explicar as insuficiências que porventura o pontuam, já que ele se pretende intermediário para novos estudos. Seu propósito não é o de apontar um caminho pronto mas sugerir trilhas e atalhos possíveis na compreensão da questão da reestruturação produtiva enquanto um fenômeno, um processo e um conceito.

Na multiplicidade de discursos sobre ela, marcados pelos fins a que eles se destinam, pelos modelos teóricos a que remetem, pelas diferentes disciplinas a que se filiam, pelas preocupações políticas que os movem, este questionamento procede. Na medida em que se constatou que todo discurso sobre a reestruturação produtiva tinha uma unidade dada pela identidade do objeto em termos de definição, muito embora expressassem dimensões distintas ou propusessem perspectivas particulares para pensá-la como real. Poder-se-ia, até, realizar um levantamento conceitual, mas para o que se pretendeu é suficiente registrar que distinguir características novas de um fenômeno ou desvelar facetas é uma operação cujo limite parece ser uma função do pesquisador. Neste estudo, por exemplo, não se revelaram novidades. Confirmou-se a hipótese inicial a respeito da introdução de novas tecnologias e formas de gestão da força de trabalho quando da pesquisa empírica e concluiu-se que este *fato* já se constituía por si só em um importante *achado*. Daí decorreu a necessidade de analisar suas *nuances*, pois nelas reside a sua singularidade e, ao mesmo tempo, elas refletem sua articulação com o processo mais geral da reestruturação produtiva para além do âmbito regional, estadual ou nacional. Denotam a redefinição de um padrão de acumulação para o qual não existem barreiras de ordem espacial. Ao capital, importa manter sua reprodução e para isso ele busca renovar, ressuscitando, mantendo, misturando, recriando ou inovando formas para reproduzir-se planetariamente.

Nesta perspectiva, este trabalho mostra, não obstante, um esforço de sistematização e sintetização dos principais referenciais que dominam boa parte da produção teórica sobre a reestruturação produtiva. É claro que os resultados desses esforços são certamente ainda simplificadores e redutores da complexidade que a tarefa encerra, principalmente quando se intencionou ultrapassar uma análise circunscrita às causas e conseqüências mais imediatas e aparentes da reestruturação produtiva, buscando analisá-la a partir das condições mesmas de sua existência. Assim, tentou-se superar uma percepção funcionalista cuja armadilha analítica faz dela a causa da forma atual assumida pelo padrão de acumulação do capital e faz deste último a causa da reestruturação produtiva. Longe de uma abordagem que buscasse vê-la como uma possibilidade de responder a uma crise local/regional/nacional, ou como simples resultado de uma lógica linear e homogênea de crescimento econômico, tentou-se apreendê-la como uma imposição do capital produtivo na qual a acumulação, suas exigências e desdobramentos, têm menos a ver com interesses, necessidades e potencialidades regionais e mais com a sua imanência em expandir-se/concentra-se/movimentar-se e, principalmente, metamorfosear-se.

Dessa forma, o desafio proposto teoricamente consistiu em: a) qualificar a reestruturação produtiva no contexto da diversidade do novo padrão de acumulação do capital inaugurado em meados da década de 70; b) identificar os processos e mecanismos através dos quais a reestruturação produtiva emerge, se reproduz e se transforma, situando sua articulação com as mudanças no *mundo do trabalho*. O caso do CENTRO INDUSTRIAL DO SUBAÉ foi tomado como uma de suas expressões empíricas particular. No campo teórico no qual se buscou inscrever este desafio - o marxismo -, a reestruturação produtiva é pensada como um movimento histórico de gênese e reprodução de relações sociais historicamente determinadas – as relações capitalistas. Em outros termos, o que se sugere é que tal reestruturação tem que ser pensada à luz dos processos e mecanismos de (in)subordinação do trabalho ao capital. Nesta perspectiva, considerou-se possível dar conta deste fenômeno como respondendo a outras lógicas que não a simples, natural e irrecorrível lógica do avanço tecnológico se sobrepujando ao homem e à sua história, deterministicamente; é preciso que além da lógica da competição intracapitalista seja desvendada uma outra que o sobredetermina: a necessidade do controle do trabalho e do trabalhador.

O estudo foi iniciado pela contextualização histórica e teórico-conceitual, através de uma discussão prévia sobre o trabalho, a força-de-trabalho e o processo de valorização do capital, tentando abordar as condições de suas especificidades no capitalismo, inclusive buscando discuti-los à luz de contribuições teórico-analíticas onde se preconiza o “fim da sociedade do trabalho”. Assim, se revisitou a polêmica ora instalada no âmbito das Ciências Sociais, sobre a centralidade da categoria trabalho, como elemento fundante/estruturante da sociedade e do ser social, bem como fonte/medida do valor. Como pressuposto fundamental, tomou-se a compreensão que o trabalho, nos parâmetros capitalistas, é apenas uma forma histórico-social determinada de trabalho social, que só existe realmente como caracterização histórico-social determinada. Nestes termos, impõe-se como conclusão inevitável a centralidade da determinação das relações sócio-políticas de dominação a partir da esfera produtiva. Portanto, teoricamente, esta discussão foi desenvolvida a partir da teoria marxiana, tendo como objetivo apresentar criticamente a lógica da contradição, da alienação, da inversão e da ocultação com que determinada forma social de trabalho se reflete socialmente.

Num segundo momento, estudou-se o processo de trabalho e suas configurações fenomênicas no capitalismo, a saber o taylorismo, o fordismo e o toyotismo, tomando esta última como ponto de partida para a concepção do que é e de como vem ocorrendo a reestruturação produtiva e como eixo analítico sua constituição enquanto um novo padrão de acumulação do capital. Assim, da discussão atualizada da (re)significação do trabalho no contexto do capitalismo chegou-se à reestruturação produtiva, passando à discussão da sua instauração no Brasil, tentando recuperar suas particularidades, e finalizando com a discussão sobre sua expressão empírica no caso particular do Centro Industrial do Subaé na cidade de Feira de Santana. Do ponto de vista metodológico, o desenvolvimento da investigação tomou dois aspectos como mais relevantes os quais constituíram o fio condutor quanto ao processo de aproximação da realidade a ser investigada: quais os seus principais determinantes e como eles se traduzem concretamente no Centro Industrial do Subaé.

Quanto ao plano de análise, observou-se como a realidade, uma vez apreendida em sua concretude, pode ser explicada *vis a vis* as teorias disponíveis, quais os

aspectos relevantes que aparecem como elementos novos que podem ser a elas agregados, seja para corroborá-las ou para criticá-las, procurando permanentemente a mediação entre aquelas abstrações teóricas e o concreto-empírico, ponto de partida e de chegada dessa relação dialética. Isto significou observar como estava se dando a reestruturação produtiva no CIS (a introdução de novas tecnologias de produção e de gestão da força-de-trabalho, a terceirização, as novas exigências relativas à qualificação), suas relações com as condições de trabalho (organização, salário, direitos, movimento sindical, jornada) e quais os impactos destes fatores para as empresas e para os trabalhadores. Assim, dois objetivos colocaram-se de imediato como parâmetros para elaboração da pesquisa: (1) atualizar, aprofundar e ampliar os estudos sobre o processo de reestruturação produtiva; e (2) identificar e analisar as formas pelas quais vem ocorrendo a reestruturação produtiva no Centro Industrial do Subaé em Feira de Santana. A seguir, portanto, apresenta-se uma reflexão histórico-teórico-conceitual que enfatiza menos a empresa como o lugar social da produção e mais como a expressão da organização social da produção. Portanto, no centro de um processo que transforma política, cultural e ideologicamente o trabalhador não apenas do ponto de vista de uma nova organização da produção industrial mas, principalmente, na conformação de todo um modo de vida.

O Trabalho, a Força de Trabalho e a Valorização do Capital

Quando se trata do conceito de trabalho, debate-se uma das categorias mais significativas da teoria social. Sem um esforço teórico apropriado e sem se responsabilizar pela história do trabalho, não se pode separar o conceito de seu papel central na teoria social. Desde os primórdios da Sociologia, o trabalho tem um significado decisivo para as teorias da sociedade burguesa. A partir do momento que Locke apregoou o trabalho como legitimação para posse das coisas e das terras, o tema permaneceu predominante para toda a teoria liberal. Em Hegel, o trabalho se tornou o princípio estrutural maior da sociedade burguesa. A esta singular ascensão do trabalho o conceito central do pensamento liberal correspondia, na realidade e do ponto de vista histórico, uma transformação radical das relações de trabalho. Se, de

um lado, ele foi desligado da relação de mera satisfação de necessidades, afastado dos critérios diretos centrados na esfera doméstica, cujo conteúdo possuía um caráter ascético (WEBER, 1967), por outro lado, com o capitalismo ele perdeu sua condição de referência para as necessidades concretas tendo sido integrado ao contexto abstrato das relações entre dinheiro e capital (MARX, 1987).

Tomando como parâmetro a teoria social de MARX, o pressuposto aqui assumido é que o trabalho para o Homem possui uma dimensão ontológica, cujo papel é distinguir sua condição de ser prático-social e, portanto, histórico; produto e produtor da sociedade. A produção material passa, assim, a ser o ponto de partida para a compreensão do desenvolvimento social em uma dada época histórica. Estas concepções, encontradas principalmente nos Manuscritos (MARX, 1986), na Ideologia Alemã (MARX & ENGELS, 1976) e nos Grundrisse (MARX, 1987), colocam no centro da discussão o trabalho como atividade vital específica do Homem, mediatizando a satisfação de suas necessidades através da transformação da natureza, tornando-a uma construção social.

Nesse sentido, o trabalho assume, também, uma dimensão teleológica vez que, a partir de uma dada necessidade, ele é projetado antecipadamente na imaginação do Homem e para realizá-lo é necessário o uso e a criação permanente dos meios de trabalho, os quais refletem as condições sociais sob as quais ele é efetuado, refletindo o grau de desenvolvimento das forças produtivas de uma determinada época. O trabalho implica, simultaneamente, mudanças no sujeito, pois ao ser realizado produz novas capacidades e qualidades humanas, criando outras necessidades, encerrando a produção subjetiva e objetiva de coisas materiais e de subjetividades humanas, concomitante e incessantemente. No ato do trabalho é acionada a consciência, a qual exige um conhecimento concreto de finalidades e meios, o que distingue a natureza orgânica do homem de sua condição humana de ser social, e ao mesmo tempo torna o trabalho inseparável de um certo saber, sejam costumes, hábitos, tradições ou mesmo a ciência (LUKÁCS, 1974).

Outra dimensão essencial do trabalho refere-se ao seu caráter social, que expressa sua possibilidade de ser realizado apenas coletivamente, originando a divisão social do trabalho, a qual aprofunda a dimensão de universalidade do homem como um ser

genérico e, criando o trabalhador coletivo, estabelece a reciprocidade e a dependência mútua entre os Homens que partilham, agora, o trabalho social. Nesse movimento, o Homem reafirma sua universalidade e sua liberdade. Esta última entendida como exercício de sua capacidade volitiva, de autocontrole e de controle da natureza, ultrapassando-se e, neste processo, construindo sua historicidade. É nessa capacidade que se insere a possibilidade de uma práxis; ele é livre para fazer as suas escolhas enquanto indivíduo singular, mas elas estão inscritas na sua vida em sociedade.

No capitalismo, a produção e reprodução do Homem e da sociedade assumem uma forma histórica particular cuja distinção básica em relação às formas anteriores está no caráter social do trabalho assumido como valor e sua mercantilização. Ao assumir a forma de valor de troca, este se autonomiza frente aos indivíduos e dissimula suas relações sociais reais fazendo com que elas apareçam de maneira fetichizada em coisas sociais reificando as relações sociais. Nesse quadro, o sujeito criativo é submetido a uma relação de estranhamento enquanto produtor diante de sua própria objetivação, do plano das idéias ao dos produtos materiais. Na divisão do trabalho capitalista, o produto do trabalho serve ao indivíduo apenas como meio de troca, estabelecendo uma sociabilidade fundada no mercado: o indivíduo produz valores de uso para outros e seu produto deve ser trocável por qualquer outro.

Nesse processo, o trabalho privado é um trabalho concreto, qualitativamente determinado por uma necessidade social e, ao mesmo tempo, trabalho abstrato na medida em que também é determinado pela necessidade de produção de valor ditada pelo capital. Ou seja, o caráter social do trabalho só aparece através do intercâmbio entre as mercadorias. Elas são coisas úteis, produtos do trabalho concreto que assumem a forma mercadoria porque precisam ser trocadas. Isto é possível pelo fato de conterem trabalho humano que é medido pelo tempo de trabalho socialmente necessário para produzi-las, e é através dele que é possível definir a relação de equivalência entre elas.

Ao relacionar-se com o produto de seu trabalho como um objeto estranho, já que determinado pelo processo de autovalorização do capital, o trabalhador sofre um processo de alienação do seu trabalho. O trabalho é externo a ele e não pertence ao

seu ser, o seu produto aparece diante dele como um poder independente. O trabalho alienado o faz alheio a si mesmo, fazendo a vida genérica se converter em meio à vida individual: ao inverter esta relação faz da atividade vital do homem um simples meio para sua existência.

Dessa forma, o que é válido para a relação do homem com o seu trabalho, com o seu produto e consigo mesmo se estende para a sua relação com os outros homens e com o seu trabalho e o produto dele. Ao considerar a propriedade privada uma consequência imediata do trabalho alienado mas que se transforma depois em uma interação recíproca, pode-se reconhecer que todas as relações servis são geradas e modificadas a partir da relação do trabalhador com a produção. É neste contexto que a esfera do trabalho assume na teoria marxiana, a qual se reportou para esta análise, uma importância crucial na composição do ser individual e social. Assim, se o trabalho é alienado o indivíduo fica alijado do desenvolvimento do seu potencial de humanidade pois é através do trabalho que o sujeito dá forma e sentido ao mundo real.

Ao ser realizado, o trabalho é uma atividade do trabalhador, através do gasto de sua força vital, entretanto do ponto de vista da criação do valor ele é um modo de existência do valor do capital, nele já incorporado. O trabalho na produção capitalista "não é apenas produção de mercadorias, ele é essencialmente produção de mais-valia. O trabalhador não produz para si, mas para o capital. Por isso não é suficiente que ele produza. Ele tem que produzir mais-valia" (MARX, 1982; p. 584). A premissa para que esse tipo de produção mercantil ocorra está na existência de condições para a produção de trabalho excedente, portanto além daquele socialmente necessário. Daí, surge a necessidade incontrolável do capital na redução a um mínimo do tempo de trabalho necessário da sociedade, garantida principalmente pelo desenvolvimento científico. O processo de produção capitalista é, então, realizado sob o comando do capital agrupando as forças produtivas, as relações de produção e as representações sociais no campo simbólico-cultural. Nele, se estabelece uma unidade entre o processo de trabalho e a criação de valor.

Por outro lado, pode-se apreender o processo de trabalho como "interação viva dos seus elementos objetivos e subjetivos" (MARX, 1989; p. 46). Ao mesmo tempo,

portanto, que o trabalho é extração de mais-valia é, também, expressão concreta da corporeidade do trabalhador em interação com a sua natureza externa. No primeiro aspecto, o trabalho é um elemento do automovimento do capital, do processo indefinido de suas mudanças para garantir a valorização e a acumulação; no segundo, ele se apresenta em seu conteúdo particular de constituição do homem em força de trabalho assalariada e de sua reprodução a nível social. Ressaltar esta dupla determinação do processo de trabalho no capitalismo é fundamental para a compreensão das especificidades desse processo em seu aspecto técnico-material. É nela que reside a possibilidade teórico-analítica de entendimento das transformações porque passa o mundo do trabalho na contemporaneidade. O desenvolvimento das forças produtivas é uma resposta do capital à tendência de reduzir cada vez mais o trabalho necessário como condição de ampliar o trabalho excedente.

Assim, o impulsionamento do desenvolvimento da ciência e da tecnologia que é incorporada ao processo produtivo objetiva a criação de mais trabalho, modificando a proporção entre tempo de trabalho necessário e tempo disponível, no qual se funda a riqueza. Contraditoriamente, a tendência de criar a maior quantidade de trabalho possível deve ser acompanhada da redução do trabalho necessário a um mínimo. Em outras palavras, o capital tende a criar a maior quantidade possível de trabalho excedente, porém para fazê-lo é obrigado a colocar em movimento o tempo de trabalho necessário e, por outro lado, precisa reduzir a um mínimo este tempo para criar sobretrabalho. Neste processo, objetiva prescindir ao máximo do trabalho vivo, sem o qual, entretanto, não é possível produzir e valorizar o capital. Para ampliar a produção de tempo de trabalho excedente, a produtividade é elevada através da redução ao mínimo do trabalho necessário combinado com o aumento da extensão da jornada de trabalho ou de sua intensificação (IAMAMOTO, 2001).

Considerar o processo de trabalho como produção de valor e de produtos, no contexto acima descrito, demonstra a tensão permanente que permeia a condição de existência do trabalhador no capitalismo como um objeto do capital e ao mesmo tempo com um ser consciente e criativo. Aqui se compreende o valor a partir da concepção marxista: ele é um *quantum* de tempo de trabalho abstrato; a forma do valor ou o valor de troca estabelece uma relação de medida entre valores de uso

distintos. Essa relação, pois, está fundada no tempo de trabalho. Dessa forma, toda riqueza produzida no capitalismo - na forma de mercadorias - tem de poder ser medida pelo tempo de trabalho socialmente necessário à sua produção. Atente-se aqui para o fetiche do valor, cuja essência mascara a origem da exploração e do lucro e da extração da mais-valia. A apreensão da teoria do valor-trabalho enquanto relação social é a base da compreensão da produção das relações sociais ao interior do capitalismo, inclusive das novas formas de sociabilidade nas quais a relação capital-trabalho vai se assumindo e se manifestando num contexto permanente de crise.

De outro modo, percebe-se, também, a centralidade do trabalho vivo para o processo de valorização e, concomitantemente, para o trabalhador, possuidor que é da força de trabalho que precisa ser trocada pelo salário a fim de trocá-lo por outras mercadorias necessárias à sua sobrevivência. Sobrevivência aqui entendida em sentido amplo: significando a defesa não só da vida, mas a de sua própria humanidade pois, como dito anteriormente, a atividade laboral é fundamental na construção da subjetividade, a vivência do trabalho permite a possibilidade da percepção da separação, e portanto da superação, da *pessoa* do trabalhador e da sua capacidade de trabalho, promovida pelo capital e traduzida na alienação (FERREIRA, 1992).

Ao discutir essa categoria toma-se como pressuposto teórico sua dimensão ontológica, sua condição de diferenciador do Homem em relação aos outros seres vivos da natureza. É a partir do trabalho que ele inscreve a sua condição de ser prático-social e, portanto, histórico, produto e produtor da sociedade. É através da mediatização do trabalho que o Homem satisfaz as suas necessidades, transformando a natureza, se transformando e, simultaneamente, estabelecendo para tanto relações sociais com outros Homens. O trabalho também assume uma dimensão teleológica na medida em que, a partir de uma necessidade, ele é projetado antecipadamente à sua realização, para a qual é preciso a criação e o uso dos meios de trabalho. Neste processo, são produzidas novas necessidades, as quais ao serem satisfeitas vão mudando o próprio sujeito realizador, e novas relações sociais vez que sua realização exige uma participação coletiva, criando a divisão social do trabalho e o trabalhador coletivo.

A partir do trabalho pode-se compreender a relação que o Homem estabelece entre a sua singularidade e a sua generalidade pois é através dessa mediação que ele transforma em objeto a natureza, incluindo aí a si próprio e a outros Homens. Nesse contexto, tanto a natureza quanto os fenômenos sociais podem ser concebidos com características intrinsecamente particulares, porém organicamente relacionadas com uma totalidade natural e social.

O trabalho assume, assim, a condição de atividade vital que existe e articula o indivíduo e a sociedade, transformando objetivamente o mundo objetivo e a sua subjetividade e dos outros Homens. É necessário ressaltar, no entanto, que a construção da individualidade não se limita a ele. Nesse processo de construção, bem como da totalidade social, subsistem condições e relações sociais que se distinguem do trabalho mas têm nele, no limite, seu fundamento. Conforme afirma MARX, nas Teses, a essência humana é o *conjunto das relações sociais*. A produção da vida material mediada pelo trabalho, em cuja dinâmica os indivíduos contraem relações sociais necessárias determinadas, que correspondem a uma fase do desenvolvimento das forças produtivas materiais, formando uma totalidade complexa, se encontra entrelaçada por conteúdos políticos, éticos, ideológicos e culturais que conformam o próprio desenvolvimento das forças produtivas.

Segundo Luckács, também, o trabalho e outros construtos humanos se relacionam na condição de fundante e fundados mas tal relação se constitui para além do trabalho, na esfera mais ampla da reprodução social, não ocorrendo, portanto, uma identidade entre eles. Em outros termos, a *substância social* não é redutível ao trabalho. Dessa forma, o trabalho é entendido como o elemento fundante, em última instância, da socialização do ser humano na sua reprodução particular, que no conjunto realiza a reprodução social, por meio de múltiplos processos mediados. Assim, afirma Luckács (1979, p. 16):

Como sempre ocorre em MARX, também nesse caso o trabalho é a categoria central na qual todas as outras já se apresentam in nuce: o trabalho, portanto, enquanto formador de valores de uso, enquanto trabalho útil, é uma condição de existência do homem, independente de todas as formas de sociedade; é uma necessidade natural eterna, que tem a função de mediatizar o intercâmbio orgânico entre o homem e a natureza, ou seja, a vida dos homens.

Ao considerar o trabalho a base elementar do ser social e como este se expressa no valor, ele diz que:

a ligação deste com as funções sociais do valor revela os princípios estruturadores fundamentais do ser social, que derivam do ser natural do homem e, ao mesmo tempo, do seu intercâmbio orgânico com a natureza, um processo no qual, cada momento - a conexão ontológica ineliminável entre a insuperabilidade última dessa base material e sua constante e crescente superação (tanto extensiva quanto intensiva), ou seja sua transformação no sentido da sua sociabilidade pura - revela tratar-se de um processo que culmina em categorias que, como é o caso do próprio valor, já se separaram inteiramente da materialidade natural (1979, p. 47).

No capitalismo, a produção e a reprodução do Homem e da sociedade assumem uma forma histórica particular cuja distinção básica em relação à formas anteriores está no caráter social do trabalho assumido como valor e sua mercantilização. Na divisão do trabalho capitalista, o produto do trabalho serve ao indivíduo apenas como meio de troca, estabelecendo uma sociabilidade fundada no mercado: o indivíduo produz valores de uso para outros e seu produto deve ser trocado por qualquer outro valor de uso distinto. Nesse contexto, o trabalho privado é um trabalho concreto, qualitativamente determinado por uma necessidade social e, ao mesmo tempo, trabalho abstrato na medida em que também é determinado pela necessidade da produção de valor ditada pelo capital. Ao ser realizado, o trabalho é uma atividade do trabalhador, através do gasto de sua energia vital, entretanto do ponto de vista da criação de valor ele é um modo de existência do valor do capital, nele já incorporado. Neste caso, ressalve-se o caráter fundamental do valor na compreensão do desenvolvimento objetivo do ser social: na forma capitalista, tensionada pelo aumento da quantidade da produção de valores e pela diminuição do tempo de trabalho socialmente necessário, num quadro de mundialização da troca de valores.

Assim, ocorre uma dupla e simultânea dependência e independência em relação aos produtos do trabalho (em relação aos objetos de trabalho e à aquisição de produtos necessários à sua sobrevivência). Conforme MARX (1982, p. 160):

o trabalhador torna-se servo do objeto, em primeiro lugar, pelo fato de receber um objeto de trabalho, isto é, de receber trabalho; em seguida, pelo fato de receber meios de subsistência. Deste modo, o objeto capacita-o para existir, primeiramente como trabalhador, em seguida como sujeito físico. A culminação de tal servidão é que ele só pode manter-se como sujeito físico enquanto trabalhador e só é trabalhador enquanto sujeito físico.

Ou seja, o trabalho subsumido ao trabalho acumulado (capital) só pode sobreviver do trabalho, ao tempo em que o capital busca criar as possibilidades de sobrevivência sem ele, através de sua abstração ou destruição. Na realidade do modo de produção capitalista, portanto, o processo de trabalho em geral é, inseparavelmente, processo de valorização do capital adiantado. Nesta perspectiva, concorda-se com as palavras de Campregher,

o fato de o capital reduzir o trabalho à força de trabalho, à sobre-trabalho e a não-trabalho resume a natureza e o desenvolvimento desse modo de produção: o trabalho que é central no capitalismo é sempre aquele reduzido à lógica deste (1988, p. 27).

A teoria marxista considera que, no capitalismo, o valor do trabalho se transforma em valor da capacidade de trabalho, em valor da força de trabalho, surgindo assim o conceito de força de trabalho como uso específico do trabalho no modo de produção capitalista. Afirma MARX (1985, p.234):

Para poder extrair um valor de troca do valor de uso de uma mercadoria seria necessário que o possuidor do dinheiro tivesse a feliz possibilidade de descobrir no meio de circulação, no próprio mercado, uma mercadoria cujo valor de uso possuísse a virtude particular de ser fonte de valor de troca, de modo que consumi-la seria realizar trabalho e conseqüentemente criar valor. E o nosso homem encontra efetivamente no mercado uma mercadoria dotada desta virtude específica; chama-se capacidade de trabalho ou força de trabalho.

Ele distingue duas formas complementares de objetivação da força de trabalho que se constituem em duas maneiras de exteriorização do trabalho que são modos através dos quais os capitalistas lidam com a subjetividade do trabalhador: subsunção formal e real. Na primeira, ocorre o que

desde o início distingue o processo de trabalho subsumido, embora formalmente, no capital, (...) é a escala em que se efetua; o mesmo é dizer, por um lado, a vastidão dos meios de produção adiantados e, por outro, a quantidade de operários dirigidos pelo mesmo padrão (MARX, 1989; p. 90).

Na segunda forma, modificam-se radicalmente as relações entre os agentes de produção e, simultaneamente, o caráter e a modalidade do trabalho em seu conjunto, principalmente pelo uso intensivo da ciência na produção.

A força de trabalho é então definida, sem equívoco, como a mercadoria que um homem *possui* ou ainda o conjunto de faculdades psíquicas, físicas e intelectuais que existem no corpo do homem, na sua personalidade viva, e que ele tem de pôr em movimento para produzir coisas úteis. Mercadoria esta que tem a virtude de

transformar o dinheiro em capital. E, do mesmo modo que as outras, possui um valor que é determinado pelo tempo de trabalho necessário à sua produção. Existe, portanto, um processo de produção e reprodução da força de trabalho. Historicamente, pode-se considerar como primeiro momento de produção da força de trabalho aquele em que ocorre a formação do proletariado, quando o trabalhador anteriormente submetido a outros modos de produção, submete-se então às exigências do capital.

Aqui vale pontuar a discussão sobre um equívoco conceitual que ocorre freqüentemente entre trabalho e força de trabalho. É no texto Trabalho Assalariado e Capital (MARX, 1987) que esta polêmica se inicia: o que o trabalhador vende ao capitalista não é o seu trabalho, mas sim sua força de trabalho. O que ele faz é colocar à disposição do capitalista a sua força de trabalho por um certo tempo ou para uma determinada tarefa, "mas essa força de trabalho está indissolúvelmente ligada à sua pessoa e inseparável dela" (MARX, 1982: p 187). Sua reprodução incessante estará, a partir daí, determinada pela valorização do capital que tem, por fim, a sua reprodução ampliada e, como uma de suas principais conseqüências, a (re)produção de capitalistas e do proletariado. A acumulação, portanto, regula a produção/reprodução da força de trabalho, e determina tanto a oferta quanto a procura de trabalho, além das condições objetivas e subjetivas nas quais ele é executado.

O trabalho como atividade humana concreta no capitalismo não é, portanto, mais do que pôr em movimento a força de trabalho, o consumo dessa mercadoria particular. Assim, a força de trabalho atravessa a produção e, dela saindo, deixa nas mercadorias mais valores que os que elas possuíam. E esse resultado pressupõe que o trabalho se tenha transformado de trabalho concreto, individual, qualitativamente definido, em trabalho abstrato, socialmente necessário, só quantitativamente definido e, só assim, representável na forma autônoma do valor no dinheiro. Nessa situação, no processo produtivo capitalista, diferentemente de como acontece no processo de trabalho em geral, o trabalhador já não utiliza os meios de produção para produzir objetos úteis e necessários.

Mas, invertendo essa condição, são aos meios de trabalho que o trabalhador é subordinado para produzir mais valia, inclusive prescindindo do valor de uso dos objetos criados; não é mais o trabalho vivo que ressuscita o trabalho morto, ao contrário, é este quem absorve, quem desgasta o trabalho vivo, esvaziando-o de sua própria essência, negando-o enquanto a própria exteriorização da natureza humana. Para extrair sobretrabalho, o capital necessita mobilizar e submeter a capacidade de trabalho ao seu comando e para isso ele precisa da sujeição do trabalhador, de subsumir a sua subjetividade (habilidades, desejos, emoções) pois que tal capacidade resulta da imbricação das suas faculdades físicas e mentais.

Neste sentido, é possível identificar nas diferentes formas históricas assumidas pelo processo produtivo capitalista maneiras diferenciadas de *apropriação* da subjetividade do trabalhador pelos capitalistas. Tais formas, que podem se expressar ao nível técnico e/ou organizacional, nos remetem à discussão de trabalho alienado/fetichizado e são engendradas nos seus processos de objetivação/subjetivação pelas relações capitalistas de produção e no processo produtivo. Desse modo, se a força de trabalho é uma potencialidade que pertence ao trabalhador e que é vendida ao capitalista, há nessa troca uma relação entre sujeitos. Tal relação contrapõe trabalhador e capital e, assim, é necessário que o segundo transforme o primeiro em força de trabalho e em trabalho objetivado. A organização da produção, bem como outros mecanismos extra-fabris, deve conseguir subordinar os elementos subjetivos presentes nas relações de e no trabalho em função dos objetivos do capital.

A afirmação seguinte ilustra muito bem esta necessidade:

é necessário que o trabalho se efetue ordenadamente, com vista a um fim; que a transformação dos meios de produção se realize de maneira adequada; que o valor de uso que tem em vista como finalidade surja realmente como resultado e que o faça de forma contínua. Aqui reaparece a vigilância e a disciplina do capitalista (MARX, 1982; p. 51).

É nesta perspectiva que se conclui pela irredutibilidade do trabalhador à condição apenas de força de trabalho: é preciso reconhecer a existência de uma relativa autonomia do sujeito-trabalhador e a possibilidade de sua exteriorização no seu processo de (re)produção. Em outras palavras, ainda que o capital tente por todos os meios se apropriar da subjetividade do trabalhador para submetê-lo às exigências

da acumulação do capital, na produção e fora dela, trava-se um embate permanente entre eles que resulta em insubordinação e resistência dos trabalhadores, as quais se expressam de variadas formas.

Como assinala MARX (1982, p. 209):

O processo de trabalho, quando ocorre como processo de consumo da força de trabalho pelo capitalista, apresenta dois fenômenos característicos. O trabalhador trabalha sob o controle do capitalista, a quem pertence o seu trabalho. O capitalista cuida em que o trabalho se realize de maneira apropriada e em que se apliquem adequadamente os meios de produção, não se desperdiçando matéria-prima e poupando-se o instrumental de trabalho, de modo que só se gaste deles o que for imprescindível à execução do trabalho. Além disso, o produto é propriedade do capitalista, não do produtor imediato, o trabalhador. O capitalista paga, por exemplo, o valor diário da força de trabalho. Sua utilização, como a de qualquer outra mercadoria, por exemplo, a de um cavalo que alugou por um dia, pertence-lhe durante o dia. Ao comprador pertence o uso da mercadoria, e o possuidor da força de trabalho apenas cede realmente o valor de uso que vendeu, ao ceder seu trabalho. (...) Do seu ponto de vista (do capitalista), o processo de trabalho é apenas o consumo da mercadoria que comprou, a força de trabalho, que só pode consumir adicionando-lhe meios de produção.

Isto permite a ele, comprador, usar esta mercadoria peculiar na forma que mais lhe convém. Em outras palavras, o valor da força de trabalho, considerando seu consumo ao longo de jornadas de trabalho uniformes, se encontra sempre abaixo do seu verdadeiro valor, sem considerar já o seu gasto prematuro e supondo em todo o tempo que seu valor se liquidará diariamente. Empiricamente, esse processo se revela no âmbito da inserção do trabalhador no processo produtivo e no âmbito do seu consumo de bens e serviços.

Partindo do pressuposto de que a mercadoria possui uma tripla característica, quais sejam: o valor de uso, o valor de troca e sua presença no mercado, tem-se em relação ao valor que sua condição primeira de existência é dada pela utilidade da mercadoria, mas não a sua medida. Esta será dada pela quantidade de trabalho socialmente necessário à sua produção. Este, por sua vez, reduz-se a um simples dispêndio de forças humanas consideradas em condições normais, de um dado meio social, com um grau médio de aptidão e intensidade. Assim, a medida possível do valor de uma mercadoria é o quantum de trabalho necessário para produzi-la. Ora, se o trabalho, efetivamente, troca-se na produção, e se nesta troca houver equivalência não haverá, portanto, criação de valor.

Este aparente paradoxo vai ser esclarecido quando se observa a existência da mercadoria força de trabalho, cujo valor de uso possui a virtude particular de ser fonte de valor de troca, de modo que consumi-la é realizar trabalho e, conseqüentemente, criar valor. Ou seja, é a capacidade de trabalho o agente real de produção. Seu valor será determinado pelo tempo de trabalho necessário à sua produção, revelando a possibilidade de seu valor de uso ser maior que seu valor de troca, fazendo com que seu consumo no processo produtivo crie valor produzindo capital. Isto conduz o capitalismo à produção e utilização da força de trabalho como condição de sua existência, ambas subordinadas às formas e transformações da organização do processo de trabalho, em cujo cerne estão a duração, a intensidade e a produtividade do trabalho (WAGNER, 2002).

No momento em que o trabalho se torna mercadoria enquanto força de trabalho separa-se, definitivamente, seu valor de uso de seu valor de troca. Assim, as condições históricas da existência do capital

não coincidem com a circulação das mercadorias e do dinheiro. Apenas se produz onde o detentor dos meios de produção e de subsistência encontra no mercado o trabalhador livre que ali vai vender a sua força de trabalho, e é nesta única condição histórica que contém todo um mundo novo (MARX, 1982; p.173).

Ressalte-se aqui que a determinação geral da mercadoria, no geral e particularmente da força de trabalho, está na contradição então estabelecida entre seu valor de uso e seu valor de troca. É aqui que se dá a transformação definitiva de todo trabalho concreto cristalizado em trabalho humano abstrato, reduzindo os trabalhos reais ao seu caráter comum de trabalho humano, de dispêndio de força de trabalho. No capitalismo, portanto, o trabalho é o uso da força de trabalho, é o uso de uma mercadoria, ou ainda troca de mercadorias: a força de trabalho por produtos que garantam sua manutenção e produção, tomando *a forma de uma relação entre coisas* (MARX, 1982; p.85).

Conforme destaca MARX (1982), existem características que distinguem de forma irreduzível os parâmetros capitalistas dos demais modos de produção. As formas elementares do capital, por exemplo, como a mercadoria, enquanto capital comercial, e o dinheiro, não caracterizam o modo de produção como tal: são formas que podem ser rastreadas em diferentes modos, sem que signifiquem, necessariamente, a presença do capitalismo. A função específica do capital é a

produção de sobrevalor, de apropriação de sobretrabalho, e a produção capitalista converte a mercadoria em forma geral de todos os produtos. No interior da relação capital-trabalho, a força de trabalho se apresenta como uma mercadoria; estudar a gênese da estrutura específica do sistema capitalista é determinar as circunstâncias históricas particulares do aparecimento de indivíduos livres, mas privados de meios de produção e de dinheiro, e obrigados a vender o uso da sua força de trabalho a outros indivíduos, possuidores de meios de produção e de dinheiro, mas obrigados a comprar a força de trabalho de outrem para fazer funcionar esses meios de produção e frutificar seu dinheiro.

A subordinação do trabalho vivo ao capital, relação característica do sistema capitalista, chega ao ponto de o trabalho ser totalmente absorvido pelo capital na sua esfera, restando ao trabalhador apenas a sua capacidade de trabalho transformada em mercadoria. Isso significa que a produção capitalista é, por essência, *apropriação de trabalho não pago, extorsão de mais valia, desfrute do trabalho de outrem*, como disse MARX (1982, p.138). Na realidade do modo de produção capitalista, portanto, o processo de trabalho em geral - que, em qualquer forma de vida associada e qualquer que seja o estágio de desenvolvimento das forças produtivas é aplicação do trabalho útil e concreto a objetos e meios de trabalho úteis e concretos - é, inseparavelmente, processo de valorização do capital adiantado.

O lugar do trabalhador, no modo de produção capitalista, é fixado pela forma como se verifica a exploração do trabalho, numa situação de dupla liberdade, dos meios de produção e técnica, e pelo grau de sua utilização. Na primeira, estabelecem-se as características estruturais da exploração do trabalho no capitalismo e, na segunda, a força da exploração fixando a produtividade do trabalho em relação à técnica. Em outras palavras, considerando um dado período de trabalho, o agravamento da exploração relativa da força-de-trabalho verifica-se, seja por aumento da intensidade do trabalho seja por um aumento de sua produtividade. Em ambos os casos, ocorrem uma redução do trabalho necessário à reprodução da força de trabalho, em relação ao trabalho excedente e, por conseguinte, uma desvalorização da força de trabalho, o que empiricamente vai se revelar em desemprego e rebaixamento dos salários.

Para responder à necessidade da acumulação, o capital criou uma série de meios ou mecanismos que permitissem e aumentassem, o mais possível, a extração da mais valia. O primeiro meio utilizado foi o prolongamento da jornada de trabalho. A taxa de mais valia depende da divisão da jornada em trabalho necessário, durante o qual o trabalhador reproduz sua força de trabalho e garante a sobrevivência da sua família, e em trabalho excedente, o qual é apropriado pelo capitalista. Assim, aumentar a jornada, intensificar o trabalho ou diminuir o salário provoca um aumento do trabalho não pago. Uma segunda maneira de que dispõe o capital para aumentar a mais valia consiste em diminuir o trabalho necessário. Para isto é preciso aumentar a capacidade produtiva do trabalho, de forma que diminua a quantidade de tempo necessária para que o trabalhador produza os valores necessários a sua sobrevivência e de sua prole. Isto vai depender do avanço tecnológico e do progresso da organização social do trabalho.

O capital, então, desapossa o trabalhador coletivo do saber na medida em que ele apenas é requerido ao nível do trabalhador individual. A ciência torna-se assim uma força produtiva independente do trabalho, em que *“as potências intelectuais da produção desenvolvem-se de um só lado porque desaparecem em todos os outros. O que os operários parcelares perdem concentra-se, em face deles, no capital”* (MARX, 1982, p. 36). Neste processo, o capitalismo dispõe de homens que asseguram as tarefas de direção e vigilância, apropria-se do conhecimento produzido, tornando o trabalho susceptível de modificações e adaptando-o permanentemente à valorização ótima que o capital requer. Ocorre, também, uma estruturação hierárquica da força coletiva de trabalho, em que cada tipo de produção determina uma combinação particular das diferentes qualificações e as correspondentes formas da mobilidade do trabalho.

O desenvolvimento do capitalismo, com a grande indústria, acentuou mais a busca da mais-valia relativa, tirando ao máximo o caráter subjetivo do processo de trabalho, procurando reduzir cada vez mais a sua dependência em relação aos homens que o animam. A aglomeração de homens com qualificações e especialidades diferentes é significativamente substituída por máquinas, que resulta num aumento de produtividade e da intensidade do trabalho ao tornar ininterruptos

vários momentos antes isolados no processo produtivo. Dessa forma, na grande indústria

é a própria máquina que é o sujeito, e os trabalhadores são simplesmente adjuntos, como órgãos conscientes dos seus órgãos inconscientes e, como elas, subordinadas à força-motriz central (MARX, 1982, p. 102).

Doravante, o trabalhador estará a serviço da máquina, já não lhe pertencem nem seu tempo nem seu espaço de deslocamento, o seu lugar é fixado pelo lugar que as máquinas lhe atribuem, porque agora é capital variável. A natureza da grande indústria impõe mudanças permanentes no trabalho e uma conseqüente mobilidade multidimensional do trabalhador, a qual se expressa, empiricamente, através da circulação das forças de trabalho como elemento de circulação do conjunto do capital, constituindo o mercado de trabalho, cuja mercadoria é a única produtiva. Resulta daí o papel essencial e as formas da mobilidade multidimensional da força de trabalho na acumulação do capital, que decorrem da exigência desta e que, entretanto, são modeladas pela resistência dos trabalhadores ao longo da história.

Aparece, então, outra questão fundamental: como a acumulação determina a oferta e a procura de trabalho. No que tange à primeira, entendida como o emprego existente efetivamente, está relacionada à transformação da mais-valia produzida em capital adicional, tanto constante como variável, no período seguinte. Isto significa que o crescimento do proletariado não é, forçosamente, o crescimento do proletariado empregado. Esse processo decorre do fato de que

por um lado, o capital adicional que se forma no decurso da acumulação, reforçado pela centralização, atrai proporcionalmente à sua grandeza um número de trabalhadores sempre decrescente. Por outro lado, as metamorfoses técnicas e as correspondentes mudanças na composição do valor que o antigo capital sofre periodicamente fazem com que este afaste um número cada vez maior de trabalhadores anteriormente atraídos por ele (MARX, 1982, p. 69).

Portanto, à medida que se desenvolve, o sistema capitalista desenvolve também meios de aumentar a produtividade do trabalho, o que provoca o aumento do desemprego, ou mesmo a utilização da substituição de trabalhadores mais caros por outros mais baratos, diminuindo a procura do trabalho.

É nas formas de existência da força de trabalho como mercadoria que ela manifesta sua subsunção ao capital e este a sua luta permanente contra a baixa tendencial da taxa de lucro: seja na produção dos trabalhadores, na elasticidade temporal e

espacial da oferta de trabalho, seja na plasticidade da força de trabalho face às transformações dos processos técnicos. É nesta possibilidade de metamorfose que reside a característica fundamental da força de trabalho para o capital, a qual é condição de sua valorização, pois permite a ele encontrá-la numa multiplicidade de formas as quais devem se adequar às exigências de sua acumulação. Nesse sentido, pode-se compreender como é possível pôr mais trabalho em movimento, se necessário for, sem aumentar o número de trabalhadores empregados, através de um movimento de decomposição e recomposição da classe trabalhadora com feições bastante diferenciadas. É interessante observar que a força de trabalho não é uma espécie de *capital particular* que ao ser vendida torna-se um serviço prestado a outro capitalista, pois a definição de capital como relação social é indissociável do reconhecimento da contradição específica do sistema capitalista entre o capital e o trabalho.

O Processo de Trabalho no Capitalismo: Organização e Tecnologia

A discussão da relação entre a tecnologia e a organização do processo de trabalho nos remete, primeiro, à compreensão teórico-conceitual desses termos. Não se trata, obviamente, de defini-los no sentido de estabelecer rigorosamente um único entendimento, como se pudessem, em qualquer tempo e lugar, corresponder a exatamente a mesma coisa/fato/fenômeno. Trata-se de estabelecer do que se fala, aqui, sobre eles. A partir daí, buscar-se-á suas possíveis conexões exclusivamente no que se refere ao processo produtivo, definindo-os, fundamentalmente, do ponto de vista histórico-social, e analisando suas imbricações. Ou seja, como o processo de trabalho, sua organização e a tecnologia se articulam no processo produtivo. Não se pretende, também, realizar nenhuma revisão bibliográfica exaustiva sobre o tema, mas apenas apontar as contribuições mais relevantes de alguns autores no campo das Ciências Sociais, clássicos ou não, que, considera-se, podem sustentar teoricamente a discussão.

A discussão que se pretende, neste momento, refere-se menos ao modo de organização do trabalho e sua expressão fenomênica, que se verá mais adiante, e mais ao aspecto da determinação de seus tipos variados historicamente. Nesta

perspectiva, objetiva-se centrar o debate numa crítica ao chamado paradigma do determinismo tecnológico com o intuito de demarcar o suporte teórico no qual se baseia exatamente a sua análise. Entende-se aqui que os métodos de controle social da força de trabalho não podem ser concebidos e aplicados de forma inteiramente independente da tecnologia de produção empregada: a crítica àquela posição determinística não supõe a adesão a uma outra que conduza à negação da existência de uma relação importante entre o sistema técnico e a organização do processo de trabalho. Se para a primeira, a tecnologia determina, por si só, o modo de organização do trabalho, o qual determinaria, também, as condições de trabalho e as exigências de qualificação da força de trabalho, a posição aqui assumida é de que as escolhas organizacionais dependem das escolhas tecnológicas, que ambas se condicionam mutuamente, e são, por sua vez, determinadas pela totalidade do ciclo do capital (compra da força de trabalho, extração da mais-valia e sua realização no mercado), considerada como ponto de partida para análise das mudanças na divisão do trabalho. Estas duas *faces* do processo de trabalho - técnica e organizacional - são, na realidade, inseparáveis e devem ser analisadas de maneira integrada (COUTINHO, 1994).

De início cabe uma ressalva quanto ao que se concebe como *processo de trabalho*: após a discussão sobre o trabalho em geral e sua configuração no capitalismo, a articulação entre este e os meios de produção e seus objetos, que devem servir como elementos do processo cuja finalidade é a produção de valores de uso e valores de troca, é a este processo que se denomina de processo de trabalho. No processo de produção capitalista, entretanto, o processo de trabalho está indissoluvelmente ligado ao processo de valorização, formando uma unidade. Mais do que produzir mercadorias, tem por finalidade a produção do capital, diferentemente, ainda, do *trabalho simples* uma vez que este objetiva a produção somente de valor de uso, de riqueza e, por isso, não pressupõe nenhum dos outros dois processos. O processo de produção de mercadorias implica o processo de trabalho, mas não o processo de produção capitalista, e este, por sua vez, pressupõe os outros dois processos.

Para situar a discussão sobre o determinismo tecnológico faz mister registrar que seu enfoque se inscreverá numa posição delimitada por duas questões: a primeira, a

tecnologia é concebida como elemento endógeno à dinâmica social, não sendo considerada como um fator autônomo ao movimento de conjunto da sociedade; a segunda diz respeito ao fato de que sua importância é incontestável, embora não desempenhe um papel determinante, dentro do processo de produção e reprodução das formas sócio-econômicas engendradas na história, sendo também um produto destas. Pretende-se uma análise que supõe um movimento dialético que busca evitar a sobredeterminação economicista, oriunda de uma supervalorização do desenvolvimento das forças produtivas, bem como um certo voluntarismo teórico que supõe a determinação exclusiva como sendo dada pela intensidade e natureza das lutas sociais.

Discutir a relação entre processo de trabalho, sua organização e a tecnologia tem sido uma tarefa bastante difícil e os estudos realizados têm chegado a conclusões bastante diversas. A primeira dificuldade consiste na sua conceituação, e uma outra se refere à natureza da relação entre eles. No que concerne ao aspecto conceitual, tomar-se-á como parâmetro a tecnologia enquanto a aplicação de um conjunto de conhecimentos e práticas obtidos pelo desenvolvimento da ciência, utilizada como suporte de uma determinada racionalidade que resulta das condições históricas do processo de acumulação do capital. Aqui se deve esclarecer a diferença entre tecnologia e técnica, sendo esta última a forma mais imediata e simplificada do uso da primeira. Quanto à organização, será compreendida como um espaço institucional no qual se estabelecem protocolos de conduta a partir de objetivos delimitados, cujo funcionamento responde à lógica contraditória e complexa dos diversos interesses dos atores nela envolvidos, condicionada e condicionante da realidade exterior. Sobre a natureza da relação entre a tecnologia e a organização, compreende-se que elas se condicionam mutuamente e que, principalmente, estão subordinadas às necessidades da valorização do capital (CHANLAT, 2000).

Nesse sentido, antecede a discussão sobre se e qual destes fenômenos é determinante em relação ao outro e aquela referente ao contexto mais amplo onde eles ocorrem. No capitalismo, este contexto pode ser reconhecido a partir do trabalho enquanto produtor de valor. A partir do processo pelo qual ele é realizado, engendram-se as condições concretas do processo produtivo e as condições sócio-político-jurídicas nas quais está inserido. Assim, tanto a organização quanto a

tecnologia, na perspectiva acima descrita, são concebidas como expressões fenomênicas em cuja materialidade e desenvolvimento se inscreve uma autonomia relativa. Em ambas, portanto, encontra-se a propriedade de serem fatores e, simultaneamente, de serem (re)produzidas a partir do movimento de acumulação do capital.

Nessa direção, não se afirma nem um determinismo tecnológico nem uma certa arbitrariedade quanto à escolha da tecnologia em determinada organização. Em outras palavras, não se considera a tecnologia como princípio norteador exclusivo da estrutura ou do funcionamento organizacional, nem esta como definidora de uma opção tecnológica, muito embora uma e outra estejam intimamente relacionadas e mesmo interdependentes. Há de se considerar como um aspecto importante da discussão a maneira que esta relação pode ser estabelecida frente aos objetivos e interesses definidos pelos sujeitos sociais presentes na organização e usuários da tecnologia em termos de eficiência e eficácia, das metas, dos recursos, das estratégias e das relações de poder ao seu interior bem como sua interação com o ambiente exterior.

Reconhece-se, portanto, uma imbricação de ordem fundante entre uma estrutura organizacional na qual se inscreve o processo de trabalho, a tecnologia utilizada, tanto no âmbito do processo produtivo quanto na esfera gerencial, e o modo como se organiza o processo de trabalho na sociedade contemporânea. Como no capitalismo há uma prevalência do uso do trabalho abstrato sobre o trabalho concreto no processo de extração da mais-valia, esta se sobredetermina à possibilidade de escolha estritamente racional de algum tipo de organização do processo de trabalho ou mesmo de alguma tecnologia (FLEURY e FLEURY, 1997).

Tais *escolhas* só podem ser assim entendidas se o forem enquanto possibilidades delimitadas pela capacidade real que elas possuam de dar conta não só das contradições da competitividade intracapitalista quanto daquelas inerentes ao embate permanente, e nem sempre explícito, entre os sujeitos históricos que contracenam no capitalismo. Isto significa que, por mais racionais e competentes que sejam aquelas escolhas, e por isso podem ser variadas, elas estão mudando permanentemente, buscando adaptar-se à realidade mais ampla do movimento do

capital como um todo em seus momentos de retração ou de expansão. Não se pretende dessa forma deixar transparecer uma relação mecanicista ou naturalista entre o processo de trabalho, sua organização e a tecnologia: há, sem dúvida, uma dinâmica entre eles, que termina por constituir um num móvel de transformação do outro, em maior ou menor grau, e em relação ao contexto mais amplo em que se inserem.

Como visto, no capitalismo, a produção é marcada por uma contradição permanente na qual, por um lado, o capital impulsiona o desenvolvimento das forças produtivas, com vistas à produção de uma massa crescente de valores de uso, como nunca antes ocorrido na história da humanidade e, por outro, limita este desenvolvimento às necessidades de valorização do valor, e desse modo o processo de trabalho assume uma diversidade de formas e arranjos. Noutras palavras, o crescimento contínuo da produção de valores de uso, de um lado, e a valorização do valor, de outro, exigem a criação de formas sociais dentro das quais aquela contradição se mova e se realize. Nesse sentido, o capital produziu várias formas sociais que, segundo MARX, poderiam ser denominadas de cooperação simples, manufatura e grande indústria, cuja sucessão histórica traduz a luta do capital para adequar a base técnico-material do processo de trabalho às exigências de valorização do valor. Essa adequação exige não só uma transformação permanente dos elementos que compõem o capital constante, mas também uma contínua reestruturação da divisão técnica do trabalho.

Retomando-se um pouco da história, com o advento da grande indústria, o capital se impôs como sujeito autônomo frente ao trabalho, pois esta forma de produção de mercadoria opera uma completa dessubjetivação do processo de trabalho. Nela, são os meios de produção que empregam o trabalhador e não o contrário, como ocorria na cooperação simples e na manufatura. Nesse processo, vale ressaltar, a reprodução da força de trabalho não consegue livrar-se do movimento de autovalorização do capital, porque os bens necessários à sua sobrevivência são produzidos como capital mercadoria, portanto, como propriedades do capital. Assim, na grande indústria se realiza a subsunção real do trabalho ao capital e, também, o mundo se converte numa grande feira comercial, à medida que o capital se desenvolve criando seus próprios mercados de trabalho e de mercadorias em geral.

De uma maneira geral, é neste contexto que o desenvolvimento da tecnologia, conceitualmente, trata de avanços no conhecimento aplicado ou manipulado em sistemas produtivos, que resultam em mudanças parciais ou totais no modo de organização da produção existente ou mesmo no surgimento de novas indústrias, processos e produtos. Além de implicar em mudanças nas relações de trabalho no âmbito da produção, no crescimento econômico, na estrutura de insumos e na expansão e abertura de novos mercados. Mesmo reconhecendo-se a existência da tecnologia desde os primórdios da existência humana, quando se iniciou o processo de transformação da natureza pelo Homem, tal fenômeno adquire relevância a partir da revolução industrial, acentuando-se cada vez mais a sua importância à medida que cresce a aplicação de princípios científicos na atividade econômica a partir da instauração do capitalismo.

A tecnologia aparece, a partir de então, primordialmente, como meio de aumentar a mais-valia relativa através da maior redução possível do tempo de trabalho socialmente necessário. A maquinaria, enquanto trabalho objetivado e elemento tecnológico materializado em meio de produção, confronta-se com o trabalho vivo, no processo de trabalho, como a força que busca controlá-lo. Nesse sentido, é bastante esclarecedora a discussão proposta por MARX no capítulo XIII de O CAPITAL (MARX,1982), na qual ele chama atenção para o fato de como é limitante a tentativa de cada capital em baratear seus produtos através da redução da quantidade de trabalho pois, no conjunto, esta estratégia produz sempre, em determinadas condições, a redução do valor produzido. Ou seja, o aumento da produtividade através do incremento tecnológico ao reduzir o trabalho necessário pode aumentar a taxa de mais-valia mas, em algum momento, ela esbarrará nessa diminuição do tempo de trabalho socialmente necessário cujas conseqüências podem ser desastrosas para o processo de acumulação como um todo, gerando, ao fim e ao cabo, crises de superprodução ou de desacumulação, fazendo retornar a tendência geral da queda da taxa de lucro.

A partir do CAPITAL (MARX,1982), especialmente da quarta seção do livro I, pode-se desenvolver uma caracterização dos principais traços do processo de trabalho, referenciando-se ao mesmo tempo à base técnica e à sua organização, na tentativa de explicitar sua racionalidade do ponto de vista do processo de valorização e

acumulação do capital. Tomando a cooperação simples como ponto de partida para a produção capitalista, dada pela reunião de um grande número de trabalhadores em um mesmo local sob o comando do capital e pela ampliação da escala média de produção, observa-se a emergência de uma importante característica do processo capitalista de trabalho: o desenvolvimento de formas socializadas de trabalho. Sobre esta base serão desenvolvidas, a partir daí, diversas formas de cooperação. Nesta primeira forma, não ocorrem mudanças significativas no arranjo técnico-material do processo de trabalho, inexistindo mudanças expressivas nos modos de produzir: o capital exerce sua dominação sem alterá-lo fundamentalmente. Nele, prevalece a homogeneidade das operações, mantendo um conteúdo basicamente indiferenciado do trabalho.

De todo modo, já neste contexto, o processo de trabalho é instrumentalizado pelo capital, em relação ao artesanato, pela imposição de uma regularidade, da duração e da intensidade do trabalho, constituindo-se, então, em estratégias para extração de sobretalho sob forma extensiva. Por outro lado, é necessário coordenar e dirigir o trabalho coletivo: tais tarefas caberão ao capital que, para além da dimensão técnica, possuem também um caráter de supervisão e controle do processo de trabalho dado o antagonismo que aí se estabelece entre o capital e o trabalho assalariado. Ocorre, assim, uma redução do controle que o trabalhador direto exercia sobre a produção, ao tempo em que se inicia a cisão, que prosseguirá e se aprofundará mais tarde, entre a concepção/planejamento e a execução. Na divisão manufatureira do trabalho, ocorrem de maneira articulada o parcelamento e a especialização no processo de trabalho. No primeiro, acontece uma decomposição do trabalho artesanal, provocando a fragmentação dos ofícios; na segunda, há uma fixação do trabalhador na realização de uma tarefa específica. Configura-se, então, o trabalhador coletivo formado pelo conjunto de trabalhadores parciais estruturado hierarquicamente e simplificando o trabalho.

Entretanto, apesar dessas mudanças significativas, no período manufatureiro não acontece ainda uma transformação na configuração técnico-material do processo de trabalho. Ao serem introduzidas no processo produtivo, as máquinas inauguram uma nova forma de cooperação: agora, há uma transformação fundamental no processo produtivo, tanto pela tecnologia quanto pelas formas de organização do processo de

trabalho. Elas vão atingir o instrumental de trabalho, a distribuição dos trabalhadores nas fábricas e o próprio conteúdo do trabalho. A aplicação do princípio mecânico promoverá uma substituição cada vez maior de força de trabalho por máquinas e permitirá que o fluxo produtivo se torne mais contínuo. A partir daí, o uso capitalista da maquinaria, e de toda a tecnologia posterior, será feito baseado numa racionalidade cujo objetivo último é a busca do sobretrabalho.

Na discussão sobre o desenvolvimento da maquinaria, MARX afirma ser a máquina-ferramenta a responsável pelo surgimento da mecanização. Nela reaparecem os instrumentos com que trabalhavam o artesão e o manufactureiro, só que agora como instrumentos mecânicos e não *mais como instrumentos do homem* (MARX, 1982; p. 426). A partir de um movimento apropriado, ela realiza as mesmas operações que eram antes realizadas pelo trabalhador. Uma máquina, então, é a conjunção de várias máquinas-ferramentas. Nesse processo, a intervenção do trabalhador é reduzida à uma função puramente mecânica ao tempo em que se inaugura a fase em que torna-se vigilante da máquina para garantir seu funcionamento pleno. Assim, se na manufatura as operações com as ferramentas eram adequadas ao trabalhador, esse princípio subjetivo da divisão do trabalho vai desaparecer e, inversamente, ele deverá ajustar-se a elas. Fica muito claro nessa discussão o quanto a maquinaria, enquanto expressão objetivada de trabalho a partir do uso da ciência, representa a desapropriação da experiência acumulada do trabalhador, individual e coletivo, a partir da observação dos processos isolados ou parciais desenvolvidos no processo produtivo artesanal e manufactureiro.

Na evolução desse processo, quando a máquina-ferramenta enfim é responsabilizada pelos vários momentos da produção, inicia-se a era do sistema automático de produção, cuja vigilância e o aperfeiçoamento continuam sob a responsabilidade do trabalhador. A indústria moderna passa a ter como preocupação fundamental produzir máquinas que produzam mais e melhores máquinas. Surge, assim, a exigência da aplicação cada vez maior da ciência e, como consequência direta, a substituição da força de trabalho pela maquinaria. Neste sistema, também, o trabalhador encontra pronto um organismo de produção inteiramente objetivo como condição material da produção.

Outro aspecto importante é o aumento extraordinário da produtividade do trabalho, ao incorporar as forças naturais e a ciência ao processo de produção, com o uso da maquinaria. Entretanto, MARX chama a atenção para o fato de que *“como qualquer outro elemento do capital constante, as máquinas não criam valor mas apenas transferem seu próprio valor ao produto”* (1982; p. 441). Nesse sentido, ele afirma ainda que *a produtividade da máquina mede-se, por isso, pela proporção em que ela substitui força de trabalho* (p. 445). E, desse modo, conclui que o trabalho nela materializado é sempre menor que o trabalho vivo por ela substituído pois, caso contrário, ela custaria mais do que este e seu uso não seria interessante por parte do capitalista. Ou seja, *uma vez que não paga o trabalho empregado, mas o valor da força de trabalho utilizada, a aplicação da maquinaria fica limitada pela diferença entre o valor da máquina e o valor da força de trabalho que ela substitui* (p. 447). Isto porque, do ponto de vista do capital, o lucro não se origina da diminuição do trabalho empregado, mas da diminuição do trabalho pago. Quando há uma transformação de capital variável em capital constante ocorre uma espécie de aprisionamento do capital que o impede de ser trocado por força de trabalho e, assim, poder gerar mais valia.

Um terceiro elemento posto na discussão refere-se às conseqüências para o trabalhador da introdução da maquinaria no processo de trabalho. Neste ponto, o autor descreve e analisa como ocorreu a incorporação das mulheres e das crianças, no início do século XVIII, no trabalho fabril, através de um relato empiricamente consubstanciado e comovente da exploração capitalista sobre esta parcela da população inglesa. Discute, ainda, o prolongamento da jornada de trabalho provocado pela maquinaria mesmo sendo ela o meio mais poderoso para aumentar a produtividade do trabalho. Considerando que a produtividade das máquinas está na razão inversa do valor que ela transfere ao produto é necessário ao capitalista fazê-las funcionar o maior período possível. Isto ocorre porque

o desenvolvimento da produção mecanizada dá a uma parte cada vez maior do capital uma forma em que ele pode continuamente expandir seu valor e, ao mesmo tempo, perde valor-de-uso e valor-de-troca logo que se interrompe seu contato com o trabalho vivo (MARX, 1982; p. 40).

Nesse sentido, registra o papel da máquina na produção da mais-valia relativa tanto quando diminui os custos de reprodução da força de trabalho, portanto depreciando-

a, quanto potencializa o trabalho empregado diminuindo o valor do produto individual em relação ao seu valor social. Dessa forma, a mais valia *produzida* pelas máquinas não se origina da força de trabalho por elas substituídas mas, sim, daquela que nelas se ocupam. Essa conclusão parte do fato de que a mais valia provém exclusivamente da parte variável do capital, cuja quantidade está relacionada à taxa de mais valia e à força de trabalho utilizada. A primeira, refere-se à proporção de trabalho necessário e trabalho excedente presente numa dada jornada de trabalho; a segunda, depende da proporção entre capital variável e capital constante no processo produtivo.

Nesta altura da discussão, encontra-se explicitada uma questão essencial para a compreensão dos limites que se contrapõem a um crescimento permanente da mais valia: por mais que a produtividade do trabalho seja aumentada a partir da mecanização do processo de trabalho, através da ampliação do trabalho excedente às custas do trabalho necessário, diminuindo a força de trabalho por certa quantidade de capital, o aumento da produtividade vai se deparar com o problema do aumento do capital constante, no qual se transformou o capital variável agora substituído pelas máquinas, que não produz mais valia.

Neste contexto, MARX considera que:

há, portanto, uma contradição imanente na aplicação da maquinaria para produzir mais valia (...), e é essa contradição que impele o capitalista, sem tomar consciência dela, a prolongar desmedidamente a jornada de trabalho, a fim de compensar a redução do número relativo de trabalhadores com o aumento do trabalho excedente (1986; p.464).

Outro aspecto importantíssimo ligado ao aumento da jornada de trabalho refere-se à intensificação do trabalho: na medida em que a elasticidade da jornada não é infinita, seja por motivos biológicos ou sócio-políticos, ela pode ser compensada por um aumento da velocidade do trabalho. Ou seja,

há uma conversão da grandeza extensiva em grandeza intensiva(...). O tempo de trabalho é medido agora de duas maneiras, segundo sua extensão, sua duração e segundo seu grau de condensação, sua intensidade (1986; p.466).

O aumento da intensidade do trabalho pode ser verificado, então, de duas maneiras: pela velocidade que a máquina imprime ao trabalhador no processo de trabalho e pelo aumento do número de máquinas sob a responsabilidade dele.

Diante desses aspectos, este autor apresenta uma análise da fábrica no século XIX ressaltando que, nesta, a máquina assume a condição de sujeito da produção e os trabalhadores são reduzidos a *órgãos conscientes* por ela coordenados, sendo que ambos estão subordinados ao capital. Tal situação se dá em função de que toda produção capitalista é ao mesmo tempo processo de trabalho e processo de criar mais valia e, assim, é o trabalhador que se submete ao instrumental de trabalho e não ao contrário. Daí deriva-se, também, que a auto-expansão do capital através das formas organizacionais do trabalho e da tecnologia significa, diretamente, a destruição das condições de existência da força de trabalho.

Dito de outra maneira, ampliando a mais valia e a quantidade de produtos nos quais ela se incorpora, a tecnologia, mesmo diminuindo a força de trabalho, aumenta a substância da qual vivem os capitalistas e as camadas sociais intermediárias. O próprio MARX afirma que *“uma porção maior do produto social transforma-se em produto excedente e uma parte maior deste é fornecida e consumida sob formas refinadas e mais variadas”* (1986; p. 510). Ainda como consequência do aumento da produtividade pelo desenvolvimento da tecnologia, aliada à exploração extensiva e intensiva da força de trabalho, vai ocorrer, segundo ele, uma elevação do emprego improdutivo em velhas e novas áreas da economia, a exemplo do trabalho doméstico, governo, militares, comércio, finanças, bem como um aumento dos indigentes, vagabundos, criminosos.

Outro desdobramento da necessidade permanente de expansão do sistema fabril relacionado à organização do trabalho e ao uso da tecnologia é a seqüência de momentos em que a atividade se mostra ora moderada, ora em prosperidade, ora em superprodução e, posteriormente, em crise e estagnação. A concorrência intracapitalista mostra-se em toda a sua dimensão na busca pelo barateamento de seus produtos, o que os obriga a aperfeiçoar cada vez mais a maquinaria e a aplicação de novos métodos de controle da força de trabalho na produção. Neste processo,

criou a moderna ciência da tecnologia o princípio de considerar em si mesmo cada processo de produção e de decompô-lo, sem levar em conta qualquer intervenção da mão humana, em seus elementos constitutivos, a indústria moderna nunca considera nem trata como definitiva a forma existente de um processo de produção. Sua base técnica é revolucionária, enquanto todos os modos de produção eram essencialmente conservadores. Por meio da maquinaria, dos processos químicos e de outros modos, a

indústria moderna transforma continuamente, com a base técnica da produção, as funções dos trabalhadores e as combinações sociais do processo de trabalho. Com isso, revoluciona constantemente a divisão do trabalho dentro da sociedade e lança ininterruptamente massas de capital e massas de trabalhadores de um ramo de produção para outro. Exige, por sua natureza, variação do trabalho, isto é, fluidez das funções, mobilidade do trabalhador em todos os sentidos (MARX, 1986; p. 558).

Esta longa citação é bastante ilustrativa para concluir a discussão apresentada no capítulo XVII do *Capital* e, ao mesmo tempo, introduzir a sua atualização em relação às novas tecnologias utilizadas na produção capitalista e no processo de trabalho.

Em se tratando do debate a respeito da relação entre o processo de trabalho, sua organização e a tecnologia no capitalismo, é necessário reportar-se a outro texto muito importante sobre este assunto produzido por BRAVERMAN (1987), há trinta anos, no qual ele trata da introdução da ciência no processo produtivo capitalista. Inicialmente, o autor discute que até o século XVII não havia uma conexão direta entre a ciência e a indústria nascente, afirmando que tal começa a ocorrer quando a primeira se articula diretamente com o capitalismo e suas instituições, ressaltando que o desenvolvimento da técnica não só a precedeu como foi seu pré-requisito. Segundo ele, as primeiras máquinas originaram-se mais da observação empírica dos trabalhadores em seus ofícios do que de um prévio e sistemático estudo científico, a exemplo da máquina a vapor, que teria surgido mais da experiência prática dos mecânicos do que de qualquer estudo teórico sobre o calor e sua aplicação. Teria sido somente no início do século XX, na Alemanha, que a ciência começaria a ser incorporada à indústria, principalmente em função da primeira grande guerra. Isto teria ocorrido tanto pela incipiência do capitalismo naquele país quanto pelo seu avanço em termos filosóficos e científicos, particularmente na área da química.

Posteriormente, os capitalistas dos Estados Unidos e da Inglaterra estimularam a criação de departamentos de pesquisas nas próprias indústrias e nas universidades, principalmente nas áreas da física (energia elétrica) e da química (agricultura), sobressaindo-se a indústria automotiva americana. Nesse período, inaugura-se uma revolução científico-tecnológica na indústria, agora proposital e planejada, portanto, diferente da primeira, cujo caráter inovador se deu mais pelas necessidades postas espontaneamente pelo desenvolvimento dos processos sociais de produção. Assim, conclui o autor: “*a inovação chave não deve ser encontrada na química, na física, na*

eletrônica, na maquinaria automática, ou em qualquer dos produtos dessas tecnologias científicas, mas antes na transformação da própria ciência em capital” (p.146). É importante ressaltar que ele considera que, depois do trabalho, a ciência é a última, e a mais importante, propriedade social a se converter em *auxílio do capital*.

Baseado na análise marxista, o autor acima citado, também reconhece o incremento tecnológico no processo de trabalho como um mecanismo para aumentar a produtividade diminuindo a quantidade de tempo de trabalho e aumentando a quantidade de produtos. Sua maior contribuição a esta discussão está no enfoque privilegiado do papel da gerência no processo de organização do trabalho, pouco desenvolvido pelo próprio MARX. Ao parcelar o trabalho e buscar controlar as operações individuais, o capitalista tem na gerência a possibilidade de aperfeiçoar o sistema de administração do processo de trabalho de maneira a manter a separação cada vez maior entre a concepção e a execução que é

agora atacada por uma dissolução sistemática que emprega todos os recursos da ciência e das diversas disciplinas da engenharia nela baseadas. O fator subjetivo do processo de trabalho é transferido para um lugar entre seus fatores objetivos inanimados. Aos materiais e instrumentos da produção acrescenta-se uma força de trabalho, outro fator de produção, e o processo é, daí por diante, executado pela gerência como o exclusivo elemento subjetivo (BRAVERMAN, 1987; p.150).

Utilizando uma descrição minuciosamente rica e consubstanciada empiricamente, o autor mostra como, a partir de Taylor, a gerência científica ocupa-se não só com o estudo do tempo mas, também, com o estudo dos movimentos dos trabalhadores no processo de trabalho cujo princípio é encarar o trabalhador como uma máquina. À gerência cabe garantir que o tempo e os movimentos no trabalho possam ser controlados, de maneira que as operações oriundas das especialidades e dos ofícios sejam dissolvidas em tipos gerais de movimentos.

Quanto a análise da tecnologia, BRAVERMAN rechaça a visão que a reduz a um *fato técnico*. Propõe pensá-la a partir de sua relação com o trabalho humano e como um *artefato social*. Assim, seus aspectos técnicos devem ser pensados à luz de como estes são criados e utilizados pelo capital para organizar e controlar o trabalho. Por isso, importa menos o grau de complexidade ou a velocidade ou sua capacidade de funcionamento automático e mais a medida em que eles controlam e

diminuem o trabalho humano no processo produtivo, tornando-o cada vez mais predeterminado. Diz esse autor:

a massa humana está submetida ao processo de trabalho para os fins daqueles que o controlam mais que para qualquer fim geral de humanidade como tal. Ao adquirir assim forma concreta, o controle humano sobre o processo de trabalho converte-se no seu contrário, e vem a ser o controle do processo de trabalho sobre massas de homens (BRAVERMAN, 1987; p.167).

Dessa forma, além de aumentar a produtividade, o que poderia ocorrer em outro sistema social, a maquinaria tem, no capitalismo, a função de retirar do trabalhador o controle do seu próprio trabalho.

Do ponto de vista gerencial, a tecnologia permite que este controle seja feito mecânica ou automaticamente, diminuindo a necessidade de meios organizacionais e disciplinares que exijam um confronto aberto com o trabalhador. Exemplos como a esteira da linha de montagem e a máquina de controle numérico ilustram bem esta afirmação. No caso desta última, pode-se perceber como é reduzida a participação do trabalhador no processo produtivo em termos de sua *especialidade*. Observa-se que, programadores e operadores destas máquinas, têm a sua atividade laboral limitada à utilização de dados para a codificação, e deles foi retirada qualquer possibilidade de decisão ou intervenção a partir de sua capacidade pessoal, ficando-lhes reservado apenas conhecer o funcionamento da máquina e executar as operações prescritas. Diz BRAVERMAN:

(...) esta separação do trabalho intelectual de trabalho de execução é, de fato, uma condição técnica mais bem adaptada a uma organização hierárquica, mais adaptada ao controle tanto da mão como do cérebro que trabalha, mais apropriada à lucratividade, mais adaptada a tudo, exceto às necessidades do povo (p. 177).

Sobre a contradição insolúvel do capitalismo entre o desenvolvimento dos meios de produção e as relações sociais de produção, o autor aponta que a solução encontrada está na busca incessante da racionalização, da mecanização e da inovação tecnológica do processo de trabalho. A partir disso, ele discute as transformações ocorridas, durante o século XX, nos setores da construção, da panificação, do mobiliário, da produção de carnes e embutidos, na tipografia e no vestuário. Conclui que, em todas elas e em setores mais modernos como o automobilístico, o que ocorre é uma eliminação progressiva do controle e do

conhecimento sobre o processo de trabalho por parte do trabalhador e, conseqüentemente, uma mudança essencial do conteúdo do trabalho.

Para sustentar suas conclusões, utiliza os resultados de uma pesquisa realizada por Bright em 1958, denominada Automação e Gerência, que examina a evolução da mecanização da indústria americana, tomando como amostra treze dos mais avançados sistemas de produção naquela época. O aspecto fundamental das conclusões de BRAVERMAN, e que ainda gera muita polêmica nas discussões atuais, refere-se à desqualificação do trabalhador que, para ele, diante dessa evolução, seria crescente e inevitável. Do ponto de vista do emprego, haveria uma diminuição proporcional dos mais qualificados (administradores, engenheiros etc. e técnicos), que se situariam no âmbito do planejamento, da supervisão e da manutenção, e um aumento relativo dos operadores, acrescentando-se a eles os subempregados e os desempregados.

As análises e conclusões de BRAVERMAN, em que pese serem consideradas um marco na discussão teórico-conceitual sobre o processo de trabalho e suas relações com a tecnologia e sua organização, têm sido muito criticadas. Ele é acusado de desenvolver uma concepção determinista e mecanicista do capitalismo, de forma que a evolução do processo de trabalho apareceria como que determinada quase exclusivamente pelas necessidades do capital menosprezando assim a capacidade de resistência dos trabalhadores. Além do mais, sua visão do taylorismo como um paradigma do tipo de processo de trabalho capitalista e da inelutável desqualificação da força de trabalho iniciada a partir de sua constituição, têm sido questionadas.

Comparando as leituras de MARX e BRAVERMAN observa-se que em ambas a problemática da relação entre o processo de trabalho, sua organização e a tecnologia está colocada numa perspectiva muito próxima. Além do que, trazem contribuições fundamentais para sua discussão no capitalismo contemporâneo, situando-a em quais condições histórico-concretas ela ocorre. Se o trabalho é o resultado da atividade humana na transformação da natureza e de si própria, através da qual as relações sociais são estabelecidas, e a tecnologia é o conjunto, material e imaterial, de formas e meios através do qual o trabalho pode ser realizado, qual a relação entre eles? No panorama do debate atual, desenvolvido no âmbito das

Ciências Sociais, não só esta relação está posta permanentemente, como, em alguns momentos, o processo de trabalho, sua organização e a tecnologia parecem se confundir, conceitual e categoricamente. Entende-se, como fundamental, situá-los historicamente, definindo suas múltiplas determinações e suas conexões, buscando identificar porque, como, onde e quando eles se imbricam e se condicionam.

Em outras palavras, para não se obscurecer o caráter político desta discussão, ainda que prevaleça a sua natureza científica, é preciso reconhecer dialeticamente que ambos se inscrevem e se relacionam no processo antagônico da acumulação do capital. Portanto, para além de uma simples relação causal entre eles, ao fazer esta redução ela obscurece a compreensão de que os modos e formas através das quais o processo de trabalho e a tecnologia aparecem na realidade são expressões, em última instância, do embate entre as classes sociais. Assim, o processo de trabalho, sua organização e a tecnologia se relacionam a partir de necessidades objetivas e subjetivas dos sujeitos históricos que se objetivam e se materializam na concretude de seus interesses históricos. É neste campo que a discussão pode ser esclarecedora quanto à ascensão da tecnologia à condição de determinante dos rumos da sociedade. Nas palavras de MORAES NETO,

(...) em MARX, o que apreendemos são os fenômenos da apendicização do homem à máquina, da objetivação do processo de trabalho, da transformação do processo de trabalho em uma aplicação tecnológica da ciência, da transformação do trabalho vivo em coisa supérflua (2003, p. 18).

Esta questão se coloca como central no debate sociológico sobre o processo de trabalho que tem sido marcado, principalmente, pelas posições que apregoam a existência de uma determinação estrita da tecnologia bem como sua primazia dentre os outros fatores. O que as pesquisas empíricas têm mostrado é que esta polêmica ultrapassa estes enfoques e apontam para uma diversidade de situações no que tange à relação entre modelos organizacionais e suas bases tecnológicas. Não necessariamente certo tipo de organização do processo de trabalho significa certa tecnologia correlata: ao contrário, as formas que uma e outra assumem se modificam em contextos variados. Em muitos casos, ambas parecem refletir mais fatores externos - sociais, políticos, culturais e econômicos - do que aqueles estritamente voltados para o objetivo da produtividade segundo uma lógica determinada pela racionalidade capitalista (FLEURY e VARGAS, 1987).

Se, portanto, nem a tecnologia determina as formas de trabalho, nem a cultura ou outros fatores superestruturais, é inegável que existe uma interação entre estes fatores de modo que eles se constituem em aspectos importantes das relações sociais de produção. Isto porque, em seu uso, a tecnologia ultrapassa sua expressão material – máquinas, equipamentos e instrumentos de trabalho – e alcança a própria organização social da produção, incluindo o processo de trabalho. É imprescindível considerar que escolhas relativas à tecnologia e modos de trabalho não se circunscrevem apenas ao âmbito técnico e estão condicionadas pelo contexto histórico definido pelas condições gerais da competição capitalista e pelas relações de poder que interagem reciprocamente na fábrica, na sociedade civil, desta com o Estado e na divisão internacional do trabalho.

Neste debate, tem sido de grande importância a contribuição teórica da *escola da regulação* a qual busca analisar os padrões de articulação entre as opções tecnológicas, as estruturas organizacionais que as sustentam, o contexto nacional e a situação do capitalismo mundial. Seu postulado básico é que existe uma lógica geral ou universal mas que cada sociedade, e dentro dela as organizações e suas tecnologias, gera seu próprio processo de adaptação e mudança a partir de capacidades e recursos próprios. Para ela, as mudanças sociais acontecem a partir de um movimento de *reprodução*, que permite uma certa continuidade do que existe, e de *ruptura*, que provoca as transformações em uma sociedade. A tecnologia e as formas organizacionais são concebidas como elementos deste processo sofrendo também as suas conseqüências, tendo ambas, portanto, caráter endógeno à sociedade. Tomando como eixo analítico a *relação salarial*, que abrange todo o complexo de condições jurídicas e institucionais que governam o uso do trabalho assalariado e a reprodução da força de trabalho, as organizações e as tecnologias são tidas como expressões empíricas das formas de organizar a produção.

Dada a importância que ela adquiriu nos estudos mais recentes sobre a crise capitalista, apresentar-se-á adiante seus aspectos fundamentais, baseados na leitura de seus principais formuladores (AGLIETTA, 1979; BOYER, 1990; LIPIETZ, 1979; PALLOIX, 1982; BURAWOY, 1990). A *teoria da regulação* surge na França no início da década de 70 e pretende ser uma alternativa à teoria econômica neoclássica. A sua principal crítica a esta última se refere à sua incapacidade em

analisar a dinâmica temporal dos fatos econômicos, em explicar sua história e o conteúdo social das relações econômicas. Para a teoria neoclássica a regulação seria definida como uma propriedade do equilíbrio geral. Esta teoria supõe um panorama tranquilizador da sociedade; uma harmonia geral na qual a autonomia dos sujeitos se mantém e a ausência de conflito. Ela pretende elaborar regras de eficácia segundo as quais os sistemas econômicos devem funcionar de maneira que todos os sujeitos atuem racionalmente, onde o capitalismo se apresenta como o *menos pior* dos sistemas e o único que pode aproximar-se de uma configuração ótima. O resultado do esforço teórico dos neoclássicos tem sido a tentativa de construção de modelos macroeconômicos de desenvolvimento que possuam condições necessárias para um crescimento equilibrado.

Os fundamentos do regulacionismo estão na teoria sistemática e numa reatualização da análise marxista, tendo se iniciado com Destanne de Bernis (economista) na Escola de Grenoble. Este autor definiu, inicialmente, o modo de regulação como sendo a articulação num conjunto coerente de variáveis cujo modo de evolução podia ser monótono, de flutuações curtas e de evolução descontínua, e sua função seria contrabalançar a tendência da queda da taxa de lucro. No início, o regulacionismo foi caracterizado como uma nova roupagem para o velho marxismo. Em 76, Aglietta, rejeitando as leis econômicas abstratas, parte de uma reflexão teórica das categorias marxistas fundamentais, e interpreta a crise à época como uma contradição entre as normas de consumo e de produção, sendo a inflação sua forma particular.

Para seus formuladores, a regulação expressa a reprodução de um modo de produção mediante leis gerais, buscando sua estrutura determinante; é a conjunção dos mecanismos que promovem a reprodução geral, tendo em vista as estruturas econômicas e as formas sociais vigentes. Diferindo de concepções anteriores, ligadas à teoria dos sistemas (biologia) ou aquelas que a associavam à intervenção ativa e consciente do Estado (regulamentação). Segundo estes autores, o capitalismo conheceu dois tipos de regulação até os anos 70: o concorrencial (acumulação extensiva) e o monopolista (acumulação intensiva). A noção de regulação promove a passagem de um conjunto de racionalidades limitadas, referentes à decisões múltiplas e descentralizadas de produção e de troca, à

possibilidade de coerência dinâmica do sistema como um todo. Pode ser, ainda, compreendida como um conjunto de procedimentos e comportamentos individuais ou coletivos com a tripla propriedade de reproduzir as relações sociais fundamentais, sustentar e pilotar o regime de acumulação em vigor e garantir a compatibilidade de um conjunto de decisões descentralizadas. Já a reprodução é o conjunto dos processos que permitem que o que existe continue existindo. No caso de um sistema em que as relações internas se transformam é necessário estudar o modo como o novo surge no sistema. E os estudos históricos e a experiência vivida mostram que a transformação quer dizer ruptura, mudança qualitativa. Mostram, também, que nas relações que constituem o sistema existe uma hierarquia e não só uma interdependência funcional. Por outro lado, o modo de produção é a forma específica das relações de produção e de trocas, ou seja, das relações sociais que regem a produção e a reprodução das condições materiais necessárias para a vida dos homens em sociedade. O modo de regulação se refere ao conjunto das regularidades que asseguram uma progressão geral e relativamente coerente da acumulação do capital, ou seja, que permitem absorver ou repartir no tempo as distorções e desequilíbrios que surgem permanentemente ao longo do próprio processo. Essas regularidades têm sua origem na forma assumida pela concorrência, pela relação salarial ou pela inserção nas relações internacionais. Neste contexto, definem as formas institucionais como toda a codificação de uma ou várias relações sociais fundamentais.

Para os regulacionistas, no capitalismo, existem três formas sociais fundamentais: a moeda, a relação salarial e a concorrência, e mais o tipo de inserção no sistema internacional e o Estado. Estas formas institucionais intervêm na determinação do regime de acumulação e funcionam através de regras/leis/regulamentos, de negociações/compromissos ou por sistemas de valores/representações. Por fim, como categoria central de análise, propõe a relação salarial que se constituiria nas relações de produção e reprodução da força de trabalho, portanto, as formas de produção da mais-valia nas diferentes fases de desenvolvimento da produção capitalista, de maneira que a reprodução do sistema demanda uma reestruturação da relação salarial até então dominante, que permita a retomada da produção da mais-valia dentro das exigências da lei geral da acumulação capitalista, classificando-as de taylorista, fordista e pós-fordista.

Teoricamente, o regulacionismo é uma abordagem que estuda as leis de regulação do modo de produção capitalista, mediante a análise histórica da economia. O eixo central da análise é a articulação das leis de acumulação do capital e das leis de competição capitalista, que se constituem no núcleo do modo de regulação do capitalismo. Isto consiste em revelar o processo contraditório de generalização da relação salarial, mostrando que a competição entre os capitais resulta do antagonismo fundamental, inerente à relação salarial, que é a força motriz da acumulação. Neste sentido, as grandes transformações do capitalismo, que tendem a unificar o trabalho assalariado através da universalização da relação salarial, criam uma grande divisão entre os capitalistas, acentuando o desenvolvimento desigual dos capitais, que vão se modificando à medida que a reprodução ampliada do capital impõe suas necessidades ao conjunto das relações sociais. Esse processo, por sua vez, modifica a estrutura e a natureza do Estado. A regulação do capitalismo é, portanto, uma criação social. Esta postura teórica permite conceber as crises como ruptura na continuidade da reprodução das relações sociais, se caracterizando por uma intensa criação social e sua solução é sempre uma transformação irreversível do modo de produção. Nesse contexto, as transformações das condições de existência do trabalho assalariado e a modificação das formas de competição constituem o núcleo dos problemas de regulação do capitalismo.

A teoria da regulação social mostra-se como uma alternativa à teoria do equilíbrio geral; é uma crítica ao princípio de que o sujeito econômico é definido por um comportamento racional, característico da natureza humana, permanente e evidente por si mesmo. Seus conceitos têm seus fundamentos lógicos no materialismo dialético, sendo representações das relações que estruturam a sociedade e não sistematizações de opções individuais. A questão central está na tentativa de analisar a dinâmica dos fenômenos econômicos e sociais a partir da sua variabilidade no tempo e no espaço. Para tanto ela procura responder ao seguinte: por que e como o capitalismo passa de um crescimento forte e regular para uma quase estagnação e instabilidade? Por que e como, num mesmo momento histórico, crescimento e crise assumem formas nacionais significativamente diferentes? Por que e como, apesar de certas invariantes, as crises apresentam aspectos diferenciados ao longo do tempo? Assim, a hipótese central é a de que a reprodução

do conjunto do sistema pode assumir formas variadas a partir do imperativo e da lógica da acumulação.

Em resumo, seus pressupostos teóricos básicos são: o processo de acumulação é determinante na dinâmica do conjunto; o processo de acumulação não é espontaneamente auto-equilibrado pelo mercado e pela concorrência; as instituições e formas estruturais são determinantes no direcionamento do processo de acumulação dentro de um conjunto de comportamentos coletivos e individuais. Quanto ao Estado, está submetido a imperativos contraditórios, de um lado, a manutenção da taxa de acumulação, e de outro, a legitimação das relações sociais existentes. Na regulação concorrencial/taylorista, ele se limitava a manter as condições jurídicas e sociais que transformaram a força-de-trabalho numa mercadoria livre e a garantir a permanência das relações monetárias; posteriormente, na regulação do período monopolista/fordista vai garantir os elementos mais coletivos da reprodução a longo prazo do salariado e o controle do crédito para a continuidade da acumulação; atualmente, sofre uma mutação e uma recomposição, ao invés do seu desengajamento.

Metodologicamente, ao invés de considerar a acumulação como dotada de leis tendenciais que acabam por se impor aos fatores transitórios e factuais, procura compreender a expansão e a crise de um regime de acumulação e deixar em aberto a dinâmica longa. São usados os métodos historiográficos (qualitativos) e os econométricos (quantitativos), a partir da Escola dos Anais e da introdução de modelos estatísticos na abordagem de origem marxista. O pressuposto é de que a teoria serve para superar o que é contingência histórica e estabelecer as recorrências e as permanências considerando o primado da relação social sobre o indivíduo, e superando as dificuldades da dominação abusiva de um dos dois pólos mais freqüentes nas pesquisas em ciências sociais, quais sejam a abstração e o empirismo. Busca, assim, criar uma hierarquização entre os conceitos mais abstratos e as noções que podem ser confrontadas com as evoluções observadas; entre uma relação social geral e as formas específicas que ela assume ao longo do tempo; entre as leis trans-históricas e as simples regularidades econômicas para formas sociais específicas.

Para os regulacionistas, a experiência mostrou que tentar encontrar as leis de transformação do sistema é uma tarefa impossível e significaria ceder ao determinismo veiculado em algumas abordagens baseadas no materialismo histórico. Da mesma forma, evita cair num determinismo tecnológico pressupondo, ao contrário, que as normas de consumo e produção resultam de uma relação salarial e de formas de concorrência específicas e não da aplicação das técnicas de mecanização e de automatização. As inovações tecnológicas atuais se apresentam para eles não como simples conseqüências da revolução microeletrônica sobre a produção, mas fruto de pesquisa pragmática e de intensa busca de formas alternativas de organização das empresas e de contratos salariais. Propõem que as crises do capitalismo sejam analisadas enquanto crises de regulação. Ou seja, não como simples desajustes funcionais, mas como expressão dos efeitos da estrutura sobre os fenômenos conjunturais.

Nos dois últimos séculos, os regulacionistas diagnosticam três mudanças no modo de desenvolvimento, onde a crise iniciada nos anos 70 marca o princípio da quarta. Elas podem resultar da inadequação de seus componentes (tipo de concorrência, relação salarial, intervenção do Estado, gestão monetária e/ou da inserção nas relações internacionais). Sua ocorrência se configura através de: perturbações externas ou internas que não possam ser reduzidas ao seu interior; em lutas sócio-políticas que questionam os compromissos e/ou aprofundamento da lógica de regulação em vigor levando ao esgotamento das possibilidades de crescimento. Além desse tipo de crise, pode ocorrer a crise do modo de desenvolvimento e do modo de produção dominante. A primeira, a grande crise, seria a expressão do aumento das contradições no interior das formas institucionais que condicionam o regime de acumulação levando à crise da regulação e, portanto, do modo de desenvolvimento. Neste processo, são questionadas as regularidades mais essenciais: as que legitimam a organização da produção, o horizonte de valorização do capital, a repartição do valor e a composição da demanda social. A segunda, a crise do modo de produção dominante, ocorre com o enfraquecimento do conjunto das relações sociais (crise orgânica) sem condição de recomposição das relações sociais. Por exemplo, as crises de 29 e a dos anos 70 podem ser interpretadas como crises no modo de regulação, caracterizando a passagem da relação salarial taylorista para a fordista e desta para a pósfordista.

Sobre a crise atual, a tese principal é que a ruptura das tendências econômicas, a partir de 73, é fruto da crise do fordismo como princípio técnico, social e econômico de organização da sociedade. A diminuição do crescimento, neste período, reduziu as contribuições fiscais no momento em que a cobertura social vigente e os antigos compromissos institucionalizados exigiam um crescimento acelerado das intervenções do Estado, ressaltando o caráter estrutural da crise das políticas econômicas. É neste contexto que se insere a crise dos anos 70: há uma saturação das normas de consumo, a expansão do setor terciário e do trabalho improdutivo, uma crise de produtividade no interior do fordismo, a desconexão entre espaço nacional e acumulação a nível internacional, a perda da hegemonia do capitalismo americano, as lutas sociais, a rigidez do processo produtivo, todas elas contradições inerentes ao regime de acumulação em suas tendências de longo prazo.

Em que pesem as críticas, tanto dos marxistas quanto dos neoclássicos, as análises com enfoque regulacionista se consolidaram. Dessa forma, discutindo o processo de trabalho e sua relação com sua organização e a tecnologia não se pode declinar de sua contribuição. Para esta abordagem, se no taylorismo as inovações eram pouco freqüentes e havia pouco investimento nas estruturas administrativas e gerenciais das empresas, transparecendo uma secundarização na apropriação pela organização do conhecimento e das tecnologias envolvidas no processo produtivo, o que justificava a hipótese neoclássica de sua exogeneidade, essa realidade começa a se modificar com o fordismo. Mais recentemente, com o surgimento do toyotismo, a organização juntamente com a tecnologia são vistas, em seu conjunto, conformando um espaço de criação de riqueza e de geração de inovações, considerando suas dimensões históricas e sociais, buscando acompanhar a dinâmica competitiva instaurada no final do século vinte. A informática e as comunicações têm, portanto, contribuído não apenas para inovar produtos e processos, mas também para a reestruturação da organização das empresas e suas relações com o mercado. Nesse novo contexto, o qual é por eles denominado de neofordismo, é fundamental para o capitalismo a garantia de uma flexibilidade na produção e nas relações de trabalho, o que requer novas formas de organização da produção que enfatizem uma estrutura horizontalizada, uma descentralização da produção e uma nova forma de gerir a força de trabalho, com ênfase na maior autonomia, polivalência e multiquificação. (CORIAT,1994).

Com referência à relação entre a estrutura da organização, o tipo de tecnologia e a produtividade, flexibilidade e qualidade, as análises regulacionistas mostraram que o aumento destas últimas pode depender tanto da organização do trabalho quanto do uso de recursos tecnológicos mais sofisticados. Acrescentam, ainda, que o padrão internacional de competitividade atual está baseado na cooperação entre o setor privado e o governamental, assim como entre os trabalhadores e as gerências empresariais. Estes argumentos derivam da conclusão de que as diversidades nacionais, setoriais e conjunturais condicionam as estratégias competitivas e, portanto, devem embasar novos arranjos das organizações bem como as escolhas tecnológicas.

Nesta abordagem, fatores como a cultura, seja do ponto de vista da sociedade ou da própria organização, por exemplo, cumprem um papel importante na escolha de uma estrutura organizacional ou da tecnologia por ela utilizada, provocando inclusive uma diversidade de modelos singulares, muitas vezes híbridos, e de seus resultados. Porém, este papel ainda está circunscrito ao processo global de modo que o aspecto cultural, seja de dimensão micro ou macro, é um de seus componentes. Assim, as inovações organizacionais e tecnológicas são vistas como resultantes e impulsionadoras dessa diversidade em sua estreita relação com as condições gerais predominantes na divisão internacional do trabalho e aquela estabelecida entre as próprias organizações, o Estado e a sociedade civil.

O esforço maior da perspectiva regulacionista é entender o que assegura um funcionamento harmônico e reprodutivo de um determinado modelo de desenvolvimento por um longo período de tempo, tarefa que envolve a análise do seguinte tripé conceitual: o paradigma industrial (a forma de organização do trabalho dominante), o regime de acumulação (a estrutura macroeconômica que o sustenta) e o modo de regulação (conjunto de normas implícitas e de regras institucionais). A crise, segundo os regulacionistas, é engendrada desde o instante em que essas dimensões revelam-se inconciliáveis, estando, portanto, a sua superação na dependência do surgimento de um novo estado de compatibilidade mútua ou de um novo modelo de desenvolvimento.

Desse modo, os regulacionistas entendem a história do capitalismo como uma sucessão de modelos de desenvolvimento. O século XIX, por exemplo, foi palco de um regime de acumulação do tipo "extensivo", marcado por um controle dos ofícios no chão de fábrica e pela concorrência generalizada entre empresas. O crescimento nesse contexto dependia mais da existência de um amplo exército de reserva e da expansão geográfica do sistema, do que da inovação técnica ou de aumentos de produtividade

Com o advento da administração científica (taylorismo) e da fábrica automatizada (fordismo) na década de 1920, entra em cena um novo modelo de desenvolvimento, batizado de monopolista ou fordista, de caráter "intensivo" e onde o crescimento dependia, sobretudo, do investimento em capital fixo. Tal modelo só veio a universalizar-se a partir do 2º pós-guerra e seus atributos principais foram: o taylorismo enquanto paradigma industrial, combinações oligopolistas de preços entre firmas e a determinação de salários e níveis de consumo através de um sistema complexo de instituições patrões - empregados e governamentais. A crise de 1929 teve, certamente, um papel decisivo na emergência desse modelo, já que revelou a incapacidade dos mecanismos de mercado de resolver suas próprias contradições. A possibilidade de reedição dessa crise criou, portanto, o solo favorável à emergência do Estado planejador, através do qual pode-se elevar, pela via da expansão da demanda agregada, o padrão de vida dos trabalhadores, seduzindo-os a uma política social-democrata. A ênfase na demanda, símbolo do ideário keynesiano, justificava-se no fato de que a produção em massa seria inviável sem demanda massificada. Assim é que, de acordo com Boyer, o regime fordista possibilitou à maioria dos assalariados uma inserção tanto política quanto econômica. *"O Estado tornou-se, assim, o Estado do conjunto dos assalariados..."* (Boyer, 1990; p. 196).

Numa obra bastante esclarecedora, BRAGA (2003) discute as limitações teóricas e políticas da corrente regulacionista. Chamando atenção para o fato dela considerar o fordismo uma superação do taylorismo, a partir das mudanças ocorridas no processo de trabalho que estariam associadas a aquelas acontecidas nas condições do salariado, ele afirma que, para aquela corrente, estas mudanças teriam se constituído num padrão social de consumo que ao institucionalizar os conflitos

econômicos no espaço estatal, cuja crise – do fordismo – seria apreendida pela perda da sua eficácia, negaria sua natureza política e o reduziria à forma de sua regulação. Conclui este autor que, sinteticamente, a Teoria da Regulação apresenta, desde as origens, sua vocação: representar, do ponto de vista teórico, o suposto destino dos trabalhadores em colaborar inevitavelmente com a burguesia.

Para ele, por intermédio do reprodutivismo teórico, os regulacionistas sacrificariam as determinações políticas da classe trabalhadora no altar das *necessidades sistêmicas* capitalistas. Assim, “*O formalismo desta análise expulsa, progressivamente, as referências aos antagonismos sociais, eliminando a contradição: a relação salarial assume o espaço da luta de classes*” (2003, p. 228). Ao concordar com a perspectiva desse autor, deve-se salientar que assumir, como o fazem os regulacionistas, uma concepção de Estado enquanto promotor e garantidor de um progresso universal, cuja capacidade mediadora na relação salarial daria suporte à supressão das lutas de classes consideradas irracionais, é, sem dúvida, assumir o *Estado salarial* como uma entidade supraclassista, que embora dirigido pela burguesia, seja capaz de forjar formas estruturais políticas que não seriam nem burguesas nem proletárias, as quais “*sob o efeito da ação conjunta dessas mediações, as lutas de classes se tornariam supérfluas, pois a pressão exercida sobre estas formas seria suficiente para orientá-las no sentido do progresso social comum*” (BRAGA, 2003; p.229).

Finalizando, no debate sobre as relações entre processo de trabalho, sua organização e a tecnologia, as inovações tecnológicas - conjunto de conhecimentos ou artefatos, que possuem valor de uso e valor, utilizado no processo de trabalho, na esfera estrita da produção e no seu gerenciamento -, portanto, são fundamentais. Seu significado é tamanho no processo de valorização que, segundo MARX, elas se tornariam mais importante do que a própria natureza. É o que se pode observar na seguinte afirmação:

A natureza não fabrica máquinas. Tais coisas são produtos da indústria humana; material natural transformado em órgãos da vontade humana que se exerce sobre a natureza. São órgãos do cérebro humano, criados pela mão humana: o poder do conhecimento objetificado. (1987, p. 706).

Ao afirmar que, da manufatura à robótica, a tecnologia serve de mediadora nas atividades humanas, extrapolando a esfera produtiva e invadindo a vida doméstica e

cultural, proporcionando bens de capital cada vez mais complexos e os bens que constituem a esfera do consumo mais imediato, MARX revela, dessa forma, que a história da produção capitalista – processos e produtos – do ponto de vista tecnológico é também a história das relações de classe.

Entretanto, cabe observar que, na esfera da valorização do capital e na sua relação com o processo de trabalho, sua organização e a tecnologia, esta última pode ser reduzida a mero instrumental, ainda que portadora de toda sofisticação e complexidade que se lhe apresente. Ao investir em ciência com o mister de resolver seus problemas na produção, das crises de superprodução às lutas de resistência (abertas ou veladas) dos trabalhadores, os capitalistas procuram, cada vez mais, substituir trabalhador por tecnologia bem como sujeitá-lo às exigências da valorização do capital e da sua acumulação. Com o intuito de aumentar a produtividade, o trabalho excedente e, portanto, a mais valia e, simultaneamente, livrar-se do mal que o trabalho vivo possa fazê-lo, o capital tem na tecnologia e nas técnicas gerenciais fortes aliadas, ainda que dentro dos limites impostos pelas suas peculiares contradições.

CAPÍTULO 2

A CRISE DO CAPITALISMO E A CONSTITUIÇÃO DA REESTRUTURAÇÃO PRODUTIVA: DO TAYLORISMO-FORDISMO AO TOYOTISMO

Buscando entender o significado dos conceitos utilizados no debate sobre os novos paradigmas de produção e seus desdobramentos práticos no processo de trabalho, faz-se necessário contextualizar como eles foram gestados historicamente. Nesta perspectiva, serão apresentados sucintamente aspectos importantes para os objetivos deste estudo, das formas fenomênicas assumidas pela produção capitalista consideradas parâmetros teóricos e empíricos para a análise do seu desenvolvimento. Não se pretende uma exaustiva revisão, apenas recuperar características essenciais que contribuam para a compreensão da reestruturação produtiva no CIS. Buscar-se-á, na medida do possível, articular esta apresentação ao quadro teórico conceitual do capítulo precedente.

A partir da *quebra* do regime artesanal e da introdução do regime fabril remodelou-se radicalmente o processo de trabalho. As oficinas passaram a reunir os trabalhadores em um mesmo local de trabalho e estabeleceu-se o controle de acumulação emergente. Na manufatura, a gerência assumia a função de expropriadora da concepção do trabalho dos trabalhadores como forma de garantir a produtividade. Com o advento da grande indústria, o capital pode se impor como sujeito autônomo frente ao trabalho, pois esta forma de produção de mercadorias vai operar dessubjetivação do processo de trabalho pois, nela, são os meios de produção que empregam o trabalhador, e não ao contrário, como ocorreu na cooperação simples e na manufatura. Mais do que isto, a grande indústria permite ao capital criar seus próprios mercados, ao invés de depender deles.

O processo de trabalho, nesta forma de produção de mercadorias, vai ter sua fundamentação e aperfeiçoamento desenvolvidos por TAYLOR, no início do século vinte na Inglaterra, cujos princípios se baseavam, principalmente, no controle do trabalho que até então envolvia a definição das tarefas, da jornada de trabalho, das normas para evitar distração ou diminuição do ritmo de trabalho. O controle passa a ser realizado a partir do *como* as tarefas devem ser executadas, cindindo

radicalmente a concepção e a execução do trabalho. Com o taylorismo, este controle chega a um patamar inédito, racionalizando a produção e estabelecendo, rigidamente, o rendimento dos trabalhadores e colocando-os sob uma estrutura hierárquica que os vigia e fiscaliza.

A incorporação da ciência ao processo de trabalho permitiu a utilização da máquina em larga escala e possibilitou a concepção e a organização laboral sem nenhuma referência às habilidades manuais e aos ofícios tradicionais. Neste contexto, a organização científica do trabalho preconizada por TAYLOR (1966) vai rapidamente se expandir e tornar-se o modelo hegemônico de organizar e dividir tarefas, atribuições e responsabilidades no interior do processo de produção. O taylorismo consistiu no modo pelo qual buscou-se organizar o trabalho diminuindo os tempos mortos no processo produtivo, visando alcançar a produção em grande volume e a custos mais baixos, o que provocou mudanças profundas nas relações de trabalho no início do século vinte.

A gerência científica, preconizada por Taylor, significou seu empenho no sentido de aplicar os métodos da ciência aos problemas complexos e crescentes do controle do trabalho nas empresas capitalistas da época em rápida expansão. Para ele, o processo de trabalho deve ser independente do ofício, da tradição e do conhecimento dos trabalhadores. Com esta concepção, separou cérebro e mão, trabalho mental e físico, impondo progressivamente um padrão de organização do trabalho que segmentou tarefas e gerou um processo de trabalho particular, baseado nos tempos alocados, especialmente adaptados à produção de grandes lotes a baixo custo. Este *modelo* configurou uma nova força de trabalho marcada pela perda de habilidades genéricas, pelo aumento da produtividade e pelo rebaixamento salarial propiciado pela desqualificação. A alienação do trabalho chegou a um estágio antes desconhecido. Com a administração científica iniciou-se a aplicação da ciência sobre o trabalho vivo. O trabalhador ficou despojado do conhecimento das potencialidades de seu próprio físico e, quiçá, até mesmo de sua mente.

O taylorismo tem sido estudado como uma nova cultura do trabalho no período em que se consolida a industrialização e a monopolização no capitalismo. É nele que

surge com toda a sua potencialidade a necessidade de transformar a ciência em uma força produtiva fundamental para o processo de acumulação do capital e, ao mesmo tempo, de conformar os trabalhadores em produtores a esta necessidade. Assim, desenvolve-se, simultaneamente, a maquinaria e a gerência na busca da subsunção real do trabalho ao capital. A busca de maior eficiência e produtividade encontra no taylorismo um suporte fundamental quando este institui a divisão mais exacerbada do trabalho intelectual e manual e o controle mais efetivo através da hierarquia na esfera da execução do trabalho fabril. Esta busca tinha como pressuposto a cooperação entre patrões e empregados e a sujeição cega destes últimos aos interesses e objetivos da empresa de maneira que a sua *domesticação* era indispensável (MORAES NETO, 1989).

Preocupado em eliminar os tempos mortos da produção, tal qual Taylor, Ford leva esse princípio ao extremo, separando planejamento e execução, promovendo a desqualificação dos trabalhadores e aumentando o parcelamento das tarefas ao criar a linha de montagem, fazendo uso da mecanização associada e parcialmente automatizada, onde o controle do trabalho passa a ser feito, primordialmente, pela máquina. A esteira, que leva o objeto de trabalho até os homens, objetiva resolver a questão do controle dos tempos e dos movimentos, agora determinados pelo ritmo do funcionamento das máquinas, o que lhe difere do taylorismo no qual o rendimento do trabalhador era definido pelo seu desempenho individual (CARVALHO e SCHIMITZ, 1990). Assim, o fordismo, incorporando o princípio taylorista da separação entre o trabalho intelectual e o manual, criou um novo método de organização do trabalho e de gestão da força de trabalho, parcelizando ao máximo as tarefas, utilizando as esteiras de montagens e padronizando peças, componentes e produto final, visando a economia máxima do tempo, aumentando a produtividade.

Este modelo sobreviveu durante todo o pós-guerra até meados da década de 70, no contexto da adoção do Estado do Bem-estar e das políticas econômicas keynesianas. Hegemonizado pelos EUA, ele se caracterizava por: a) rápido e prolongado crescimento internacional da produção e da produtividade; b) liderança do setor industrial, baseada na produção massiva de bens de consumo duráveis e a produção de bens de capital; c) internacionalização da produção; d) ritmo intenso do

comércio internacional; e) crescimento econômico através da consolidação do mercado interno; f) crescimento da oferta de emprego; g) utilização do petróleo como principal fonte energética (MATTOSO, 1994).

Neste período, o capitalismo teve a sua configuração determinada não só economicamente mas, também, pelo embate entre os sujeitos históricos constituídos, que resultou numa série de mudanças no papel e na estrutura do Estado, através de uma gestão mais democrática da economia, o que gerou uma elevação do padrão de vida, alterando o perfil de consumo, permitindo que ele cumprisse sua função de regulador macroeconômico e, ao mesmo tempo, passasse à condição de administrador das questões sociais, intervindo, efetivamente, no sentido de atender às demandas originadas pelas desigualdades, o que lhe conferiu a designação de Estado do Bem-estar Social. Essa função buscava cobrir os riscos e incertezas dos assalariados, garantia demanda para o consumo e demanda para o crescimento, apontava a lucratividade do capital como a forma capaz de garantir emprego e um nível de renda elevado, mantendo a classe trabalhadora relativamente satisfeita, assegurando, portanto, condições favoráveis para o crescimento econômico e para uma certa estabilidade política e social (HOBBSAWM, 1995).

No entanto, em que pese esta fase de prosperidade com o aumento da produtividade e a redistribuição da renda, surgem novos problemas tais como a ampliação da oferta, a produção de déficits públicos e a elevação das taxas de juros. Essa situação fez com que os governos implementassem medidas para reduzir os programas voltados para o bem-estar social e estimulou um retorno das idéias liberais de auto-regulação pelo mercado da sociedade e da economia. A era do ritmo frenético da produção, caracterizada pela padronização, especialização e a sincronização, realizada em empresas de grande porte, que concentravam milhares de trabalhadores e possuíam grandes estoques, que provocou a concentração e a centralização do capital, que buscou a redução dos custos através da maximização da produção, enfim, se esgotara. A racionalização ensejada anteriormente pelo taylorismo com a parcelização, rotinização e a padronização na organização do processo de trabalho, objetivando reduzir o tempo morto, aprimorada posteriormente pelo fordismo com a intensificação do processo de trabalho através da cadeia semi-

automática, no qual as tarefas eram distribuídas ao trabalhador segundo o sistema de máquinas, retirando-lhe sua autonomia de trabalho, dera sinais de seu esgotamento frente à queda da lucratividade (HARVEY, 1992).

É necessário ressaltar que a amplitude desse modelo produtivo extrapolou a fábrica e engendrou também, além de um modo de produzir, um modo de consumir, pode-se dizer um modo de viver, ao universalizar as relações de produção mercantis sob as quais os trabalhadores assalariados passaram a adquirir seus meios de consumo com a instauração da produção em massa. Sua consolidação se fez acompanhar não só pelo aprofundamento das inovações tecnológicas no interior das fábricas, na organização do trabalho e na redefinição das relações entre estado e empresas mas, igualmente, pela constituição e instituição de uma nova sociabilidade, estreitamente vinculada às novas formas sociais de produção da existência então engendradas. De maneira precursora, GRAMSCI (1988) analisou as características do *novo homem* surgido nesta nova sociabilidade. Em sua análise, ele mostra como a organização fordista do trabalho vai ultrapassar a vida intrafábrica e se estender daí à construção de um novo modo de vida, essencial ao novo tipo de trabalho e de produção. Saliencia que, mais do que a coerção no chão de fábrica, é necessária uma educação que seja capaz de persuadir os trabalhadores e obter deles o consentimento para as novas exigências do fordismo.

Entretanto, o esgotamento do padrão fordista de acumulação começa a dar sinais definitivos já no início dos anos setenta, configurando uma crise estrutural de múltiplas determinações, desde a diminuição dos ganhos de produtividade, à manutenção de elevadas taxas de juros até a resistência dos trabalhadores ao taylorismo-fordismo, tanto no aspecto relativo à organização do trabalho quanto às suas conseqüências no próprio modo de vida na sociedade. As fragilidades deste modelo vão aparecer quando eclodem as crises de demanda e do Estado de Bem-estar, mostrando sua incapacidade para responder aos desafios colocados por ambas.

Com o aguçamento da crise econômica e seus desdobramentos políticos e sociais, o capitalismo vai enfrentá-la implementando um novo padrão de acumulação, através da reestruturação do capital, a qual incluía uma série de reajustes macroeconômicos

e grandes transformações no processo produtivo. Nesta fase, novamente a necessidade do aumento da produtividade passa a exigir novas formas de produzir, e as inovações tecnológicas juntamente com a mudança no regime de trabalho foram as soluções encontradas pelos capitalistas para enfrentar as conseqüências econômicas e políticas da crise. A inflexibilidade e o ritmo da esteira de montagem, a necessidade da manutenção constante de grandes estoques, a desmotivação dos operários na produção, entre outras coisas, mostraram a incapacidade do modelo então vigente em responder àquela nova situação da economia mundial. (HOBSBAWN,1995).

A resposta à exigência dos trabalhadores dos direitos econômicos e políticos, conquistados nas lutas para satisfação de suas necessidades materiais e espirituais, que começou nos fins do século XIX e consolidou-se em meados do século XX, vai implicar obrigações do Estado que abrangiam a proteção ao trabalho, à educação, à seguridade social, entre outras. Neste período, também se fortalece a economia dos países considerados socialistas, particularmente a União Soviética, cujo modelo social passa a ser tomado como uma referência, tornando-se uma ameaça presente à hegemonia capitalista no mundo. Além disso, como já se viu, a partir dos anos 70, os impactos da crise do capital impõem a necessidade de uma reformulação de caráter econômico e político que leva ao rompimento, ainda que paulatino, do pacto social-democrata que sustentou o fordismo (CHESNAIS,1996).

Desde então, iniciou-se um processo que mudou, substancialmente, as condições tecnológicas, organizacionais e gerenciais nas quais se dava, basicamente, o trabalho, resultantes dos princípios tayloristas-fordistas da produção capitalista. Estas mudanças trouxeram uma multiplicidade de conseqüências para o conjunto da sociedade mundialmente falando. Compreende-se este processo como resultado do descompasso entre as estratégias de modificação da natureza estabelecidas pelo processo produtivo (taylor-fordismo) e seu respectivo arcabouço cultural, ético e político-ideológico. Em outros termos, ele expressou concretamente o que MARX denominou de choque entre as forças produtivas e as relações de produção que engendrou, contemporaneamente, a necessidade de que as forças sociais hegemônicas redefiniram o padrão de acumulação.

Analisando estas mudanças político-econômicas no capitalismo no final do século passado, Harvey elabora um estudo sugestivo do fordismo e sua imbricação com o keynesianismo, o que teria propiciado o longo período de expansão capitalista entre as décadas de 40 e 70, pegando os elementos que constituíram sua crise e concentra seus esforços na análise daquilo que denomina “acumulação flexível do capital”. Tratando desta questão, conclui este autor:

a despeito de todos os descontentamentos e todas as tensões manifestas, o núcleo essencial do regime fordista manteve-se firme ao menos até 1973 e, no processo, até conseguiu manter a expansão no período pós-guerra – que favorecia o trabalho sindicalizado e, em alguma medida, estendia os “benefícios” da produção e do consumo de massa de modo significativo – intacta. Os padrões materiais de vida para a massa da população nos países capitalistas avançados se elevaram e um ambiente relativamente estável para os lucros corporativos prevalecia. Só quando a aguda recessão de 73 abalou esse quadro, um processo de transição rápido, mas ainda não bem entendido, do regime de acumulação teve início. (...) Na superfície essas dificuldades podem ser melhor apreendidas por uma palavra: rigidez. (...). (1992, p.134).

Desta crise do paradigma alicerçado no taylorismo e no fordismo, emerge um outro constituído da intensificação de estratégias de distribuição geográfica do capital, da produção e seu controle. Conforme já prevista por Marx (1982), como visto no capítulo anterior desta tese, esta tendência foi facilitada pela tecnologia informacional. Inicia-se, assim, a configuração do novo paradigma, sobre o qual vai erigir-se a flexibilidade, em várias de suas dimensões, como um novo princípio de organização da produção. Entretanto, em que pese a consistência desta análise, é preciso considerar que não se pode atribuir superficialmente à rigidez do padrão fordista os limites e fundamentos nos quais se dão a crise. Como afirma Harvey (1992), a partir de 73, inicia-se uma crise na estratégia fordista-keynesiana que se expressa a seguir pela busca infrene da valorização do capital, através da redução do tempo de giro e das inovações produtivas e tecnológicas. Segundo ele, de maneira muito apropriada, é uma crise de superacumulação, em função do incremento da capacidade produtiva ociosa, sinalizada pelo excesso de mercadorias e estoques, pelo excedente de capital-dinheiro e pelo aumento do desemprego. A supremacia da valorização do capital e a primazia do capital financeiro impõem o desenvolvimento de um mercado mundializado. A estrutura político-econômico-social que sustentava aquele regime de acumulação torna-se inadequada para garantir a saída da crise, para contornar a tradução das contradições básicas do capitalismo por ela ampliadas ameaçadoramente.

Entre os estudiosos há muitas divergências sobre o seu significado do ponto de vista teórico-conceitual. Na bibliografia foram encontradas muitas formas de entendimento sobre os processos recentes em curso no capitalismo. De todo modo, é possível caracterizá-los, no âmbito da produção, basicamente, a partir do que se constitui em inovação frente ao modelo taylorista-fordista: a) a mudança tecnológica (substituição da automação rígida pela tecnologia digital de base microeletrônica ou automação integrada flexível); b) o volume da produção (substituição da produção em massa estandardizada pela produção em pequenos lotes bem diversificados); c) a estruturação das empresas (substituição da verticalização pela externalização parcial das atividades, através da terceirização, criando redes de empresas para a obtenção de um produto final); d) a relação com o consumidor (aumento da articulação entre produção e circulação, estimulando o comércio e respondendo às expectativas individualizadas, primando pela diversificação e qualidade do produto); e) o processo de trabalho (substituição do trabalho individualizado no posto pelo trabalho em equipe, exigindo uma multifuncionalidade do trabalhador, e substituição do trabalho vivo pelos sistemas informatizados, gerando desemprego e promovendo novas modalidades de relações de trabalho) (WOMACK e ROSS, 1994; HARVEY, 1992; DEDECCA, 1999; CORIAT, 1988).

A concepção aqui assumida é de que esse conjunto de mudanças que ocorrem na esfera do trabalho e da produção, denominado de reestruturação produtiva, é um processo de caráter estrutural, respondendo e configurando a atual fase histórica do capitalismo. Como seus elementos mais significativos, observa-se a busca da redução dos custos, o aumento da produtividade, a intensificação da competitividade, a flexibilização do trabalho, o aumento do controle dos conflitos entre os trabalhadores e o patronato, a terceirização, a diminuição acentuada dos postos de trabalho agravando o desemprego e o subemprego. A base técnico-científica para o desenvolvimento deste novo padrão de produção vem sendo dada pela microeletrônica, ancorada nas novas tecnologias organizacionais. Esses dois elementos abrem novas possibilidades para o avanço das forças produtivas, tanto pela eliminação parcial dos tempos mortos quanto por tornar possível o atendimento eficiente à demandas mais específicas e individualizadas. Este novo modo de produzir vai exigir mudanças comportamentais do trabalhador, além da sua aderência subjetiva, que ele possua uma formação básica generalista combinada

com a capacidade de criar adaptações especializadas (MOTA, 2000; PIRES, 1998; ROSA, 2002).

A reestruturação produtiva se prenuncia a partir da experiência do capitalismo japonês no pós-guerra, nos anos 50, quando esta apresentou resultados surpreendentes na recuperação da economia, principalmente no setor automobilístico, daí também ser designado como toyotismo, por ter se originado na TOYOTA. Este novo modelo, surgido em função da peculiaridade do Japão não possuir um grande mercado consumidor, vai garantir alta produtividade ao basear-se na economia de escopo ou produção enxuta. Ou seja, tratava-se de produzir em pequenas quantidades e a custos baixos, o que engendrou o uso de tecnologia sofisticada e a redefinição do papel do trabalhador no processo produtivo bastante diferenciado do então modelo taylorista-fordista. (GOUNET, 1999).

Ainda que se tome o toyotismo ou *modelo japonês* como oriundo do Japão, é reconhecido que, na verdade, as empresas japonesas assimilaram e aplicaram conceitos administrativos americanos que foram descobertos algumas décadas antes. Um exemplo disso está nos círculos de controle de qualidade, como se verá adiante, que é considerado uma técnica japonesa mas que se originou nos EUA. Desde 1951, com a instituição do Prêmio Deming de Qualidade, pela União Japonesa de Engenheiros e Cientistas, e em 1954, com a introdução do conceito de *controle de qualidade total*, trazido ao Japão pelo professor Juran (austríaco naturalizado americano), que se disseminou os conhecimentos da gerência americana naquele país. Foi em 1962 que se constituiu o denominado *círculo de qualidade*, onde os supervisores japoneses passariam a assumir as atividades de controle de qualidade. Evidentemente, houve uma adaptação à cultura japonesa, e à cultura organizacional japonesa em particular, da importação da experiência norte americana (DRUCKER, 1960).

Ocorreu, então, com a consolidação industrial japonesa, a necessidade de se verificar como ela acontecera. Somente em 1977 é que vai ser fundada nos EUA a Associação Internacional de Círculos de Qualidade. Mas a incorporação da proposta só assume uma dimensão significativa na indústria americana a partir dos anos 80, vez que as empresas preferiam adotar uma política de controle de qualidade como

uma mera função, o que retirava da linha de produção em seu conjunto a responsabilidade e o interesse pela garantia da qualidade. Outrossim, no final desta mesma década, já existiam dez milhões de japoneses que participavam de programas de qualidades nas empresas. (OGLIASTRI, 1992).

Na revisão da literatura referente a esta temática, constatou-se que, na maioria das vezes, a discussão sobre a reestruturação produtiva inscrevia-se ou iniciava-se ou relacionava-se com o que se costumou denominar de *modelo japonês*. Por isso, ele será tomado doravante como a referência teórico-empírica para a discussão do surgimento e do desenvolvimento da reestruturação produtiva considerando-se, portanto, imprescindível uma discussão sobre tal modelo. Aqui há uma diversidade de análises que, basicamente, põem em questão dois aspectos: em que medida ele representa uma ruptura com o modelo anterior, taylorista-fordista, ou apenas o aperfeiçoa, alterando-lhe alguns traços mas mantendo seus princípios essencialmente; em segundo lugar, em que medida se pode, de fato, caracterizá-lo como um *modelo*, derivando daí a discussão sobre a possibilidade de sua transferibilidade para outros países. De todo modo, para além do reconhecimento ou não deste *modelo*, a reestruturação produtiva será abordada enquanto denominação do conjunto de mudanças no plano da organização da produção e do trabalho, que inaugurou novas formas de gestão da força-de-trabalho e, extrapolando o chão da fábrica, instituiu novos padrões para sua reprodução, alterando a institucionalidade que dava suporte às relações sociais.

Com a emergência do Japão no cenário da economia mundial, no início dos anos 70, despontando com uma liderança que surpreendeu e assustou os países tidos como os mais desenvolvidos, a exemplo dos EUA, da Inglaterra, da Alemanha e da França, aliado ao fato de que, neste período justamente, tais países experimentavam o início de uma grande crise, foi levantada com vigor a questão das razões que explicariam aquele sucesso. O capitalismo ocidental, então, voltou seus olhos para identificar, entender e, posteriormente, adequar-se ao padrão distinto de organização da produção e do trabalho usado nas empresas japonesas.

Foi nesse contexto – crise do capitalismo e ascensão japonesa – que se reconheceu a existência de um *modelo japonês* o qual passou a fazer parte da agenda de

discussão do meio acadêmico, entre os empresários e os executivos. Neste sentido, foram identificadas algumas diferenças entre os modos pelos quais se organizavam as relações industriais, interempresariais, a própria empresa e o trabalho. Num contexto mais amplo, analisaram-se também os aspectos institucionais, como as políticas adotadas pelo Estado japonês, e a cultura oriental como elementos constituintes e determinantes daquelas diferenças, agora já tratadas como inovações pelo mundo ocidental. Muito já se produziu em termos de análises. Aqui interessa, por enquanto, resgatar um pouco da história e, ao mesmo tempo, avaliar em que medida tais inovações corresponderam às novas necessidades de acumulação do capital em nível mundial, à qual também o Japão estaria integrado, como fio condutor para a compreensão da dimensão que elas assumiram na redefinição do padrão até então vigente, caracterizado pelo modelo taylorista-fordista, entendido na sua multidimensionalidade, desde a organização da fábrica até a estruturação da sociabilidade na sociedade capitalista pós-segunda guerra. Estes aspectos estão debatidos exaustivamente em HIRATA (1993).

As análises têm procurado reconstituir o *modelo japonês* a partir do caso TOYOTA, considerado emblemático, apesar de haver, reconhecidamente, certas heterogeneidades nas formas organizacionais adotadas pelas empresas naquele país, o que justifica a criação do termo toyotismo quase como seu equivalente. Há, na bibliografia consultada, algumas divergências quanto a esta equivalência pois alguns dos estudiosos divergem quanto a quem realmente é a matriz original das inovações. Uns dizem ser o toyotismo a expressão mais refinada do modelo japonês, entendido como expressão econômica da conjunção de fatores mais abrangentes de ordem cultural e institucional; outros explicam o toyotismo enquanto expressão da solução de um problema econômico, o qual assumiu tanta importância que ao se difundir e consolidar-se no Japão, tornou-se paradigmático internacionalmente. Ou seja, a divergência estaria no reconhecimento de qual das duas designações é mais adequada do ponto de vista histórico, quem deu origem a quem (HIRATA, 1993).

Sem entrar nesta polêmica, interessa observar como tais inovações gerenciais e tecnológicas, e seus desdobramentos sócio-institucionais, se constituíram, se reproduziram e se espalharam pelo mundo e, ocidentalizadas, assumiram um papel

preponderante como alternativa para o enfrentamento da crise capitalista, agora já sob a ótica de uma reestruturação produtiva, foco principal desta tese. Nele, será assumida a concepção de que tanto o *modelo japonês* quanto o toyotismo, se é que pode se estabelecer diferenças significativas entre ambos, representam um processo historicamente determinado que, articulado à situação do capitalismo contemporâneo, subsidiaram seu reordenamento na tentativa de implementar um novo ciclo de acumulação para enfrentar a crise que o ameaçava.

Tendo em vista que a denominação de *modelo japonês* pode significar a idéia de algo monolítico e de contornos rigidamente definidos, optou-se por utilizar a designação toyotismo daqui por diante para identificar epifenomenicamente o modo inovador, desenvolvido no Japão, de se organizar a produção, o trabalho, as relações interempresarias, as relações com o mercado, as relações trabalhistas e sindicais, que ao ser transferido para os países capitalistas ocidentais sofreu adaptações e engendrou mudanças na própria contextura social desses países. Afinal, a maioria das pesquisas tem reafirmado que este novo modo não é um pacote unitário a ser adotado em bloco, ao contrário, tem ocorrido uma adoção seletiva ou uma adaptação de suas práticas, não podendo ser definido por uma eficiência universal. E esta é uma das razões pelas quais considerou-se o uso do termo toyotismo mais pertinente do que a denominação de *modelo japonês* (HIRATA,1993).

Na discussão a seguir buscar-se-á caracterizar e contextualizar o toyotismo e, simultaneamente, cotejá-lo com o taylorismo-fordismo com o objetivo de refletir sobre a questão destes modelos representarem ou não uma continuidade, na qual se identificam e se diferenciam, ou se eles se constituem em uma ruptura em seus princípios norteadores expressos em suas práticas e técnicas. Inicialmente, pode-se adiantar que, pela revisão da literatura, a primeira hipótese parece ser a mais consistente, embora não se possa afirmar categoricamente, vez que a quantidade de estudos empíricos e os argumentos que cada uma delas apresenta são bastante significativos e, neste momento, dadas as questões que tais estudos colocam não se pode ainda, no ponto em que se encontram as reflexões, chegar a uma conclusão. Diversos autores fizeram estudos e pesquisas bastante esclarecedores sobre o surgimento, as características, a expansão e a adaptabilidade do toyotismo, ainda

que com enfoques e conclusões diferenciadas (CORIAT, 1994; GOUNET, 1999; HIRATA, 1994; FLEURY e FLEURY, 1997; FRIEDMAN, 1983; HUMPHREY, 1995; WOMACK e ROSS, 1994; ALVES, 2002; BRAGA, 1995).

No toyotismo, tem-se o *kanban* que é, essencialmente, o sistema de informações necessário para o funcionamento das estratégias do just in time (produzir as unidades necessárias na quantidade necessária no tempo necessário) e da autonomação (controle autônomo dos defeitos). O *just in time* permite um sistema de produção acionado a partir do fim da linha de montagem e a autonomação consiste na operacionalização do controle da qualidade total, em ambos os casos há necessidade do uso do trabalho em equipe e do desempenho de múltiplas funções por parte dos trabalhadores, o que implica uma responsabilidade coletiva e, ao mesmo tempo, o desenvolvimento de habilidades interpessoais e de avaliação de desempenho permanentes, processo este denominado de *kaizen*. Neste novo modelo de organização da produção, diferentemente do fordismo, é possível se produzir eficientemente com menores lotes de produção, ao minimizar os estoques e aumentar o rendimento do processo com o suprimento *just in time* de peças. Assim, mantém o princípio fordista da eliminação de desperdício de tempo, material e trabalho, prescindindo de outro, relativo à produção massiva, como meio de garantir maiores ganhos de produtividade.

Outra diferença fundamental do padrão taylorista-fordista para o chamado toyotismo, é que neste último há um acentuado envolvimento dos trabalhadores em todo o processo produtivo, incluindo a concepção, apesar da manutenção, ainda, de tarefas fragmentadas e padronizadas de ciclos curtos, retirando assim o papel exclusivo da gerência e horizontalizando a participação, mesmo de forma limitada. Isto não significa que a coerção sobre o trabalhador tenha sido reduzida, ao contrário, pode-se até afirmar que, no conjunto, o controle foi intensificado só que agora em novas bases. A gerência através do sistema *kanban* controla as atividades de maneira mais explícita, imediata e desburocratizada, acrescentando ainda o fato de que, uma vez estabelecida a meta, o seu não cumprimento passa a ser facilmente observável e da responsabilidade do coletivo que, portanto, passa ele próprio, a se controlar, aumentando a coerção sobre ele mesmo, de maneira implícita. O *just in time* se converte numa estratégia de competição industrial pois possibilita que as empresas

possam responder imediatamente às exigências do mercado consumidor reduzindo custos e mantendo ganhos de produtividade, garantindo alto padrão de qualidade.

O toyotismo passou, então, a representar a expressão da flexibilização enquanto um novo método de gestão da produção que ultrapassou as fronteiras japonesas e assumiu uma conotação internacionalizada a partir das exigências do próprio processo de mundialização do capital, engendrado pelas novas condições de concorrência e de valorização do capital surgidas com a crise dos anos 70. Dessa forma, com a introdução de uma nova base técnica, principalmente com as novas tecnologias microeletrônicas, constituiu-se uma reestruturação produtiva e com ela a necessidade de uma nova maneira de subordinação do trabalho ao capital, traduzida por protocolos organizacionais e institucionais capazes de garantir um novo tipo de captura da subjetividade do trabalhador, distinta, no que tange à gestão da força de trabalho, do taylorismo-fordismo. Isso resulta, também, em novos mecanismos de controle social, de intervenção estatal nas políticas econômicas e sociais, gerando um padrão de acumulação centrado na busca da flexibilidade (BRAGA, 1995).

Quando do seu desenvolvimento e da difusão de suas práticas gerenciais que buscam o engajamento de trabalhador, ela tem se expressado como um novo processo de racionalização do trabalho. Desse modo, tal reestruturação não significa apenas inovações ou modernização, que se esgotariam na maneira de organizar o trabalho em função das novas tecnologias. Mais que isso, significa uma intensificação ainda maior do trabalho, no sentido do aumento da produtividade, mas, principalmente, um maior controle sobre o trabalho vivo, constituindo uma nova forma-aparência da subsunção real do trabalho ao capital, cujo cerne será a capacidade de manipular o consentimento do trabalhador, agora guardião da máquina.

É importante ressaltar alguns elementos decorrentes desta nova forma de administrar as relações de trabalho. No âmbito do mercado de trabalho, ocorre uma fragmentação acentuada, provocando o uso de trabalhadores temporários e subcontratados, enfatizando a necessidade de maior qualificação, direcionada não apenas para uma especialização como dantes, mas para o exercício polivalente e plurifuncional dentro do processo produtivo, ocorrendo uma ênfase no envolvimento

dos trabalhadores no planejamento e na programação da produção. Outro elemento fundamental é a flexibilização na utilização dos recursos de produção - homens e máquinas - se contrapondo à rigidez do taylorismo-fordismo. Tais recursos são mobilizados de maneira a responder à demandas variadas e inesperadas, qualitativa e quantitativamente, configurando-se em respostas bem adequadas para a fase atual do capitalismo que substituiu as formas de concorrência baseadas em custos e quantidades por outra baseada na qualidade e na diferenciação. Observa-se, também, um aumento significativo na quantidade de trabalho exigida do trabalhador em sua jornada em função da forte redução de tempos mortos, bem como um aumento da tensão em função dos mecanismos de controle de sua produção e da exigência de sua polivalência frente ao uso simultâneo de várias máquinas e do exercício de várias funções.

Neste novo *modelo*, o papel dos líderes e da supervisão direta é decisivo com o exercício de um controle rígido sobre o trabalhador e a utilização de múltiplas práticas de avaliação. Há uma interiorização da coerção e a aceitação das regras do jogo da empresa pelos trabalhadores é forte, cuja assunção é a contrapartida e a precondição das dimensões de autonomia e responsabilidade, polivalência e envolvimento nas políticas de melhoria do desempenho das empresas. É este contexto coercitivo que confere toda a sua eficácia ao trabalho de equipe em termos de ganho de produtividade. No caso da transferência deste *modelo* para o ocidente, a estrutura normativa que sustenta as expectativas dos trabalhadores não mudou, fazendo com que eles não se sintam comprometidos com as empresas nos moldes japoneses.

Este modo produtivo de dimensão histórica igual ao taylorismo, vem, portanto, responder à necessidade de gerar um sistema eficaz para a produção em séries restritas de produtos variados e diferenciados, constituindo uma racionalidade do trabalho cujo efeito é apoiar a produtividade sobre a flexibilidade. A especialização flexível vem, portanto, para substituir o modelo produtivo em tempo de crise e de necessidade de restauração, alterando o padrão tecnológico vigente e reorganizando as mediações reguladoras. Com a flexibilização é possível produzir em pequenos lotes, mantendo poucos estoques, de maneira variada e diferenciada

em relação à qualidade dos produtos, e o uso da microeletrônica é um aspecto fundamental para a compreensão do seu sucesso (HARVEY, 1992).

Entretanto, as formas organizacionais do processo de trabalho, no que se refere à gestão da força-de-trabalho, podem ser consideradas tão importantes quanto ela. O sistema de controle baseado em cartões e painéis que informam imediatamente à gerência as condições dos estoques, a efetividade das máquinas, a presença e a produtividade do pessoal nas células ou setores e as atividades de manutenção, enquanto método de controle do fluxo da produção, implica modificações substantivas nas práticas de supervisão, recrutamento, treinamento e avaliação e nas formas de recompensa. Como desdobramentos deste método ocorre a necessidade de um processo de aprendizado contínuo e o aumento da participação dos trabalhadores no planejamento das tarefas, promovendo uma des-especialização daqueles qualificados, uma vez que os padrões de trabalho podem ser reconfigurados diariamente em função da qualidade e da quantidade demandada.

A flexibilização no uso das máquinas e dos trabalhadores, como meio de aumentar a produtividade faz com que a alocação do tempo por tarefa seja substituída por padrões flexíveis de tempo e tarefa, ultrapassando a organização do trabalho e atingindo a gestão da produção como um todo. Há uma substituição dos tempos impostos nas tarefas repetitivas pelo tempo flexível com tarefas múltiplas e variadas, supostamente mais agradáveis. A idéia básica é obter alta qualidade e mantê-la, aumentando a produtividade, contrariamente ao modelo fordista baseado em grandes lotes e em estoques de reserva, convivendo com a ineficiência, o desperdício e a má qualidade. Ao contrário, as inovações organizacionais são concebidas de maneira a revelar esses problemas e forçar a descoberta de suas soluções (CORIAT, 1988).

Neste sentido, o papel da tecnologia na reestruturação produtiva, não pode ser reduzido ao uso de equipamentos ou componentes de um sistema técnico. Mas, sua percepção dever ser ampliada para o conjunto de informações organizadas que lhe dão suporte, de tipos e fontes diversas, utilizadas no processo produtivo, que por sua vez é produzido por aquilo que pode ser denominado de competência

tecnológica, resultado de conhecimentos e habilidades. Ela se organizaria pelo e para a construção desta competência que a conduziria a uma permanente busca pela inovação tecnológica, estruturando-se em relações sociais que sejam capazes de permitir e estimular tal propósito. Nas palavras de CHESNAIS,

As transformações advindas, desde fins da década de 70, nas relações entre a ciência, a tecnologia e a atividade industrial fizeram da tecnologia um fator de competitividade, muitas vezes decisivo (...). A vinculação entre conhecimento científico fundamental e tecnologia tornou-se sensivelmente mais estreita. Mais do que em qualquer outra época, assiste-se a uma interpenetração entre a tecnologia industrial, de finalidade competitiva, e a pesquisa de base “pura”, sem falar na pesquisa “fundamental orientada”, que tem papel cada vez mais importanten (1996 p.142).

O toyotismo, então, em contraposição ao fordismo, vai representar um novo modo de organização da produção capitalista, que implementa mecanismos inéditos de ganhos de produtividade por uma nova racionalização do trabalho. Nestes termos, a interação das empresas com o mercado, onde aquelas estabelecem uma conexão efetiva e permanente com este último, favorecendo a produção simultânea de produtos diferenciados e variados em pequenas séries, se constituiria numa das expressões da ruptura entre estes modelos.

Alguns estudos sobre os impactos destas inovações têm mostrado que o trabalho linear, segmentado, padronizado e repetitivo, estaria sendo substituído por uma nova modalidade que pressupõe a integração e a flexibilidade. As inovações organizacionais apregoariam o fim do autoritarismo, sendo introduzidas formas mais participativas, descentralizadas, autônomas, envolventes e flexíveis. O uso de novas tecnologias (microeletrônica, informática, robótica, biotecnologia, etc.) estaria recuperando a necessidade de uma formação mais ampliada e aprofundada, diminuindo o antigo fosso entre os que concebem e os que executam, levando a uma redefinição do que seja a qualificação profissional e fazendo emergir novos conceitos como o de competência e empregabilidade. Em resumo, a tendência em vigor estaria mudando o conteúdo do trabalho e as relações sociais a ele atinentes (FRIGOTTO, 1998; PIKANÇO, 1992).

Neste quadro, a defesa de que a introdução da automação de base microeletrônica estabeleceu uma cisão com os moldes taylorista e fordista tem suscitado grandes divergências teórico-analíticas: afinal, ela realizou uma ruptura com aqueles modelos, recompondo o trabalho nos seus aspectos do saber e do fazer, ou apenas

aprofundou os elementos presentes neles, através de processos de trabalho alternativos, mantendo sob outras roupagens a fragmentação, o controle e o ritmo intenso, respondendo às novas necessidades da acumulação do capital? Se a mecanização da produção, no passado, representou a substituição do trabalho manual pelas máquinas, a microeletrônica traz novas possibilidades para a técnica maquinizada. Agora os operadores dirigem, observam, acompanham e ajustam os dispositivos automáticos que funcionam programados previamente.

Como observa FERRETI (1999), enquanto o fordismo representou a adaptação do taylorismo à linha de montagem, voltada para a produção estandardizada para o consumo de massa, com uma estrutura ocupacional polarizada, hierarquizada e rígida, a organização do processo de trabalho, baseada na automação, termina por restabelecer, sob novas bases, princípios utilizados pela organização clássica anterior, como a implementação do fluxo contínuo da produção, com a introdução da racionalização sistêmica e o fracionamento do trabalho por pequenos grupos aos quais são atribuídas responsabilidades por tarefas específicas.

Uma das questões polêmicas relativa a estas inovações se refere às possíveis vantagens para a força de trabalho, tais como a habilitação múltipla, treinamento para a multitarefa e a integração do controle da produção com a qualidade. Ou seja, se elas de fato proporcionam maior variação no trabalho, mais desenvolvimento intelectual-cognitivo e se permitem uma apreensão mais completa do processo de concepção e execução. O que se tem afirmado é que enquanto no taylorismo-fordismo o envolvimento era fruto de uma imposição agora ele seria incitado. É importante enfatizar, também, a transformação das relações entre gerência e trabalhadores, que terminam por ultrapassar a organização do trabalho, no sentido de maximizar o desempenho, de maneira que o envolvimento do empregado exerce um profundo efeito para além do ambiente de trabalho, influenciando suas atitudes e comportamento de forma mais ampla. O início desse processo se dá na fábrica, quando os trabalhadores têm de ser persuadidos pela administração a cooperar com ela, criando na empresa uma massa crítica de pessoas que entendam e apoiem as mudanças, seja através da abertura de canais de comunicação, da criação de sistemas de incentivos (pecuniários ou simbólicos), de treinamentos permanentes,

do estabelecimento de padrões claros de desempenho ou do fortalecimento da base técnica com a multiquificação (FRIGOTTO, 1992).

A reestruturação produtiva, portanto, vem se dando como resposta determinada e condicionante à crise capitalista, engendrando também novas necessidades relativas à força-de-trabalho no campo do aperfeiçoamento profissional, ao domínio de novas especialidades, à mudança nas atividades, à requalificação e desqualificação, provocando deslocamentos e substituições ao interior da classe trabalhadora. Consideradas como uma alternativa ao modelo fordista tais mudanças, que se dão em prol da flexibilização nos processos e nas condições de trabalho, alteram substantivamente a formação do trabalhador coletivo, do uso da força de trabalho.

Estas mudanças, determinadas pela nova forma de domínio do capital sobre o trabalho, acabam engendrando uma cultura do trabalho e uma racionalidade política e ética diferentes, compatíveis com a nova sociabilidade requerida pelo atual padrão de acumulação. Invoca-se a modernidade e a irreversibilidade dos processos de ajustes como pensamento único, baseado no neoliberalismo, no pragmatismo econômico e no progresso técnico, como suportes da reestruturação produtiva. Ao situá-la como reestruturação da produção e também enquanto reorganização dos mercados no contexto da crise capitalista contemporânea, aonde ocorre a intervenção política das classes e do Estado nas condições de reprodução social, a reestruturação produtiva deve ser reconhecida como uma iniciativa inerente ao estabelecimento de um *novo equilíbrio*. No caso, buscando a reorganização do papel das forças produtivas na recomposição do ciclo de reprodução do capital, afetando tanto a esfera da produção quanto as relações sociais. Trata-se da reorganização das fases do ciclo global da mercadoria e da criação de mecanismos sócio-políticos, culturais e institucionais necessários à manutenção do processo de reprodução social (CHESNAIS, 1996).

É este movimento que vai determinar a reestruturação dos capitais e as transformações no processo de trabalho. Observa-se, assim, na esfera da produção o aumento das taxas de lucro via crescimento da produtividade do trabalho, intermediadas pelo uso de novas tecnologias e das novas formas de consumo da

força de trabalho. Na esfera da circulação essa reorganização incide em mudanças no mercado consumidor, determinando também novas formas de concorrências entre firmas, com base na seletividade dos mercados e no marketing da qualidade dos produtos. Nas esferas sócio-política e institucional ocorrem novas modalidades de controle do capital sobre o trabalho, que exigem um conjunto de reformas institucionais e a implementação de mecanismos capazes de promover a adesão e o consentimento dos trabalhadores às mudanças requeridas. Com a crise do taylorismo-fordismo, a chamada fase concorrencial do capitalismo mostra seus limites no que tange aos ganhos de produtividade e termina por inaugurar uma nova fase na qual a concorrência precisa ser intensificada, aumentando a competitividade intracapitalista, através da diferenciação e da qualidade, tanto em relação aos produtos quanto aos processos. É preciso, então, um novo modo de extração de mais-valia que seja capaz de responder a estas necessidades, aumentando a produtividade, que substituindo o salário-jornada pelo salário-peça proporciona o aumento da extração de mais valia.

Um novo projeto capitalista passa a ser engendrado no qual as propostas do liberalismo econômico são retomadas e adaptadas ao novo contexto histórico na condição de recolocar o mercado como definidor das políticas econômicas, diminuindo, portanto, a intervenção do Estado em seu papel de dinamizador da economia, nos termos keynesianos. Em resumo, conforme DIAS,

Para fazer frente a esta crise, o capitalismo articula e põe em cena uma dupla solução: o neoliberalismo e a reestruturação produtiva. Estas duas estratégias constituem uma mesma processualidade. O capitalismo, "superados" os principais obstáculos à sua continuidade, entre eles o desmonte objetivo dos estados socialistas, coloca em questão o chamado bem-estar social. Os capitalistas "liberam-se" de todo e qualquer compromisso com a satisfação das necessidades reais da população e da ampliação da cidadania. Para tal, levaram a extremos a idéia de liberdade do mercado (1998, p.48).

Não sendo objetivo deste estudo aprofundar a discussão sobre o conjunto das interconexões entre a reestruturação produtiva e a mundialização do capital, faz-se imprescindível, entretanto, pelo menos pontuar uma questão. Este fenômeno, que se repete na trajetória do capitalismo desde o século XV, assumiu sua plenitude nos séculos XIX e XX. Com uma acepção diferenciada, este processo também é concebido como *globalização*, denominação que não é aqui assumida tendo em vista se reconhecer o quanto nele está implícito uma doutrinação simbólica,

patrocinada pela classe dominante através da mídia e mesmo por alguns intelectuais. Bordieu assevera que ele “é um mito no sentido forte do termo, um discurso poderoso, uma “idéia-força”, uma idéia que tem força social, que realiza a crença. È a arma principal das lutas contra as conquistas do *welfare state*” (1998). Este autor, nesta mesma obra, chama atenção para que não se apreenda este processo como uma simples homogeneização ou harmonização para a qual o mundo inevitavelmente caminharia pelas mãos do grande capital, tanto o produtivo quanto o financeiro. Ele é a expansão de um neocolonialismo.

Este processo acelerado de internacionalização, que se espraia pelo planeta, teve seu ponto marcante a partir dos anos 80, com o desmantelamento do sistema Bretton Woods e a instauração do Consenso de Washington. A partir de então, o que se assiste é a escalada das políticas neoliberais que se caracterizam pelos ajustes estruturais e as reformas do Estado, capitaneadas pelos oligopólios e pelas alianças estratégicas entre grandes empresas em vários setores da economia. É com este processo que a reestruturação produtiva se articula redefinindo-o e redefinindo-se por conta das situações conjunturais nos países e regiões. É a exigência da maximização da obtenção de lucros que o engendra trazendo em seu bojo a idéia de abertura das economias nacionais, por meio da redução ou eliminação das tarifas alfandegárias, da flexibilização das legislações trabalhistas, da implementação do Estado *mínimo* e da privatização de empresas estatais. As conseqüências para os países emergentes, a exemplo dos latinoamericanos, têm sido desastrosas: aumento do desemprego, da pobreza, da violência e criminalidade, do mercado informal, da precarização do trabalho e diminuição dos investimentos governamentais em políticas públicas nas áreas de saúde, educação, infraestrutura etc.

A reestruturação produtiva foi a saída encontrada: a introdução de novas tecnologias na esfera da produção e novas formas de gestão da força de trabalho. Este conjunto de medidas trouxe no seu interior um desdobramento que, ao mesmo tempo, era condição essencial para sua implantação, qual seja a passivização da luta dos trabalhadores e, simultaneamente, seu consentimento, obviamente premidos pelas imposições destas novas condições de trabalho. De fato, as atuais formas de contratação (subcontratação, trabalho domiciliar, trabalho por tarefas, trabalho em

tempo parcial) e de gerenciamento (trabalho em equipes, *just in time*, CCQs, etc) e o desemprego por elas provocado criam condições bastante favoráveis para que o capital possa exercer um maior controle sobre o trabalho.

O capitalismo nos dias atuais tem sido caracterizado pela chamada *era da informação* ou *Tecnologia da Informação* (TI). Para alguns autores, a tecnologia da informação seria a solução para diversos problemas sociais, econômicos e políticos, pois alguns acreditam que novos valores, como produção da informação, ganhariam força sobre os valores materiais hoje dominantes. Enquanto outros afirmam que, a crescente rede de informação e tecnologia (informática) facilitaria a integração das economias nacionais e regionais, com reduções na restrição de espaço; desenvolvimento de estratégias de produção, armazenamento e distribuição de mercadorias e serviços ao redor do mundo; o desaparecimento de limites demográficos; as transações e negociações poderiam ser feitas em tempo real e maior diversidade de produtos e serviços oferecidos aos consumidores.

Alguns autores são mais *românticos*, ao defenderem a tecnologia da informação como uma forma democrática de propagação da informação e dos avanços tecnológicos produzidos no mundo inteiro para toda a sociedade. Sem dúvida alguma, o desenvolvimento tecnológico e de informações colaboram para uma elevada eficiência e eficácia no âmbito organizacional, diminuindo as fronteiras territoriais e de tempo, gerando altos índices competitivos, capaz de atender às necessidades e expectativas dos clientes do país de origem e até mesmo de outras nações. Contudo, esse mesmo avanço tecnológico e informacional, castiga o trabalhador que assiste mais uma vez o crescente número de desempregados, trabalhadores informais, redução de salários e poder de barganha e a prática da terceirização para redução de custos. Em suma, o objetivo da incorporação da tecnologia da informação se resume em três pontos fundamentais: maximizar o desempenho, maximizar as vendas e minimizar os custos de produção (FERRER, 2002).

Avoca-se aqui que, designado de modelo japonês, toyotismo, produção enxuta ou flexível, estes termos significam concepções e descrições de processos similares, embora cada um deles esteja vinculado a uma abordagem analítica. À parte as

divergências, todas elas apontam para a ocorrência de uma diluição da hierarquia e uma descentralização de certas decisões, marcadas pela ausência de um controle ostensivo, como acontece no taylor-fordismo. Discutem, ainda, sobre a existência de um supracontrole, principalmente, pela cooptação psicológica que se daria quando ao interferirem, mesmo que limitadamente, ou ao serem ouvidos, os trabalhadores em sua percepção criariam uma forte impressão de que participariam de uma estrutura democrática que reconheceria a sua importância, criando um sentimento de pertencimento e autorealização. Este se reproduz no plano do processo de trabalho, com o desenvolvimento do autocontrole e a adesão aos objetivos da empresas.

De outro lado, o risco crescente do desemprego e subemprego potencializou a exploração ao transformar parte significativa do contingente de trabalhadores diretamente assalariados em vendedores agora já de trabalho objetivado, de mercadorias semi-elaboradas. A compra e venda da força de trabalho foram transfiguradas tornando, em muitos casos, o trabalho vivo um elemento evanescente dentro da empresa, pois ao invés de comprar a capacidade de trabalho do indivíduo, compra-se seu produto, seu trabalho já materializado, produzido seja em pequenas empresas ou em seu domicílio, tornando-os aparentemente autônomos e independentes (TEIXEIRA e OLIVEIRA, 1996).

Dessa forma, a reestruturação produtiva se constitui numa resposta necessária do capital à sua crise, redesenhado não só sua estruturação econômica mas, sobretudo, reconstruindo a relação entre as formas mercantis e o aparato estatal que lhe dá coerência e sustentação, o que implica uma modificação das regras de sociabilidade até então predominantes, na tentativa de reverter a tendência decrescente da taxa de lucro (DIAS, 1998). Elencados os seus principais aspectos, deve-se observar que ela não é um pacote unitário a ser adotado em bloco, mas que pode ocorrer uma adoção seletiva ou uma adaptação de algumas de suas práticas, não podendo ser definida por uma eficiência universal. Além do mais, o que está em jogo, não é apenas o resultado das mudanças no mundo do trabalho devidas ao progresso técnico, mas um conjunto de transformações que devem viabilizar novas condições de acumulação. Fica claro, no entanto, a inexistência de uma trajetória única e de uma tendência universalizante da reestruturação produtiva em termos da

mundialização do capital. Este ainda é um fenômeno inacabado e de efeitos seletivos sobre os diferentes territórios e, embora comandado pelo capital transnacional, depende, também, das condições nacionais e locais que igualmente interferem de forma relevante sobre a sua dinâmica. É com esse pressuposto que se discutirá adiante a reestruturação produtiva brasileira e no Centro Industrial do Subaé.

A (Re)significação do Trabalho na Reestruturação Produtiva

Contemporaneamente, se desenvolve um debate que introduz a possibilidade do fim da sociedade do trabalho e, portanto, dele próprio, ao tempo em que anuncia, também, do ponto de vista teórico, sua inutilidade enquanto categoria analítico-social. O esgotamento do taylorismo e da produção em massa baseada no assalariamento anunciariam este fim. Entretanto, mesmo se isto vier a se configurar, não necessariamente significará o fim do capitalismo, pelo menos enquanto sobreviver o capital, aqui entendido como relação social. O que se tem observado, historicamente, é que têm sido muitos e diversificados os modos utilizados de capitalização, atingindo o capitalismo diferenciadamente tanto nos vários setores da produção quanto em termos espaço-temporais, à medida que ele vem se desenvolvendo como expressão das várias contradições ao seu interior. Nestes momentos de inflexão, de crises no padrão de acumulação, não se tem verificado a ocorrência de rupturas na lógica capitalista de produção nem da socialização do trabalho abstrato, da produção de mercadorias e da acumulação.

Na esteira do pensamento de OLIVEIRA,

estamos de acordo em que, de alguma maneira, a sociedade do trabalho está se modificando. O sentido mais forte em que ela está se modificando é provavelmente o sentido que constata a erosão da racionalidade burguesa: os limites dela para tratar não apenas das questões de gênero, raça, etnia, sexo, meio ambiente, ciência e tecnologia como hoje é corrente falar-se para parecer moderno – seus limites parecem ser mais erodidos exatamente ali onde ela se erigiu como sistema social: no trabalho, sobre o trabalho, no sobretrabalho (1998; p. 7).

As relações de trabalho definidas pela generalização do assalariamento ainda ocupam posição de destaque na organização e funcionamento da sociedade. Registre-se, também, que na seqüência da previsão do fim da sociedade do

trabalho, encontra-se a afirmação do esgotamento do potencial emancipatório e utópico que, na tradição iluminista e no marxismo, foi atribuído ao trabalho (HABERMAS,1990). Nesta abordagem teórica, procura-se defini-lo como uma ação puramente instrumental, tornando-o irrelevante, desconsiderando que, tanto antes nos moldes estritamente tayloristas quanto agora com todas as inovações tecnológicas, o trabalho humano esteve e continua estando carregado da subjetividade do trabalhador, de seus desejos e necessidades quando da busca de auto-afirmação e autonomia, portanto, como uma via possível de emancipação e da superação de sua alienação.

Para esse autor, as transformações radicais por que passaram os processos de produção e a emergência de novas práticas do Estado implodiram as bases sobre as quais se assentam a teoria do valor-trabalho. Ou seja, tais transformações oriundas da introdução da microeletrônica, da robótica, dos novos materiais de produção e das novas fontes de energia nos processos de trabalho, deslocaram o trabalho como unidade dominante na produção da riqueza. Agora, a ciência estaria elevada à condição de primeira força produtiva. Essa inversão representaria a libertação material do trabalhador em relação à objetividade anônima dos processos de trabalho. No que tange à intervenção estatal, esta teria superado a clássica separação entre estrutura e superestrutura, de maneira que a esfera política não se situaria apenas como um fenômeno superestrutural. Em outras palavras, a valorização do valor dependeria, fundamentalmente, dos mecanismos das políticas econômicas estabilizadoras dos ciclos econômicos.

Assumindo a perspectiva da manutenção da importância do trabalho como elemento socialmente integrador, discute-se sua conceituação a partir de uma matriz antropológica mais ampla, ultrapassando sua condição assalariada, ressaltando sua condição de prática social (valor de uso) produtora de vínculo social e de reconhecimento identitário. Conforme MARX, ao tempo em que o capital, enquanto força totalizadora que busca incorporar e subordinar todas as relações sociais e as condições exteriores, as quais ele transforma em resultados de sua reprodução, tem como seu elemento constituinte o trabalho vivo, cujo conteúdo - o trabalho objetivado - é sua única fonte e medida, ele procura (re)negá-lo na medida em que também este busca, enquanto atividade criadora, constituir-se como totalidade

histórica. Ao considerar que na própria concepção marxiana da teoria do valor esta já antecipava seu conteúdo histórico contingencial, numa fase mais avançada do desenvolvimento do capitalismo, tomar o trabalho abstrato como substância do valor quando o trabalho passa a produzir valores de uso imateriais de maneira significativa, não impede o reconhecimento de que os trabalhos concretos não podem mais serem reduzidos simplesmente a trabalho abstrato nem que os serviços assumem amplamente a forma de mercadorias. A condição para que o trabalho seja produtivo no capitalismo é que ele produza valores de uso que tenham mercado e, ao mesmo tempo, ele produza mais-valia para o capital (FERREIRA, 1992).

É preciso ressaltar que MARX (1987, p. 175-273) já antevia de maneira brilhante a possibilidade lógica de mudanças nos moldes do processo produtivo ainda no âmbito do capitalismo, as quais permitiriam, tendencialmente, a uma não subordinação material do trabalho ao capital. Tal processo decorreria do impulso do movimento de autovalorização do capital, movido pela concorrência intracapitais e pela necessidade de livrar-se dos conflitos de classe, onde a penetração da ciência e da tecnologia nos processos produtivos seria definidora dessas mudanças. É indispensável lembrar, entretanto, que o próprio MARX, também nos GRUNDRISSE, já apontava a possibilidade de uma forma de produção em que o desenvolvimento da ciência e sua aplicação atingiriam um momento de grande avanço, na qual o trabalhador de apêndice que era da máquina, na grande indústria, se transformaria, a partir de então, num controlador do processo de trabalho. Empiricamente, esta perspectiva já se revela através do uso na produção e no processo de trabalho das novas tecnologias e as recentes formas de gerenciá-las. Para aquele autor, a consequência mais significativa deste novo padrão de acumulação do capital estaria em que o sobretabalho deixaria de ser a condição para o desenvolvimento da riqueza social assim como o não-trabalho para o desenvolvimento da força universal do cérebro humano. A fundamentação desta análise sobre a evolução do processo de trabalho está na sua descoberta da tendência do capital estar sempre tentando escapar à sua dependência do trabalho vivo e da força de trabalho.

A tendência ora em voga da negação do trabalho vivo no seu aspecto de *trabalho abstrato* menos do que demonstrar a sua desimportância para o capital mostra mais a proximidade de uma crise insuperável do capitalismo, em decorrência do avanço

das forças produtivas que terminarão por se tornarem inadequadas às relações sociais por elas engendradas, fundadas na troca de mercadorias e no assalariamento, configuradas nas formas atuais nas quais se revestem as relações de trabalho, delineadas pelas inovações tecnológicas no processo produtivo e na gestão da força-de-trabalho. O que se vê, atualmente, é antes um novo esboço de organização do trabalho que, apoiado nas novas técnicas de informação, comunicação e direção - e não por elas condicionado - anuncia uma transformação cheia de conseqüências tanto para a utilização da força-de-trabalho quanto para a contrapartida que esta poderá apresentar a aquele esboço no sentido de preservar condições dignas para a sua reprodução. De todo modo, a reconhecida reviravolta na racionalização que hoje se apresenta na organização do trabalho, principalmente nas grandes e médias empresas, tanto no setor industrial quanto no de serviços, não exclui outras formas de utilização de técnicas orientadas pelo taylorfordismo ainda subsistentes (BRAGA, 1996).

Ainda que se considerem as mudanças significativas pelas quais vem passando o capitalismo nos últimos trinta anos, a partir da crise do período fordista/keynesiano, sua transformação para um novo padrão de acumulação deve ser reconhecida no âmbito de uma nova forma de materialização do capitalismo. Assim, sua configuração revela-se contemporaneamente por uma *relação diferenciada entre tempo e espaço, por um triunfo da estética sobre a ética, da imagem sobre a narrativa, da efemeridade e fragmentação sobre as verdades duradouras* (HARVEY, 1992). Outros aspectos importantes que podem ser destacados, se referem à acentuação da centralização e concentração do poder mundial nas mãos dos países mais ricos do mundo, através, principalmente, das grandes instituições financeiras internacionais; à mudanças nas relações entre os estados nacionais e o bloco de poder formado pelas economias centrais; ao desenvolvimento de novas tecnologias e de formas de gestão e organização do trabalho na esfera da produção.

A crítica da racionalidade resultante dos estudos de MARX, para alguns autores (GORZ, 1987; GORZ, 1993; OFFE, 1989), os fez concluir que o progresso da acumulação negou que os trabalhadores pudessem configurar-se como agentes conscientes, por conseguinte, agentes da mudança. Assim, a crescente racionalização destituiu os trabalhadores de autoconsciência por meio da continuada

desqualificação, bem como reduziu os efetivos industriais e proporcionou o crescimento do setor de serviços o que, para eles, remete os marcos da transformação social para fora da produção, retirando do trabalho a sua centralidade.

As críticas que podem ser dirigidas aos que afirmam a perda da centralidade do trabalho, tanto como categoria analítica quanto como atividade estruturante das relações sociais podem ser sintetizadas em três aspectos:

(...) primeiro, esta posição parece ser resultado de uma interpretação equivocada sobre a diminuição do emprego nos moldes fordistas; segundo, sugere uma concepção de trabalho muito restrita, desconsiderando toda a discussão sobre o trabalho concreto e o trabalho abstrato no processo de valorização do capital; em terceiro lugar, ela parte de um ponto de vista eurocentrista, em cuja realidade empírica, de fato, o trabalho assalariado vem sendo secundarizado diante do uso das novas tecnologias e das novas formas de gestão da força de trabalho (DRUCK, 1999).

Assim, há uma aparente perda da importância do trabalho na medida em que o número de empregados sob este regime vem diminuindo, ao tempo em que reaparece sob novas roupagens ou mesmo traduzindo-se em altos níveis de desemprego. Apesar do aumento do tempo livre para o lazer e a expansão das possibilidades de consumo e de comunicação a posição social do indivíduo, sua chance de participação na configuração política e cultural, permanece ainda essencialmente determinada por sua posição no sistema produtivo.

Portanto, a suposta crise da sociedade do trabalho que estaria antecipando o fim do trabalho, conforme alguns autores (HABERMAS, 1987; OFFE, 1989; GORZ, 1987), parece apoiar-se nos seguintes fenômenos: mudança de estrutura objetiva do trabalho total (heterogeneização, fragmentação, decomposição social das classes); redução da quantidade de trabalho com a racionalização da produção (diminuição da força de trabalho no processo produtivo por conta do uso de novas tecnologias e de novas formas de gestão); mudanças de valores relativas ao comportamento e a consciência frente ao trabalho (perda da importância subjetiva do trabalho na perspectiva *pós-materialista*). Para estes, haveria indicações empíricas de que a continuidade do capitalismo, agora *pós-capitalismo* ou *sociedade pós-industrial*, se sustentaria pela expansão do setor informal, ou seja, naquela área em que não há determinação do assalariamento tradicional, e a satisfação das

necessidades, materiais e subjetivas, se daria a partir de atividades realizadas sob novas bases, inclusive não-remuneradas ou de auto-abastecimento (GORZ, 1993).

Entende-se como fundamental nesta discussão a contribuição de ANTUNES (2004), ao levantar algumas teses que se contrapõem às previsões dos arautos do *fim do trabalho* e propostas congêneres. Para este autor, o grande desafio teórico estaria em compreender a *nova morfologia do trabalho, seu caráter multifacetado, polissêmico e polimorfo*; em assumir uma noção *ampliada de classe trabalhadora*, incluindo todo tipo de assalariamento e remuneração dos que vendem sua força de trabalho bem como o seu significativo *processo de feminização*; em repensar o embate entre *o capital social total e a totalidade do trabalho social* dada a reconfiguração do espaço e do tempo da produção, sua re-territorialização e des-territorialização traduzida na globalização do capital; em apreender a necessidade cada vez mais imperativa do capital em aumentar a velocidade do seu ciclo reprodutivo *gerador do descartável e do supérfluo*; em conceber o *novo processo de interação entre o trabalho vivo e o trabalho morto* que provoca o aumento do trabalho intelectual abstrato e, simultaneamente, do trabalho precarizado e terceirizado; em observar que por mais que haja uma imbricação entre trabalho material e imaterial, ambos encontram-se *centralmente subordinados à lógica da produção de mercadorias e de capital*; e, por fim, ele expõe sua crítica às posições harbermasianas referentes à *pacificação das lutas sociais* e à *colonização do mundo da vida*, colocando que a disjunção analítica promovida por elas entre trabalho e interação oferece uma *versão muito tênue frente ao que vem ocorrendo no mundo contemporâneo, marcado pela vigência do trabalho abstrato*. Concordando-se com este autor ao pensar as inovações tecnológicas e as mediações sociais como um movimento progressista, desfigura-se o capitalismo naquilo que sempre expressou a sua contradição insolúvel – o antagonismo entre as classes – através do esvaziamento da condição do trabalho com produtor da riqueza e fundante das relações sociais.

Sem dúvida, o mundo do trabalho passa por transformações bastante significativas, indicando uma racionalização brutal do trabalho vivo como solução para responder às necessidades da valorização do capital (ALVES, 2002). Isto é, o trabalho vivo se mantém como a fonte produtora de mais-valia, indispensável mesma, apesar da

cientificação crescente dos processos de produção tanto no processo de trabalho quanto nas formas de gerenciamento. Apesar de todas as mudanças introduzidas pela reestruturação produtiva nas formas de produzir do capitalismo contemporâneo, elas estão longe de se constituírem no fim do trabalho abstrato enquanto forma de estruturação e socialização dos trabalhos privados. Desse ponto de vista, as análises que prevêm a superação da teoria do valor, não estão atentas às metamorfoses pelas quais vem passando o mundo do trabalho: muito mais do que o seu desaparecimento, sua heteroginização e complexificação são empiricamente visíveis (ANTUNES, 1995).

O que se observa é que aquele significativo contingente populacional que vivia sob a égide do assalariamento nos moldes tradicionalmente capitalistas, principalmente no período fordista e do Estado do Bem-estar Social, passou, gradativamente, a viver a partir de remuneração obtida através de outros tipos de trabalho, regulados diferentemente, ou passou a integrar o rol dos desempregados ou sub-empregados, ou mesmo tornou-se excluído. Neste sentido, o trabalho, seja relativo à sobrevivência material do trabalhador ou à construção da sua subjetividade, enquanto processos que se interpenetram e se complementam, seja relativo à sua condição de categoria central da inteligibilidade da realidade social continua sendo determinante da sociabilidade humana.

Diante desse contexto, em que se preconiza a perda da centralidade do trabalho, o que se pretende ressaltar aqui é que, historicamente, o controle da produção e o aumento da produtividade sempre orientaram, do ponto de vista do capitalismo, as mudanças no processo e na organização do trabalho. As inovações de todas as ordens referentes ao trabalho devem ser compreendidas, portanto, também como resultados do embate entre as necessidades dos capitalistas em manter o processo de acumulação de capital num determinado ritmo e intensidade e a resistência dos trabalhadores na defesa de seus direitos, na conquista de uma condição cada vez menos subordinada. A globalização, o neo liberalismo e seus desdobramentos econômicos, políticos e sócio-culturais expressam essa permanente tensão, redefinindo as suas estratégias e, simultaneamente, as dos diversos sujeitos históricos envolvidos neste processo.

Quanto ao *novo* conteúdo do trabalho, definido pelas inovações tecnológicas, este exige uma flexibilização crescente na organização do trabalho, principalmente porque facilita a comunicação entre os trabalhadores e favorece à diminuição da defasagem entre o chamado trabalho prescrito – o que se espera que seja realizado – e o trabalho real – aquele que efetivamente ocorre. Estas inovações requerem um sistema participativo, que desenvolva o interesse e o envolvimento dos trabalhadores, que agora precisariam estar sempre prontos para atender às rápidas mudanças, sejam da demanda do mercado, dos produtos ou dos processos. Neste quadro, o trabalho tenderia a aparecer mais descentralizado, mais democrático, onde seria possível o trabalhador intervir com alguma autonomia no planejamento e na execução do próprio trabalho. No entanto, o que se tem observado é que há um tempo *informático* que se impõe, bem como a aparente autonomia está submetida, em última instância, às necessidades de valorização do capital, finalidade precípua da produção capitalista. Evidentemente que este *novo* conteúdo do trabalho permite um menor uso da força física e não privilegia os atributos musculares, mas por outro lado, demanda do trabalhador maior responsabilidade, cooperação, equilíbrio e concentração, o que se reverte numa intensificação maior do trabalho, podendo promover um maior desgaste psíquico e mental (MORAES, 2003; ANTUNES, 1999).

Sobre a redução do tempo de trabalho a um mínimo, a substituição do paradigma eletromecânico pelo paradigma microeletrônico, na grande indústria moderna, por um grande desenvolvimento da ciência, contudo, não tem conduzido a uma elevação do tempo livre dos trabalhadores. De um modo geral, a revolução tecnológica em andamento carrega um paradoxo: embora crie a possibilidade de aumento do tempo livre, não permite sua real liberação. Para muitos, houve até um aumento da jornada. Para tantos outros, o tempo não utilizado no trabalho em moldes tayloristas-fordistas é gasto em atividades precarizadas, na busca de um emprego ou em atividades complementares que lhes garantam acesso aos meios de vida. Contraditoriamente, ao invés de diminuir a centralidade do trabalho, este processo termina por acentuar sua importância no interior da sociedade, ao tempo em que o degrada e o torna precário (CASTEL, 1998).

Na contra-corrente dos que preconizam, portanto, a perda da centralidade do trabalho e sua substituição pela tecnologia ou pela capacidade comunicativa, como

novos meios estruturantes das relações sociais, se pode recuperar em MARX (1987) um ponto de partida teórico para a análise das transformações atuais. Segundo ele, com o desenvolvimento tecnológico, a criação da riqueza passa a depender do estado geral da ciência e da sua aplicação no processo produtivo, e nesse sentido o tempo de trabalho tende a tornar-se mera abstração:

O trabalho já não aparece tanto como preso ao processo de produção e o homem se comporta como supervisor e regulador com respeito ao processo de produção mesmo...(...) O trabalho imediato se transforma numa atividade mais vigilante e reguladora, mas também porque o produto deixa de ser produto do trabalho imediato, isolado, e sim combinação da atividade social que se apresenta como produtora (MARX, 1987; p.).

Assim, o trabalho individual tende a ser superado pelo trabalho social, e o tempo de trabalho como medida da riqueza tende a ser substituído pelo resultado do domínio humano sobre a natureza, isto é, pela maquinaria em ação, diante da qual o trabalho imediato tende a se tornar uma ação supervisora, reduzindo o tempo de trabalho a um mínimo.

Contemporaneamente, a subsunção do trabalho ao capital é formal, material e real, reproduzindo-se por meio de um contínuo revolucionamento dos processos de trabalho com base na adoção de inovações tecnológicas poupadoras de trabalho que permitem a redução dos preços e a extração de mais-valia relativa. A aplicação dos conhecimentos científicos, a exemplo dos sistemas automatizados utilizados tanto na produção quanto na organização do trabalho, tem implicado uma crescente diminuição do trabalho que, posto a serviço das máquinas, se transforma, basicamente, em trabalho de supervisão. Citando os Grundrisse, *“o trabalho não aparece mais até o ponto de estar incluído no processo de produção”, mas o homem se relaciona antes como guardião e regulador do próprio processo de produção* (MARX,1987). O domínio dos processos naturais e artificiais que a ciência possibilita estão agora incorporados em linguagens e programas informatizados que tornaram as máquinas *inteligentes*. Ainda que, portanto, haja uma tendência ao desaparecimento da subsunção material que caracterizou o período anterior, a subsunção formal ao capital persiste na medida em que o trabalhador ainda necessita vender sua força de trabalho para o capitalista para que dela este último retire o trabalho.

Dessa forma, a produção e a produtividade passam a depender mais do saber social geral do que do tempo de trabalho imediato, mais da produção do tempo que do tempo como fator de produção. A determinação da mais-valia mantém-se pela apropriação da força produtiva do operário como trabalhador coletivo o que aponta para uma tendência, já prevista na análise marxiana, a que o tempo de trabalho imediato e individualizado não seja mais a medida da riqueza, portanto deixando de se constituir na base objetiva da lei do valor. No entanto, a acumulação do capital continua vinculada ao tempo excedente e, por todos os meios, busca elevá-lo mesmo no auge das inovações tecnológicas, gerando o que empiricamente tem se expressado através do desemprego e do subemprego.

O capital, portanto, continua dependente do tempo excedente, por sua vez inseparável do tempo necessário, mantendo assim o tempo de trabalho, enquanto totalidade constituída por ambos, como categoria central para a compreensão do desenvolvimento capitalista e como seu elemento constitutivo central. Entretanto, o tempo de trabalho é, agora, um tempo qualitativamente diferenciado que não pode ser controlado apenas pelo relógio. Essa mudança no modo de trabalhar faz com que o capital necessite de controlar também, e cada vez mais, o tempo de não-trabalho ampliando o seu comando para além do trabalhador enquanto tal e enquanto consumidor, como ocorreu no fordismo, buscando alcançá-lo de maneira total através de sua subjetividade nas esferas política, religiosa, cultural etc. (CHESNAIS, 2003)

Outrossim, mesmo verificando-se a tendência de que o trabalho morto e o trabalho vivo tornem-se quase indistintos na medida em que incorporam o saber social, o qual se tornou uma força ativa no processo de produção, a força de trabalho não gera valor enquanto tal. Ou seja, mesmo nestas condições, o capital só organiza a produção a partir da compra da força de trabalho quando ela já é capital variável, enquanto ela já é uma das duas formas básicas do capital produtivo. A outra, capital constante, refere-se aos meios de produção que, também, só são capital se assumirem esta forma no próprio processo produtivo. Em síntese, no capitalismo é o trabalho vivo que acrescenta um novo valor, mesmo se sua determinação advenha parcialmente do tempo de trabalho, mesmo que o valor se torne qualitativo ainda é o trabalho vivo que transfere o valor dos meios de produção para o valor da

mercadoria produzida. Como disse MARX, apesar de todas as transformações, a lei do valor persiste subjacente à formação dos preços de mercado, mesmo que como regra desregrada ou corrompida: o alimento vital do capital ainda é a mais-valia (TEIXEIRA e OLIVEIRA, 1996).

Um aspecto importante deste debate, atualmente, no contexto das metamorfoses do trabalho, refere-se à emergência do *trabalho imaterial* e a sua tendência em tornar-se hegemônico no novo modo de acumulação. Uma contribuição significativa tem sido dada por alguns autores italianos (COCCO, 2001; NEGRI e LAZZARATO, 2001). Inicialmente, cabe situar esta discussão no âmbito de uma crítica à ortodoxia marxista a qual identificaria a inserção dos trabalhadores no capitalismo a partir, e tão somente, da relação salarial. Dessa forma, para esses autores, as análises e seus desdobramentos políticos reduziriam a compreensão e a possibilidade de superação do trabalho assalariado ao seu próprio horizonte ao adotar uma noção que o submete à instrumentalidade da dinâmica da técnica. Assim, mesmo quando há um reconhecimento da tendencialidade crescente do trabalho imaterial frente à sua materialidade, à sua potência transformadora da natureza, sua desmaterialização ainda ocorreria tendo como eixo central as tradicionais oposições (trabalho e interação, práxis laborativa e intersubjetiva) e mantendo seu conteúdo estranhado em relação ao trabalhador.

Esta proposta analítico-conceitual, que busca inovar a compreensão da força de fragmentação que o novo regime de acumulação provoca, pressupõe ultrapassar a possibilidade da manutenção das antigas homogeneidades tayloristas-fordistas bem como o reconhecimento das determinações apenas ao nível do paradigma produtivo. Seu pressuposto fundamental é de que

A reestruturação industrial, a emergência de um regime de acumulação globalizado, baseado na produção de conhecimento e num trabalho vivo cada vez mais intelectualizado e comunicativo, pode ser pensada como um processo contraditório, onde a contradição não é a que a opõe ao passado das homogeneidades fabris, mas a que se encontra no presente das novas formas de exploração e da composição técnica do trabalho, nas novas lutas do proletariado e, em particular, do proletariado urbano. Isto passa, justamente, pela recuperação das dimensões constitutivas, e por isso revolucionárias, do trabalho vivo (COCCO, 2001;p.12).

Um conceito indispensável para o desenvolvimento desta abordagem é o de *operário social*. Segundo os autores acima citados, ocorreu uma metamorfose no

antigo *operário massa* de tal forma que, contemporaneamente, em face das mudanças radicais da composição técnica das forças produtivas, se constituiu uma nova forma de subjetivação. Esta, por sua vez, utilizando a contribuição metodológica de Thompson de que a classe não é nem uma forma abstrata nem uma categoria da relação salarial, estaria se constituindo não a partir de uma antinomia entre trabalho nos setores produtivos ou improdutivo. Mas, na articulação da *centralidade produtiva de figuras sociais cujas dimensões produtivas não dependiam mais da inserção na relação salarial central* (COCCO, 2001 ; p. 20). Neste sentido, teria ocorrido uma derrota do trabalho fordista para outro mais intelectualizado no qual a subjetividade do trabalhador ganha um importância inédita no capitalismo. Esta transformação do trabalho colocou-a num lugar central da produção, criando novos mecanismos onde o trabalho imaterial torna-se estratégico no ciclo social da produção. Como trabalho imaterial encontram-se as atividades de pesquisa, de gestão e as atividades terciárias, perpassadas pelas redes informáticas e telemáticas.

Como suporte teórico, os autores utilizam a concepção de *intelectualidade de massa* que aparece nos *Grundrisse* (MARX, 1987) para designar o processo de transformação radical do trabalho em trabalho imaterial e da força de trabalho (*general intellect*). Nesta obra já estaria presente a referência ao fato de que, com o desenvolvimento da grande indústria, a criação da riqueza dependeria menos do tempo e da quantidade de trabalho empregado e mais da potência das forças produtivas. Em outras palavras, não seria o custo da produção de tais forças em relação ao tempo de trabalho imediato necessário para isto, e sim a ciência e a tecnologia enquanto expressão de uma produtividade geral, de um indivíduo social. Desse modo, o trabalho em sua forma imediata deixa de ser a grande fonte de riqueza e o tempo deixa de ser a sua medida, bem como o valor de troca não é mais a medida do valor de uso.

Contraditoriamente, o capital

(...) evoca, de um lado, todas as forças da ciência e da natureza, das condições e relações sociais com a finalidade de tornar a criação da riqueza independente do tempo de trabalho empregado nela. De outro, ele pretende medir as gigantescas forças sociais assim criadas à medida do tempo de trabalho e aprisioná-las nos limites que são necessários para conservar como valor os valores já criados (NEGRI e LAZZARATO, 2001; p. 29).

Assim, concluem os autores, o capital usa, simultaneamente, as forças produtivas e as relações sociais, que constituem diversamente o indivíduo social, apenas como meios para produzir em sua base limitada e, por conta dessa limitação, ambas tornam-se mortais para ele. Nessa concepção, trabalho imaterial é aquele que produz coisas imateriais (imagens, informações signos); aquele cujo produto de quem o produz origina-se de requisitos imateriais, ou seja, menos do esforço físico e mais da criatividade, inteligência, enfim de atributos (inter)subjetivos e, no plano do consumo, é aquele trabalho cujo produto está associado também ao plano imaterial (idéias, percepção, sensibilidade, afetividade). Este tipo de trabalho estaria, tendencialmente, se tornando predominante no capitalismo atual e se caracterizaria, principalmente, por exigir sobretudo a subjetividade de quem o realiza e, ao mesmo tempo, seus produtos afetariam e formatariam a subjetividade de quem os consome. Com isso, a subjetividade estaria no *centro* da produção capitalista e, ao tornar as maneiras de ver, sentir, pensar e perceber como objetos de interesse e investimento do capital, elas passariam a ser fonte de valor e elemento essencial no processo de valorização.

Nesta abordagem, o trabalho imaterial tornaria muito difícil a distinção entre o tempo de trabalho do tempo da produção ou do tempo livre. Na medida em que ele se torna base fundamental da produção, ele envolve completamente o ciclo reprodução-consumo de tal maneira que ele não se reproduz nem reproduz a sociedade na forma de exploração, mas na forma de reprodução da subjetividade (NEGRI e LAZZARATO, 2001). Dessa forma, a cooperação social do trabalho imaterial definiria o conteúdo do processo produtivo, e o capitalista teria sua função de controle e vigilância determinada exteriormente a ele. Ou seja, mais do que com as condições produtivas do processo de trabalho, o capitalista deve se preocupar com as condições políticas necessárias à exploração.

A subjetividade aparece, então, como elemento de indeterminação absoluta, tornando-se um elemento de potencialidade absoluta a partir da subjetivação do trabalho. E se esse trabalho tende a tornar-se hegemonicamente imaterial, ele passa a ser constitutivo de uma realidade social diferente: o antagonismo não se define pela relação capitalista, mas por sua ruptura, pela dissolução do trabalho assalariado e pelas representações do não-trabalho. Considera-se, portanto, que

nesta transformação ocorrida nas condições gerais da produção, a qual incluiria uma participação ativa dos sujeitos, haveria uma modificação nas formas de poder e hoje, na época da política comunicacional, a crítica radical *se manifestaria como potência autônoma e constitutiva dos sujeitos* (NEGRI e LAZZARATO, 2001; p. 40). Nesta situação, o intelectual estaria dentro do processo produtivo, não podendo mais dele se separar.

O trabalho imaterial se desenvolve, então, a partir da integração cada vez maior do consumo na produção, tornando-se o elemento fundamental no movimento e na organização da relação entre ambos. Dessa forma, ao inovar permanentemente as formas e as condições da comunicação, ele também inovaria aquelas referentes ao trabalho e ao consumo na medida em que cria novas necessidades constituindo o imaginário e os desejos do consumidor. A mercadoria assim produzida pelo trabalho imaterial não é destruída no ato do consumo, enquanto um fim em si mesma, mas, ao contrário, tem a capacidade de gerar uma mudança e de ampliar o próprio consumo. Segundo NEGRI e LAZZARATO, *“a produção da mais-valia capitalista, a forma de auto produção do capital, assume aqui uma nova configuração”*, a qual estaria descrita nos Grundrisse de MARX.

Nesta configuração, a capacidade de consumo não seria mais produzida pelo produto, mas por meios específicos que se identificariam com a *comunicação social*. Tais meios, a exemplo da publicidade e do marketing, conformariam o trabalho imaterial que, por sua vez, mostram que, além da mercadoria, produzem uma relação social e, nela, apreço claramente a relação de capital. Para a produção, este tipo de trabalho teria como matérias-primas a subjetividade e seu ambiente ideológico. Assim, *o processo de comunicação social (e seu conteúdo principal: a produção de subjetividade) torna-se aqui diretamente produtivo porque em um certo modo ele “produz” a produção* (NEGRI e LAZZARATO, 2001; p.47). Essa parece ser a questão crucial de suas proposições teóricas: como se analisa a produção da subjetividade como conteúdo da valorização? Sua hipótese é de que o processo de produção da comunicação torna-se imediatamente processo de valorização. Para discuti-la, ele expõe quais seriam as particularidades do trabalho imaterial, referindo, inclusive, a necessidade de se rever os conceitos tradicionais de trabalho e força de trabalho dentro do marxismo.

Um pressuposto fundamental desta concepção está no reconhecimento de uma crise do *valor trabalho*, a qual permitiria a possibilidade de que as relações sociais se fundassem numa *alteridade* relativa à mercantilização do capitalismo. Ou seja,

o tempo liberado de trabalho e o valor social das atividades culturais, relacionais, artísticas, cognitivas, educativas e ambientais seriam as bases sociais "externas" à economia de mercado sobre as quais se poderia fundar uma alternativa ao capitalismo (NEGRI e LAZZARATO, 2001; p. 73).

Para além destas conclusões, é importante ressaltar o resgate que estes autores fazem da teoria marxiana naquilo que consideram a sua principal contribuição: o entendimento do trabalho como expressão da relação sujeito-objeto e sujeito-sujeito tanto categorialmente como na concretude da realidade. Segundo eles, no capitalismo, há um desaparecimento da relação política no funcionamento coercitivo da economia e a violência transforma-se em estrutura e em disciplina, mistificando os conceitos de trabalho e valor na objetividade do econômico.

MARX teria, então, encontrado a relação intersubjetiva na produção capitalista através do conceito de trabalho vivo, que seria a forma moderna da subjetividade, *espoliada de toda sua característica social: subjetividade não determinada, capaz de toda a determinação* (NEGRI e LAZZARATO I, 2001; p. 81). Dessa forma, o trabalho vivo se apresenta, no marxismo, como uma potência ontológica, que antes de produzir mercadorias produz relações políticas (p. 82). Seria, portanto, na luta contra sua redução à mera força de trabalho, contra a redução do trabalho à sua função instrumental, que a classe operária se constituiria em sujeito emancipado.

Concluindo, afirmam que neste novo modo de acumulação a principal característica está na combinação dos modos de produção do trabalho material e imaterial que constituem distintas formas de subjetividade que são, porém,

comandadas e organizadas pelas formas mais abstratas e dinâmicas do trabalho e da subjetividade, cujo conceito de relações de serviços poderia representar, do ponto de vista da economia, a forma paradigmática. Como sempre, não é o peso quantitativo de um modo de produção ou de uma relação social, mas a sua posição estratégica e tendencial na divisão internacional do trabalho, que define o dinamismo e a hegemonia dela (NEGRI e LAZZARATO, 2001; p.106).

Enfatizando o papel essencial que a subjetividade do trabalhador assume no padrão produtivo informacional, este autor chama atenção para o paradoxo criado por este fato: o capital não poderia ou não teria mais força de se representar como a origem e

a fonte da criatividade na produção. Se no taylorismo-fordismo, a aparição do trabalhador no processo produtivo era *disfarçada*, devido ao alto grau de prescrição das tarefas, onde a sua subjetividade sofria uma restrição direta e ordenada, atualmente o capital precisa mobilizá-la, o que para NEGRI e LAZARATTO “ao invés de apagar o antagonismo entre hierarquia e cooperação, entre autonomia e comandos, o repõe num nível mais elevado, pois ele mobiliza e afronta-se à personalidade própria do operário”. Nessa posição, o contexto *pós-moderno* não obedeceria a uma matriz dialética quanto a oposição direta das forças antagônicas socialmente na disputa pelo poder, com suas subjetivações identitárias definidas pela sua exterioridade recíproca e complementariedade (sujeitos/classes sociais), mas posicionariam-se de maneira oblíqua, diagonal, flutuante, de onde novas conflitualidades seriam suscitadas vez que a produção extrapolou os limites da fábrica alcançando uma esfera coextensiva à vitalidade social. Estariam sendo engendrados dispositivos de expropriação que instaurariam processos positivos e singularizantes que requereriam um novo enfoque quanto a resistência do trabalho ao capital, indicando que concepções de superação da exploração da força de trabalho pelo capital reconhecidas historicamente (partidos, sindicatos, revoluções) seriam anacrônicas.

É conveniente ressaltar, apesar da importância teórica da contribuição dos autores acima citados, que a diminuição do trabalho material, nos moldes tayloristas-fordistas, e o incremento do trabalho imaterial, ou trabalho intelectual abstrato, precisam ser pensados à luz da necessidade imanente do capital em eliminar o trabalho vivo. É daí que provém a tentativa de aumentar cada vez mais a sua transformação em trabalho morto, incorporando-o aos meios de produção, através da ciência e da tecnologia, para intensificar as formas de extração do sobretrabalho em tempo cada vez mais reduzido, dando uma nova configuração à teoria do valor marxiana, recriando novas formas e modalidades de trabalho. Neste sentido, ainda que se reconheça aqui o resgate da subjetividade do trabalhador pelas novas tecnologias produtivas e gerenciais, reconhece-se, por outro lado, que por si só isto não garante que a mesma perceba e atue contra a lógica da acumulação vez que o poder do capital aparece reificado quando objetiva-se e resguarda-se nos sistemas informacionais.

Nesta perspectiva, por mais que o capital em sua configuração contemporânea não possa prescindir completamente do trabalho intelectual concreto, como ocorria no taylorismo do *homem boi*, seu poder – expresso na opressão e exploração – se impõe quase que naturalizadamente, mediatizado pelas próprias tecnologias informatizadas. Conforme ANTUNES,

O trabalho imaterial (ou não-material, como disse MARX, no Capítulo VI, inédito) expressa contemporaneamente a vigência da esfera informacional da forma-mercadoria: ele é expressão do conteúdo informacional da mercadoria, exprimindo as mutações do trabalho operário no interior das grandes empresas e do setor de serviços que são dotados de tecnologia de ponta. Trabalho material e imaterial, na imbricação crescente que existe entre ambos, se encontram, entretanto, centralmente subordinados à lógica da produção de mercadorias e de capital (2004, p. 43).

Esta posição, aparentemente, estaria reduzindo um ao outro. Entretanto, nesta discussão sobre a tendência em voga de desmaterialização do trabalho, é fundamental a compreensão da condição mesma de *potência constituinte* do trabalho vivo e da permanência de sua outra condição de trabalho estranhado, seja ele transfigurado em material ou imaterial. Discorda-se, portanto, que esta discussão se conclua por um entendimento de que, nos moldes toyotistas, o trabalho imaterial, e sua conseqüente mobilização da subjetividade operária, possam ser concebidos essencialmente diferentes em conteúdo e natureza em relação ao trabalho material predominante no taylorfordismo.

A cientifização do processo produtivo, para controlar o processo de trabalho e o trabalhador que o executa, torna imprescindível que a ciência mesma passe a ter um papel fundamental de maneira que, objetivamente, contribua para solucionar as contradições imanentes e, subjetivamente, crie condições para que mecanismos ideológicos convençam o trabalhador de sua própria descartabilidade, tentando, inclusive, fazê-lo desacreditar de um possível projeto histórico do qual ele possa ser portador e realizador na superação do capitalismo. A compreensão de que ao juntar-se ciência, técnica e a valorização do capital sistemicamente isto implicaria, como um de seus desdobramentos, a independência das forças produtivas da produção social desenvolvida por homens, termina por concluir pelo deslocamento do trabalho a um plano secundário na esfera dos processos materiais e sociais.

É o que está posto nas palavras de HABERMAS (1987, p. 72),

a ciência e a técnica transformam-se na primeira força produtiva e caem assim as condições de aplicação da teoria marxista do valor-trabalho. Já não mais tem sentido computar os contributos ao capital para investimentos na investigação e no desenvolvimento sobre a base do valor da força de trabalho não qualificada, se o progresso técnico tornou-se uma fonte independente de mais valia que é a única tomada em consideração por MARX: a força de trabalho dos produtores imediatos tem cada vez menos importância.

Por este raciocínio, ele assume a idéia de que o trabalho não é mais a medida objetiva do valor não só porque o trabalho abstrato deixou de ser força estruturadora e socializadora dos trabalhos privados mas, acima de tudo, porque a ciência se tornou, para ele, na força produtiva por excelência.

Discordando-se dessa compreensão, assume-se uma outra para a qual os progressos da razão, expressos na ciência e na tecnologia, não são capazes de autonomizar o desenvolvimento do capitalismo em relação às suas contradições internas referentes às relações de produção e as forças produtivas, expressas nas lutas de classe. Enquanto força produtiva, a tecnologia não pode substituir os sujeitos históricos: essa forma fenomênica que aparenta indicar uma superação da determinação do trabalho pela tecnologia na produção do valor se inscreve na análise lukacsiana para a qual, tendencialmente, ela

mostra em que direção, com que alterações de objetividades, de relações etc., as categorias decisivas da economia vão superando cada vez mais sua originária ligação predominante com a natureza, assumindo de modo cada vez mais nítido um caráter predominantemente social (LUKÁCS, 1979, p. 54).

Para este autor, o uso da tecnologia faz com que o *próprio trabalho humano seja desantropomorfizado* de tal maneira que as relações econômicas não sejam entendidas como relações entre homens mas, ao contrário, sejam fetichizadas, reificadas, através de *uma identificação entre as forças produtivas e a técnica tomada em si mesma, como algo autônomo* (1979, p.73). Dessa forma, a tecnologia se expressa como um dos principais meios de aumentar o mais-trabalho através do desenvolvimento da produtividade social do trabalho. As mudanças incessantes das condições tecnológico-organizacionais e sociais do processo de trabalho, com o intuito de diminuir o tempo de trabalho socialmente necessário e aumentar o tempo de trabalho dedicado à valorização do capital, fazem, portanto, parte essencial do modo de produção capitalista.

Ao tomar-se o trabalho em sua dimensão concreta, portanto como propósito de realização autônoma do indivíduo, abstraindo-o das relações sociais de produção capitalista, ou em sua dimensão trabalho-mercadoria, que contemporaneamente assume também um caráter informacional e de serviço, que pode realizar-se de maneira bastante diversificada, a ciência, nessa lógica, é reconhecida principalmente em sua finalidade prática e a tecnologia é tomada em sua expressão autônoma da produção material e simbólica. Nesse debate, as generalizações sobre a mudança no caráter do trabalho têm levado, igualmente, à conclusões genéricas sobre as mudanças nas formas até então predominantes de produzir e mesmo de viver. Assim, tem-se acreditado que tais mudanças significam uma ruptura com padrões anteriores de acumulação capitalista a ponto de anunciarem um novo tipo de sociedade, denominada por alguns autores de *pós-moderna* ou *pós-industrial*. No entanto, compreende-se, muito ao contrário, que o processo em curso representa uma mudança adaptativa do próprio capitalismo seguindo a lógica do capital que é *“dispersiva, atomística e individualista, mais uma anti-sociedade que uma sociedade”* (JAMESON, 1994; p. 45)

ANTUNES (1999), na discussão sobre a atualidade dos *sentidos* do trabalho, esboça uma rica ontologia da classe que vive do trabalho, incorporando a experiência inglesa e os dilemas do sindicalismo sob a égide de Tony Blair. É também partindo da crise do taylorismo/fordismo que este traz à tona os novos elementos postos pela reestruturação do capital, mostrando como o compromisso entre capitalistas e trabalhadores durante o Welfare State perdeu seu *sentido*. Enfatiza, principalmente, como as novas formas ideológicas de envolvimento dos trabalhadores com os níveis de produtividade provoca o enfraquecimento da resistência dos trabalhadores. Deste modo, debate a segmentação seguindo uma tônica mais acentuada e os prejuízos causados por ela aos trabalhadores e, amparando-se em MARX e LUKÁCS, reafirma o caráter socializador do trabalho, utilizando-se da sutileza da frase: *Uma vida cheia de sentido fora do trabalho supõe uma vida dotada de sentido dentro do trabalho.*

Como visto, muitos autores, reconhecidamente importantes no cenário intelectual, têm se contraposto quanto ao papel assumido pela tecnologia no processo de trabalho na contemporaneidade. Ao discordar daqueles que preconizam o fim do

trabalho ou da sociedade do trabalho, reafirma-se que este continua sendo fundante da sociabilidade e fundamento da riqueza social, bem como que o tempo para realizá-lo, sob determinadas condições, é a medida do valor produzido. Claro está que a introdução da ciência no processo de trabalho através da tecnologia criou um vínculo indissolúvel entre ela e o trabalho de tal forma que, para capitalistas e trabalhadores, nele, o trabalho, enquanto participação humana nas operações que o definem, aparece inferiorizado.

CAPÍTULO 3

A REESTRUTURAÇÃO PRODUTIVA NO BRASIL

O parque industrial brasileiro, desde os seus primórdios, teve sua consolidação através da composição de três tipos de empreendimentos: as empresas privadas nacionais e multinacionais e as empresas estatais. Inicialmente, os setores considerados tradicionais (têxtil, alimentos, calçados, implementos agrícolas, máquinas-ferramentas, etc), que fizeram parte da estratégia de substituição de importações, ficaram com o capital interno; o setor estatal assumiu a responsabilidade com a produção de insumos básicos (siderurgia, petróleo, mineração, petroquímica) e o capital estrangeiro, através de subsidiárias de empresas multinacionais, assumiu a produção de bens de consumo duráveis e de bens de capital (automóveis, eletroeletrônicos, máquinas, equipamentos).

O período compreendido entre, aproximadamente, a segunda guerra até a década de 70, se caracterizou pela predominância na economia do país das empresas multinacionais, que adaptaram seus processos de produção para as condições locais em relação à tecnologia, uso da força de trabalho e aos materiais e, também, pela ação governamental, que foi decisiva na configuração da estrutura industrial brasileira. Esta estratégia de industrialização gerou um alto grau de protecionismo, o uso intenso de subsídios diretos e indiretos e relações autoritárias no controle da força de trabalho através da legislação trabalhista. Aliado a isso, existia um mercado consumidor em expansão, ainda pouco exigente em termos de qualidade e desprotegido enquanto tal (LEITE e SILVA, 1991).

Durante esse período, a competitividade não se apresentou em toda sua grandeza, como indução de produtividade e lucratividade: maior importância era dada à interferência na definição das políticas de subsídios e impostos. Quanto à organização do trabalho, o padrão seguido foi o tradicional em países ditos subdesenvolvidos que possuem mão-de-obra abundante, desqualificada e barata, treinada para aceitar um estilo gerencial autoritário e paternalista.

Vai ser a partir da década de 80 que se inicia o processo denominado de modernização, tanto em termos de processos quanto de produtos, com uma tímida introdução de inovações tecnológicas e gerenciais e a preocupação com a competitividade, buscando, agora, combinar produtividade com qualidade. Embora algumas propostas já apontassem para certas mudanças no comportamento empresarial, será somente nos anos 90 que, de fato, elas vão emergir com mais robustez, principalmente a partir da nova Política Industrial e de Comércio Exterior (PICE), do Programa Brasileiro para a Qualidade e Produtividade (PBQP) e do Programa de Apoio à Capacitação Tecnológica da Indústria (PACTI) implementados pelo governo Collor. Desse modo, e ao liberalizar as regras comerciais desprotegendo o mercado interno, buscava-se aumentar a competitividade em termos internacionais, pelo aumento da competência e da qualidade na produção.

Esta modernização, não por coincidência, vai acontecer, mais fortemente, na década de 90 quando chega ao Brasil a onda neoliberal que já se consolidara na Europa e EUA. Ainda que por aqui não existisse um Estado caracterizadamente do Bem-estar social, o país passa a se modernizar através de políticas de privatização, de diminuição de investimentos nas áreas sociais, de desregulamentação do trabalho, de ataque aos direitos dos trabalhadores, particularmente na área da previdência social. Assim, de maneira articulada, assiste-se à imposição do neoliberalismo e da nova racionalidade que atinge não só a esfera estatal e empresarial mas, também a esfera sócio-política e institucional.

Para analisar o caso brasileiro, pode ser útil recorrer ao conceito de *"fordismo periférico"*, cunhado por Lipietz (1991, apud Druck, 1999) para designar o modo incompleto e precário através do qual o fordismo foi implantado nesses países. Segundo Lipietz (in: Druck, 1999) o fordismo periférico tem em comum com o fordismo a intensificação da mecanização e um processo conjugado de acumulação intensiva e crescimento dos mercados de bens de consumo duráveis. Por outro lado, constata-se, ao nível dos mercados, uma combinação entre o consumo das classes médias locais, com um acesso seletivo dos operários operários fordistas aos bens de consumo duráveis, e a exportação, a preços baixos, desses mesmos produtos manufaturados. Além disso, o crescimento da demanda social por bens duráveis não se encontra regulada institucional e nacionalmente, e, portanto, não tem relação com

os ganhos de produtividade dos ramos fordistas locais. Entretanto, alerta Lipietz (in:Druck, 1999), é preciso cautela na utilização desse conceito, em função dos seguintes limites: o fordismo, enquanto regime de acumulação, não abrangeu toda a periferia e, portanto, é limitado na sua capacidade explicativa da industrialização. Coriat (1987) partilha dessa visão ao afirmar que na América Latina o compromisso fordista não existiu enquanto tal, a não ser de forma bastante limitada, ou seja, aplicado apenas na sua forma de organização da produção, desvinculado de todo o conjunto da relação salarial fordista.

Em primeiro lugar, a industrialização brasileira e o crescimento econômico que a seguiu adquiriram um caráter fortemente excludente, de tal modo que não houve, como nos países centrais, a incorporação de amplas massas de trabalhadores ao mercado de trabalho e de consumo, ou seja, as vagas do setor industrial somadas a do comércio, serviços e administração pública não foram suficientes para absorver a força de trabalho disponível (Druck, 1999).

... aqui a industrialização e o crescimento econômico assumem um caráter fortemente excludente. Isto porque incorporou segmentos relativamente reduzidos ao mercado de trabalho organizado e criou um mercado consumidor extremamente selecionado e restrito. Constituiu-se, assim, num modelo essencialmente concentrador de renda, baseado quase exclusivamente na coerção - via Estado e via gestão do trabalho pelo capital - sem combinar a persuasão em termos de salários e de integração de amplas massas de trabalhadores a um novo padrão de vida proporcionado pelo desenvolvimento industrial. (Borges e Druck, 1993:28)

A atividade dos trabalhadores, regulada pela racionalidade taylorista-fordista, foi a única dimensão sob a qual o fordismo foi efetivamente aplicado no Brasil, o que significa dizer que do fordismo, apenas a exigência de produtividade sobre os trabalhadores foi mantida, ignorando-se, portanto, todas as contrapartidas que em outros países os trabalhadores tiveram em decorrência de seus esforços produtivos e que foram determinantes na instalação e manutenção do pacto social fordista. Lipietz qualifica esse modo latino-americano, e especialmente brasileiro, de aplicação do fordismo de *taylorismo primitivo*, uma fórmula que mesclou a busca de racionalização dos processos de trabalho com baixos salários e péssimas condições de trabalho. Além disso, a fraca incorporação de inovações tecnológicas e organizacionais aos processos de trabalho favoreceu um ambiente de heterogeneidade e convivência pacífica entre novos e velhos padrões de gestão.

Uma singularidade do fordismo periférico brasileiro, levantada por Borges e Druck (1993), foi a constituição de um *Welfare State* empresarial, um meio encontrado por empresas de médio e grande porte para compensar a ausência de um Estado de Bem-Estar, e que assegurou, através da oferta de uma série de benefícios (salário indireto) a seus empregados, condições diferenciadas de consumo e reprodução. Obviamente, tal mecanismo só atingiu uma parcela dos trabalhadores inseridos no mercado formal de trabalho.

Pelas razões acima aludidas, o Estado brasileiro contribuiu, também, para fortalecer uma prática de uso predatório da força de trabalho. O empresariado brasileiro sentiu-se, desse modo, à vontade para definir os mecanismos que julgasse convenientes para extrair dos trabalhadores aumentos de produtividades, recorrendo a expedientes do tipo: jornadas extensas, rotatividade de mão de obra, não pagamento de horas extras, falta de treinamento e investimento em qualificação, instabilidade no emprego e falta de registro e de contratos, além de baixos níveis salariais.

No caso brasileiro, a crise do fordismo periférico se manifesta, segundo Borges e Druck (1993) no esgotamento da capacidade de financiamento do Estado e na perda de competitividade da indústria brasileira, em decorrência de sua defasagem tecnológica provocada, entre outras razões, pela política de fechamento da economia. A recessão que marcou os anos 80 reflete a deterioração do padrão fordista periférico, e que se expressou não apenas ao agravamento de suas características estruturais (exclusão, desemprego, informalização, entre outras) como também numa crise de legitimação e autoridade sem precedentes. A resposta empresarial veio sob a forma de: demissão de efetivos, intensificação do trabalho dos remanescentes (polivalência e multi-funcionalidade) e o recurso generalizado à terceirização como mecanismo de redução de custos. Além disso, o *welfare state* empresarial também entra em crise, em virtude do esgotamento das fontes de financiamento estatais, que reduziu drasticamente a transferência de fundos públicos para o setor privado.

É nesse contexto que se insere a reestruturação produtiva brasileira cujas estratégias mais utilizadas para garantir a competitividade e a qualidade têm sido

aquelas direcionadas para a redução de custos. Assim, os investimentos em tecnologia, na grande maioria das vezes, têm sido incipientes e as mudanças centram-se mais no aspecto organizacional, resultando no enxugamento das empresas e na terceirização crescente. Outros aspectos importantes da tendência mais geral do processo de reestruturação produtiva no Brasil são as fusões e incorporações entre empresas, a descentralização da produção dos grandes oligopólios e as privatizações de empresas estatais. No Brasil, o uso do chamado modelo japonês tem sido heterogêneo tanto em relação ao setor quanto à região e sua aplicação vem se dando de maneira gradual. Iniciada a partir do início da década de 80, sua implementação se deu através dos Círculos de Controle de Qualidade (CCQ), que se configurou como uma resposta interessante dos empresários tanto à demanda de participação dos trabalhadores - vivia-se o processo de redemocratização no país - quanto às exigências do aumento do padrão de qualidade (SILVA, 1991; SALERNO, 1993; RUAS, 1993, WOMACK e ROSS, 1994; HUMPHREY, 1993; SCHMITZ & CARVALHO, 1988; CARVALHO, 1997; FLEURY, 1993; FLEURY, 1995; DEDECCA, 1999; CARVALHO & SCHMITZ, 1990).

Mesmo considerando-se que os CCQs se difundiram com uma certa rapidez, as empresas ao implantá-los o faziam sem maiores mudanças em suas estruturas organizacionais e nas relações trabalhistas. Este quadro vai se alterando com o aumento do uso dos CCQs, da introdução do *kanban/just in time*, da automação microeletrônica e da mecatrônica (MFCN, CAD/CAM, CLP, robôs) só em meados dos anos 90. Nesse período, o processo de inovação tecnológica na indústria foi, basicamente, substituir meios de produção de base eletromecânica por outros similares de base microeletrônica, ou seja, a inovação era, praticamente, da troca de máquinas por equipamentos. Foi a partir dos anos 90, principalmente, que houve uma intensificação da *cultura da qualidade*, quando foi lançado o Programa Brasileiro de Qualidade e Produtividade, cujo objetivo principal era preparar a indústria para competir internacionalmente através da disseminação dos Programas de Qualidade Total, do Controle Estatístico de Processo, da Manutenção Preventiva Total e das técnicas do *kanban* e do *just in time* (FERREIRA, 1993).

A aplicação dos programas de qualidade e produtividade tem se dado de forma diferenciada a depender do problema da empresa (refugo, retrabalho, fluxo de produção, gestão do estoque, envolvimento dos trabalhadores, etc). No processo de difusão do toyotismo vem ocorrendo uma ênfase na adoção da terceirização que, até então, restringia-se a áreas secundárias e que passa a atingir também os setores da produção, operação e manutenção. A terceirização manifestou-se de diferentes modos, começando pelos serviços gerais, chamada de *periférica*, alcançando depois a externalização das atividades produtivas. Neste processo, em relação ao gerenciamento, o enxugamento e a descentralização mostraram-se essenciais na redução de pessoal e na horizontalização hierárquica. A situação atual, de modo geral, mas principalmente para as grandes empresas, num esforço de racionalização objetivando a redução de custos, é de forte tendência à focalização, em que se dedicam mais a um investimento na área de tecnologia de processo, repassando para empresas menores atribuições secundárias, e constituindo, às vezes, as redes inter-empresariais (fornecedores-clientes) ou, simplesmente, usando da sub-contratação (MARTINS, 1994).

No que tange à produtividade, alguns estudos mostram seu crescimento na primeira metade da década de 90, associado, principalmente, à introdução de métodos de gestão da produção objetivando a conquista de padrões mais elevados de competitividade (SALM, 1997). Um dos seus indicadores seria um investimento não correspondente em capital físico (tecnologias, máquinas, equipamentos, etc.). Entretanto, observa-se que esta realidade ainda é predominante nas maiores empresas e em setores mais dinâmicos da economia, não tendo alcançado significativamente a grande parte das empresas de médio e pequeno porte. Mesmo assim, a primordialidade da gestão do trabalho, em detrimento de inovações na base técnica, para se atingir o aumento da produtividade permanece como fator essencial na discussão das novas condições de competição internacional, que exigiram das empresas brasileiras uma mudança substancial nas formas de gestão de suas estratégias e de seus processos, compreendidas as relações com clientes, fornecedores e com seus próprios empregados.

No final da década de 90, o confronto das informações obtidas com aquelas de dez anos antes mostra, em linhas gerais, que o perfil de difusão e utilização de certas

tecnologias, que poderiam provocar uma inovação *dura* dos meios de produção, ainda é incipiente, mesmo nas indústrias paulistas. Pesquisas revelam que poucas indústrias possuem um alto grau de automação, embora recursos da informática sejam bastante utilizados por empresas médias e grandes nos setores administrativos e de apoio à produção (LEITE,1994). No *chão de fábrica*, propriamente dito, incluindo ferramentaria e manutenção, ainda se encontra um baixo índice de informatização. É possível que a crise econômica e a queda no investimento, aliadas ao alto custo dos equipamentos de base microeletrônica, possam explicar essa lentidão, ou mesmo o fato de que esta estratégia em termos de aumento de produtividade tenha sido substituída, muitas das vezes, pelas inovações de caráter organizacional, buscando seguir as normas e procedimentos em conformidade com padrões internacionais, através dos programas de qualidade e também do marketing.

Neste caso, as empresas são quase *viradas ao avesso* na tentativa de diagnosticar seus problemas e ajustar-se aos novos condicionantes, nacionais e internacionais. Ressalte-se aqui que, para além do plano da produção e sua organização, estritamente falando, foi assumida a estreita relação entre qualidade e produtividade e a necessidade de um novo padrão de relação capital-trabalho, baseado na negociação e na troca, com ênfase, principalmente, nos aspectos educacionais e da qualificação do trabalhador. Essas novas práticas produtivas assumem não só uma condição para a liderança em termos de competitividade mas, também, para a sobrevivência em função do novo contexto econômico e sócio-político que se desenha com a globalização (LEITE, 1997).

Vários autores têm reconhecido a instauração do processo de reestruturação produtiva no Brasil (DRUCK, 2000; MOTA, 2000; ALVES, 2002; SILVA, 1991; SERRA, 2001; CASTRO, 1995; CARLEIAL e VALLE,1997; ALVES, 1997, ANTUNES, 1995). Entretanto, também afirmam a ocorrência de muitas particularidades que caracterizariam tal processo em relação a outros países. Uma das mais importantes é que o foco das inovações está centrado mais naquelas relacionadas ao aspecto organizacional, envolvendo novas formas e técnicas de gestão da produção e do processo de trabalho, do que nas referentes à tecnologias físicas originadas da microeletrônica, como os microcomputadores, máquinas com

comando numérico, controladores lógico-programáveis e controles digitais. Observa-se, também, uma seletividade na introdução dessas inovações em relação a certos setores dentro das empresas e a certos tipos de empresas, seja pelos seus produtos seja pelo seu porte. Há, portanto, uma aplicação das novas tecnologias, no âmbito da gestão ou do processo produtivo, em variadas versões segundo as possibilidades e necessidades das empresas. A busca da integração, da flexibilidade e de condições mais favoráveis para enfrentar a competitividade tem sido o fio condutor das diversas estratégias adotadas, todas elas com impactos na organização e na gestão do trabalho.

Alguns estudos sobre a reestruturação produtiva brasileira mostraram tanto a utilização da japonização da gestão e organização do trabalho quanto a continuidade do taylorismo-fordismo, concluindo, de maneira geral, pela convivência de ambos os modelos, embora alguns setores possam ser caracterizados por usar mais um ou outro. O que se tem verificado é que há uma adaptação à brasileira do modelo japonês, o qual tem assumido algumas particularidades as quais justificam até certas denominações como *just in time taylorizado* ou *sistema misto* (HUMPRHEY,1993; SALERNO,1993; CASTRO, 1994; SILVA, 1991; MOTA, 2000). O que parece estar ocorrendo em relação aos modos e à magnitude da “japonização” na indústria brasileira é a mesma controvérsia quanto a sua “fordização” anteriormente: algumas características definidoras de um e de outro processo não são reconhecidas suficientemente para se afirmar que houve ou que há uma transposição de tais modelos conforme originalmente desenvolvidos nos EUA e no Japão, respectivamente.

Esta polêmica justifica-se pelas variações das suas configurações históricas, principalmente no que se refere aos processos de produção, ao mercado de trabalho e às formas de gerenciamento. Neste quadro, compreende-se que durante os primeiros trinta anos da industrialização brasileira, período em que se iniciou e consolidou-se o taylorismo-fordismo, as condições concretas, econômicas, sociais e político-institucionais, deram-lhe contornos particularizados, e ao que parece o mesmo está acontecendo com a introdução do toyotismo nestes últimos vinte anos. Há, entretanto, alguns autores que reconhecem nas mudanças atuais muito mais um fortalecimento do fordismo do que sua substituição pelo toyotismo (PELIANO,1987;

CARVALHO, 1989). Do mesmo modo, há autores que identificam uma tentativa de integração dos dois modelos, utilizando seletivamente aspectos de ambos de maneira combinada (SCHMITZ, 1990; DRUCK, 1999).

Entretanto, parece ser mais consistente o reconhecimento de que não existe um padrão internacional específico que garanta o aumento da competitividade a partir deste ou daquele modelo a ser copiado, mas que as estratégias competitivas são condicionadas pelas diversidades nacionais, não dependendo apenas do uso de tecnologia de ponta, nem de inovações gerenciais ou de quaisquer outros aspectos intrafábrica. Ou seja, situações históricas determinadas que extrapolam as unidades fabris, tais como as relações estabelecidas entre empresários e trabalhadores e entre ambos e o Estado e o padrão de acumulação de capital e suas respectivas conjunturas político-institucionais, por exemplo, podem ensejar arranjos específicos, espacial e setorialmente, de organização da produção e do trabalho.

Nestes estudos, observou-se: para que os países centrais servissem de exemplo para outras economias, seria necessário não apenas mudanças a nível tecnológico, mas, principalmente, se exigiriam novas formas de organização do trabalho e novos padrões de relações inter-firmas. Tornar-se-ia imprescindível, então, uma ruptura com o padrão até então vigente, buscando-se uma empresa mais flexível e integrada que elevasse a produtividade e fizesse frente a um ambiente marcado pela imprevisibilidade e complexidade de mercado. Urgem, assim, estruturas organizacionais mais planas, mais ágeis e mais enxutas que possibilitem uma redução de custos e uma diferenciação das empresas frente seus concorrentes, via ações como lançamento de novos produtos, aumento da qualidade, rapidez na entrega e melhora do nível de serviço associado ao produto (SALERNO, 1995).

As empresas começaram então a passar, ou sentiram a necessidade de passar, por um processo de reestruturação produtiva que tende a dar origem a um novo padrão de acumulação de capital e de organização da produção, padrão este que vem sendo chamado pelos estudiosos de pós ou neo-fordismo, acumulação flexível, especialização flexível, modelo japonês, entre outras nomenclaturas. Empresários buscam, então, competitividade através de novas formas de ganhos de produtividade aliados à flexibilidade da produção, visando adequar o aparelho

produtivo às novas exigências de um mercado de muita produção e pouco consumo, numa concorrência não só nacional, mas principalmente internacional, com produtos de qualidade e que estão em constante inovação. A capacidade de inovar em produtos e processos passou a ser elemento de diferencial estratégico para as empresas.

Dessa forma, a implementação do processo de reestruturação produtiva no Brasil ocorreu a partir da crise do capitalismo brasileiro, expressa pela recessão iniciada em 1991 e, simultaneamente, pelo fato das corporações transnacionais transferirem para suas subsidiárias as estratégias já em uso nos países centrais, numa concepção de redes interempresariais como resposta à necessidade de integrar suas atividades de gerência, produção, marketing e tecnologia exigida pela mundialização do capital. Nesse contexto, a utilização dos mecanismos de organização japonesa da produção, intra e extrafábrica, foi muito mais em função da necessidade da diminuição dos custos, mantendo quase intacto o modelo tradicional de relações de poder dentro e fora da fábrica no que concerne às relações sociais de trabalho, portanto mexendo muito pouco nas estruturas organizacionais e no seu suporte institucional.

Na discussão sobre os modos e a magnitude da reestruturação produtiva brasileira, tem se levantado a questão da existência de uma certa etapização: seria a partir desse período que o toyotismo no Brasil teria deixado de ser restrito e teria passado à condição de sistêmico, no sentido de aproximar-se mais de suas características originais, que ultrapassam o aspecto gerencial e tecnológico dentro da empresa e alcançam uma dimensão social. Em outras palavras, a reestruturação produtiva já estaria ultrapassando a flexibilização do trabalho e do uso da força de trabalho e alcançado a flexibilização das relações de trabalho, envolvendo aspectos políticos-institucionais relacionados às esferas da produção e do consumo e da reprodução da força de trabalho (ALVES, 2002). Vale ressaltar que, mesmo existindo uma controvérsia sobre o conceito de flexibilidade, na qual se discute se ela se define na esfera das relações de trabalho ou na esfera técnico-operacional, a ênfase maior tem recaído sobre esta última, referindo-se à capacidade de adaptação ou mudança em processos, produtos, equipamentos e formas de gestão, como meios de enfrentar mercados cada vez mais exigentes e competitivos.

De maneira geral, no entanto, o processo da reestruturação produtiva na indústria brasileira, indiscutivelmente, ao englobar inovações físicas e organizacionais, sob a premissa da flexibilidade e integração, tem implicado, em maior ou menor grau e em variadas maneiras, impactos sobre o processo de produção e a organização do trabalho, configurando a sua existência, ainda que com suas particularidades, conforme referenciadas anteriormente (CARLEIAL e VALLE,1997). Dentre estas, ressalte-se a grande ênfase aos aspectos organizacionais e não ao investimento em ciência e tecnologia, como supõe o senso comum, constatando-se no interior das empresas a convivência de velhas e novas formas de utilização da força de trabalho. Verifica-se, ao mesmo tempo, o aumento da jornada e a intensificação do ritmo de trabalho, combinando extração da mais-valia absoluta e da mais-valia relativa.

Outra particularidade é que as empresas, no caso brasileiro, não só realizaram inovações tecnológicas e organizacionais como também utilizaram como estratégia importante, na busca da redução máxima de custos, a externalização parcial da produção. Dessa maneira, imprimiram uma flexibilidade maior na utilização do capital e do trabalho, reduziram a ociosidade dos fatores produtivos e diminuíram os riscos da instabilidade dos mercados. A reestruturação aqui tem se caracterizado não apenas pelas mudanças técnicas no trabalho e na gestão da força de trabalho, reconhecidamente incipientes a nível nacional, mas, e talvez principalmente, pela abertura ao capital internacional, pela privatização de empresas estatais, pela terceirização e pela demissão em massa de trabalhadores. Os ganhos de produtividade parecem derivar menos de investimentos em maquinaria e automação e mais da precarização do trabalho e do aumento do desemprego.

Na literatura referente a esta temática (FLEURY e FLEURY,1997; HIRATA, 1993), se reconhece a necessidade das empresas brasileiras de se reposicionarem em termos do mercado, frente às novas políticas industriais e de comércio exterior implementadas pelo Governo Collor, o que as levou a um forte processo de racionalização das atividades produtivas, não só com estratégias do tipo da terceirização, mas, principalmente, com a introdução de novos métodos de gestão da produção e do processo de trabalho, reorganizando-as, ainda que em níveis e formas diferenciadas. Neste sentido, a maior e melhor utilização dos conhecimentos e habilidades da força de trabalho pelas empresas bem como a adequação dela à

sua *missão* e metas tem exigido novas políticas de gestão. Um dos seus aspectos mais importante seria garantir uma certa estabilidade do pessoal, não só pelos custos de demissão/admissão mas, também, pelo valor que o empregado pode agregar em função da sua experiência e formação, particularmente pela aplicação de seu conhecimento tácito e pelo investimento já feito no treinamento para a aplicação de novas técnicas e para a polivalência.

Em síntese, o processo de reestruturação produtiva brasileira intensificou-se a partir dos anos 90, em conformidade com o preconizado pelo Consenso de Washington, e seguido pelos governos Collor e FHC. Sua configuração apresenta tanto elementos de continuidade quanto de descontinuidade em relação às fases anteriores. Segundo ANTUNES,

A flexibilização, desregulamentação, terceirização, as novas formas de gestão da força de trabalho etc. estão presentes em grande intensidade, indicando que se o fordismo parece ainda dominante quando se olha o conjunto da estrutura produtiva industrial e de serviços no país, ele também se mescla com novos processos produtivos, consequência da liofilização organizacional, dos mecanismos da acumulação flexível e das práticas toyotistas que foram (parcialmente) assimiladas no setor produtivo brasileiro (2004,p. 25).

Finalizando, desse modo, no Brasil, o fordismo perdeu forças quando o Estado retraiu-se no financiamento do capital privado e quando as indústrias brasileiras não conseguiam mais acompanhar o desenvolvimento tecnológico internacional. Assim, o chamado *modelo japonês* foi incorporado principalmente pelas indústrias brasileiras mais internacionalizadas e foi, na prática, interpretado pelo empresariado brasileiro como uma *modernização conservadora*. Apesar da implementação de técnicas e métodos japoneses neste processo, o diálogo entre o os empregadores, os sindicatos e os funcionários tornou-se mais difícil. Ao contrário do que aconteceu no oriente, as indústrias brasileiras não deram autonomia aos operários na definição dos métodos de trabalho e na alocação das atividades ao longo da jornada de trabalho. Na realidade, houve uma rígida divisão do trabalho e uma alocação de tarefas, ou seja, passou a ocorrer um controle da fábrica sobre o trabalhador como se este fosse parte da máquina, em que a importância maior é dada aos altos índices de produtividade e competitividade.

A introdução desse novo modelo de gestão e produção através da implantação dos programas de qualidade total, gestão participativa, 5S etc., no início da década de

80, coincide justamente com a ampliação no país das lutas e mobilizações sociais, com o fortalecimento das organizações sindicais, o surgimento de novos partidos e a formação das centrais sindicais. As conseqüências do toyotismo para os trabalhadores brasileiros são bastante semelhantes às situações vividas nos demais países do mundo. Todavia, no Brasil, aconteceram algumas particularidades, como: as demissões foram justificadas como redução do quadro e a incorporação do empregado *multifuncional*, sem correspondência em termos salariais e com aumento da jornada de trabalho; a utilização da terceirização nas suas formas mais distorcidas, cuja justificativa central, embora nem sempre explícita, era a redução de custo de mão-de-obra, encargos sociais e das políticas de benefícios, a qualquer preço. Delineando-se muito próximo a este quadro, ver-se-á a seguir como este processo de reestruturação produtiva ocorreu no CIS a partir do final dos anos 90.

A REESTRUTURAÇÃO PRODUTIVA NO CENTRO INDUSTRIAL DO SUBAÉ (CIS)

I. Um pouco da história do CIS e sua atualidade

O município baiano de Feira de Santana, reconhecido como cidade em 1873, já naquela época possuía uma incipiente indústria voltada para o beneficiamento do fumo, ainda que sua atividade econômica principal fosse a pecuária. Atividade esta que, mais tarde, contribuiria para o aparecimento da indústria frigorífica, bem como de beneficiamento de couros e peles que, por sua vez, deu origem a algumas manufaturas de sapatos, alpercatas, chapéus, selas e roupas. A produção de cerâmica (potes, porcelanas, telhas e tijolos), predominantemente doméstica, também ocupou lugar de destaque no perfil da industrialização feirense. Outro setor que ganhou importância foi o da construção civil, que cresceu simultaneamente com a população feirense entre as décadas de 40 e 50, quase duplicando. Entre os anos 50 e 70, conforme BRITTO (1977, p.19), Feira de Santana sentiu os efeitos da situação nacional da aceleração do processo de industrialização e da substituição das importações, principalmente, *atingindo os setores da indústria tradicional do município*, a exemplo da cerâmica, que chegou a ser a quarta indústria, em 1950,

perdendo este lugar por causa das porcelanas a baixo preço, vindas de São Paulo e de Sergipe.

Ainda segundo BRITTO,

a indústria nacional se projetou pelas vias de comunicação e insinuou-se em regiões, como a de Feira de Santana, incapazes de competir no mercado, porém sensibilizadas com o acervo de bem estar e progresso social. Durante vinte anos (1950 a 1970), a incidência da industrialização verificada - se bem que o número de fábricas tenha triplicado - não consubstanciou uma melhoria marcante no seu nível técnico de produção (1977, p. 26),.

Considerando esse período como de *transição entre indústrias tradicional e nova*, este autor apontou como passo decisivo neste sentido o Plano de Desenvolvimento Integrado elaborado pela Prefeitura, em 1970, que reconheceu os entraves ao crescimento da economia local, identificando como mais importante a falta da integração setorial: *o setor primário do município não fornece matéria-prima ao setor secundário, obrigando-o a importar mais de 70% deste item, acarretando uma pesada sobrecarga de seus custos.*

Pelo estudo de BRITTO (1977), em 1950 Feira contava com 180 estabelecimentos industriais, ficando abaixo apenas da capital e da cidade de Ilhéus; em 1960, Feira passou a ocupar o segundo lugar depois de Salvador, com 293 indústrias. Este autor ainda observa que em 1965 a proporção era de 5 empregados por indústria o que mostrava de maneira bastante significativa o caráter predominantemente pequeno destes estabelecimentos e, em sua maioria, familiares. É imprescindível registrar que nesta mesma época Feira absorveu uma intensa corrente migratória, aumentando sua população de 27 mil em 1950 para 130 mil em 1970. Também foi neste período que se multiplicaram as rodovias que ligam o Norte/Nordeste com o Centro/Sul passando por dentro do território feirense. E, muito importante, sem dúvida, foi a criação da SUDENE, da qual Feira beneficiou-se bastante para o seu desenvolvimento sócio-econômico. Assim, a cidade passou a constituir-se num mercado farto de mão-de-obra, num mercado potencial de consumo de bens e serviços e com uma localização estratégica em termos de acesso viário.

A instalação do CIS significou o início de novos tempos para Feira de Santana e região: inicia-se uma nova fase econômica não mais baseada no comércio que prometia assegurar a sua expansão através da industrialização. Fruto das idéias

desenvolvimentistas, surgidas a partir da década de 50, com a promessa de superação das desigualdades regionais, o crescimento do setor secundário foi preconizado como agente central da redução das disparidades. O Nordeste e a Bahia foram, então, alvos da instalação de pólos industriais. Com a expansão econômica no país, no final dos anos 60, promovendo a especialização das regiões brasileiras, oriunda da nova divisão inter regional do trabalho determinada pela própria expansão capitalista nacional, articulada à economia internacional, a inserção nordestina e baiana deu-se pela especialização de certos bens industrializados (OLIVEIRA, 1997).

O Centro Industrial do Subaé foi criado como uma tentativa de inserir Feira de Santana no processo de desenvolvimento. Através dele, o município daria sua arrancada para a modernização. O comércio, como mola propulsora da economia local, deveria ser substituído pela indústria. Em seu Plano de Desenvolvimento Local Integrado (PDLI), apesar do reconhecimento da importância do setor terciário, já se diagnosticava “uma insuficiência e inadaptação da produção industrial local à estrutura de consumo de produtos industrializados na cidade” (Bahia, 1969; p. 62). A história do Centro Industrial do Subaé (CIS) começou em julho de 1969, quando o Governo municipal desapropriou uma área de terra para ser destinada à sua implantação. Este foi o primeiro passo para a implementação de uma industrialização planejada.

Em dezembro de 1970 foi aprovada a lei que o instituiu na forma de Autarquia, quando 11 projetos já se encontravam em avaliação na SUDENE. Em junho de 1974, a FIEBA apresentou uma lista das 200 maiores empresas do Estado e, dentre elas, dez pertenciam ao CIS, contando com 1645 empregados. Dois anos depois, a Secretaria da Indústria e do Comércio realizou uma pesquisa na qual constatou-se que Feira de Santana empregava, em suas indústrias, 11,8 % da mão-de-obra neste setor na Bahia, correspondendo a 5.617 trabalhadores. A criação de dois programas responsáveis pela implementação da interiorização industrial e de apoio à pequena e média empresa no geral - PROINTER/SUDENE e CEDIN/SIC - contribuíram bastante para intensificar e ampliar o parque industrial feirense, particularmente o CIS. Não por acaso, na publicação *Quem é Quem* da revista Visão, em 1976, sobre as maiores empresas do país, o CIS apareceu através de cinco empresas nele

localizadas. Neste mesmo ano, ele já contava com 36 estabelecimentos industriais em pleno funcionamento, 11 em instalação e 9 projetos em avaliação, empregando diretamente 5.652 pessoas.

Localizado estrategicamente no maior entroncamento rodoviário do Norte/Nordeste, em Feira de Santana, município situado a 108 km da capital, atualmente com mais de 500 mil habitantes, o CIS fica a 110 km do porto de Salvador e a 70 km do pólo petroquímico. Para compreender melhor seu papel e seu desenvolvimento é preciso discuti-lo à luz da política de distritalização industrial que se traduziu na intervenção governamental com uma política de incentivos, cujo objetivo era atrair e aglutinar o grande capital e realocar o capital regional oriundo da atividade agropecuária ou do comércio. A reconstituição da história do CIS ou mesmo o acesso a informações sistematizadas mais recentes é uma tarefa difícil. Os documentos mais importantes são seus Planos Diretores (BAHIA, 1970; BAHIA, 1985) e duas publicações da Secretaria da Indústria e Comércio (BAHIA, 1986) e da Secretaria do Planejamento (BAHIA, 1990). Informações mais atualizadas podem ser encontradas em dois estudos: um realizado pelo CEPES/UEFS (BAHIA, 1993) e outro feito pela SUDIC/SIC (BAHIA, 1997).

Além disso, sobre a economia feirense e que se reportam ao CIS, existem apenas poucos trabalhos como artigos, dissertações ou teses de docentes da UEFS. De maneira geral, os mais recentes apontam para a continuidade de uma produção diversificada (alimentos, química, material plástico, madeira, minerais não metálicos, vestuário, borracha, gráfico e material de higiene e limpeza), podendo-se afirmar sua especialização na produção de bens de consumo final com utilização de insumos que são quase na sua totalidade já beneficiados.

Resgatando a história feirense, não se pode atribuir apenas ao fato da cidade se constituir desde o início de sua formação como entreposto comercial, o processo de consolidação de sua industrialização. Faz-se necessário situar esta questão na discussão da política de distritalização industrial que se traduziu na intervenção governamental com incentivos à implantação de parques industriais, a exemplo do pólo petroquímico de Camaçari e do Centro Industrial de Aratu, para ficar só na Bahia. Esta intervenção mostra o papel do Estado no sentido de garantir certas

condições necessárias ao tipo de acumulação do capital, no caso a chamada acumulação dependente. A necessidade da expansão do capital e sua desconcentração espacial para fazer frente à divisão internacional do trabalho e dos mercados e às crises próprias do capitalismo, é o ponto de partida para a compreensão da distritalização industrial, da qual nasceu e se consolidou, apesar de suas fragilidades econômicas, o Centro Industrial do Subaé. Isto não significa que a criação destes *pólos industriais* trouxesse em si a solução para os problemas do capitalismo: resolveram-se uns e outros foram criados, pois eles entraram para a realidade do capitalismo e suas crises.

Conforme GOTTSCHELL e SANTANA,

o processo de industrialização da Bahia, assim como do Nordeste, foram pautados basicamente em cima dos incentivos fiscais e financeiros que agiram como principais atrativos para o grande capital investir na região. Esta industrialização foi, pouco a pouco, montando e articulando espaços e uma divisão do trabalho nas imediações do Recôncavo e, de resto, definindo a divisão do trabalho em toda a Bahia, no dorso do qual foram redefinindo papéis para novas regiões e novos centros urbanos emergentes ou que tiveram que readaptar-se aos novos movimentos do capital (1990, p.9).

Foi neste contexto que se situou a combinação favorável de fatores (incentivos fiscais, isenção de impostos, localização geográfica, entroncamento rodoviário importante, mão-de-obra disponível, desenvolvimento urbano acentuado graças à atividade comercial) e a decisão de criação do CIS: a busca da economia de custos e de padrões cada vez maiores de lucratividade, a partir da divisão do trabalho no conjunto da produção social. Foi no âmbito desta complexa movimentação que o capital calculou a sua introdução no espaço e a qual tempo. Em 1976, inaugurava-se a primeira grande fábrica, na área de pneumático e já na versão posterior do PDLI do município (1977), encontrava-se novas diretrizes para o setor industrial, estabelecendo-o como prioridade, estimulando a consolidação do CIS aproveitando racionalmente suas potencialidades, no sentido de ampliar o seu papel de centro dinamizador da região e desencorajando tecnologias do tipo capital intensivo e aproveitando o potencial de mão-de-obra disponível, o que requereu prover o CIS de uma infra-estrutura apropriada. Vale ressaltar que em 1980 já havia 110 empresas instaladas no CIS, gerando 10.000 empregos, o que significava, aproximadamente, a inserção de 5% da população ativa feirense, contribuindo com 12 % para o ICMS baiano. Em 1990, apesar do número de empresas e de empregados ter diminuído,

ele era responsável por cerca de 70 % da arrecadação do ICMS industrial feirense e de 22,4 % do ICMS baiano (GOTTSCHALL e SANTANA, 1990).

Em um estudo realizado pelo IBGE (1990), sobre os centros industriais nordestinos, o CIS foi considerado na classe de Valor da Transformação Industrial, que se define por *valor que o trabalho industrial executado no estabelecimento acresce ao valor das matérias-primas, componentes e materiais consumidos na produção*, como sendo média, juntamente com outros localizados nas Regiões Metropolitanas de Natal, João Pessoa, São Luiz e Terezina; na classificação de alta e muito alta, imediatamente superiores, estavam as RM de Fortaleza e Recife, e a RM de Salvador - onde estão o COPEC e o CIA - respectivamente. Quanto à composição do tipo de indústria, o COPEC e o CIA foram considerados neste estudo como monoindustriais e o CIS como diversificado.

Em outro estudo, realizado pelo CEPES/UEFS, tem-se um perfil produtivo das indústrias localizadas no CIS àquela época. Nele, seus autores concluíram que

hoje o parque industrial de Feira de Santana tem uma produção diversificada, abrangendo diversas atividades industriais, destacando-se o setor de alimentos, química, material plástico, metalurgia, madeira, minerais não-metálicos, vestuário, borracha, gráfico e material de higiene e limpeza. O CIS, especializado na produção de bens de consumo final, utiliza insumos que são na sua quase totalidade beneficiados (BAHIA, 1993).

Continuando, observaram que a diversidade se dava também ao nível do porte das empresas, seja quanto ao capital social, à tecnologia, à quantidade/qualidade de mão-de-obra ou ao mercado consumidor, que se estendia do regional ao internacional.

Assim, entre os estabelecimentos pesquisados tinha-se o capital social variando de US\$ 0,2 a US\$ 58.000; uma tecnologia que ia do pilão para a fabricação do cominho em pó à sofisticada tecnologia para a fabricação de seringas descartáveis; empresas com 4 a 440 empregados; matérias-primas vindas do Japão e da própria Feira de Santana; produtos consumidos pelo mercado local/regional e pela Europa e EEUU. Segundo dados cadastrais do CIS, a maioria das empresas foi instalada entre 70 e 75, vindo a seguir uma onda de expansão entre 86 e 90 alcançando um total de mais de uma centena de empresas e a partir de então, em decorrência da crise dos

anos oitenta, há uma diminuição substancial chegando, em 1996, a 79 e empregando mais de 6.000 pessoas.

Esta realidade foi confirmada quando da pesquisa de FREITAS (2000), que constatou a existência de 90 empresas em pleno funcionamento com um total de, aproximadamente, 6400 trabalhadores. Quanto ao impacto do CIS no desenvolvimento sócio-econômico em Feira, FREITAS comenta sobre a atividade comercial como a mais importante e afirma:

o CIS não tem estruturada uma estreita relação com o comércio da cidade (...) as indústrias de maior porte produzem bens intermediários para outros centros industriais, dirigindo sua produção para fora da área da cidade. As indústrias de menor porte, principalmente a de alimentos, vestuários e de construção civil é que contribuem mais efetivamente para a intensificação do comércio feirense (2000, p.165).

Imprescindível para a compreensão da evolução e da situação atual do CIS é a apreciação dos resultados da tese de doutoramento de CRUZ (1999), na qual apresenta uma análise sobre a inserção de Feira de Santana no processo de integração produtiva da economia nacional, ressaltando seus efeitos sobre a indústria feirense, atingida pela política de desconcentração econômica implementada a partir da década de 70. Para este autor, a partir da implantação do CIS ocorre uma mudança muito expressiva na estruturação da indústria feirense: perda da importância da chamada indústria tradicional (alimentos, mobiliário, têxtil, etc.) e crescimento dos ramos metalúrgico, químico, borracha, vinculados a grupos nacionais e estrangeiros, promovendo o comando do processo de acumulação agora para o grande capital.

Considerando a especialização produtiva em bens intermediários assumida pelo setor secundário do município, reforçada pelo CIS, ele afirma a ocorrência de

sinais de esgotamento entre 1991 e 1994, determinado pelos ajustes produtivos da economia estadual e nacional, principalmente por ter atingido o limite da demanda metropolitana por bens industriais e intermediários, nessa trajetória de solidariedade produtiva com o CIA e o COPEC (CRUZ, 1999; p. 231).

Em que pese, no entanto, a conjuntura de crise dos anos 90, o CIS demonstra um certo fôlego: em 1996 das cem empresas que lá funcionavam somente nove mantinham-se desde 1979, quando nele estavam instaladas um total de sessenta e nove. A explicação dada por CRUZ, consistente com uma análise baseada na necessidade de ampliar a industrialização buscando a inserção em mercados

externos, refere-se à necessidade de manter a desconcentração econômica na RMS e, simultaneamente, aos incentivos creditícios e fiscais oriundos da SUDENE e dos governos estadual e municipal, o que resultou numa diversificação produtiva em relação aos gêneros industriais.

O autor ainda ressalta que, malgrado este período de crescimento, em 1998 restavam apenas 61 estabelecimentos em operação. Este quadro, para ele, deveu-se, principalmente, ao fim dos incentivos fiscais e à conjuntura econômica gerada pela política de estabilidade monetária e ao acirramento da competitividade no mercado cada vez mais globalizado. Em suas conclusões, ele diz:

Ademais, pude verificar como ocorreu o desenvolvimento desigual e combinado das forças produtivas e das relações sociais de produção, assim como das condições diferenciadas de geração e apropriação do excedente econômico (CRUZ, 1999; p.311).

E, por fim, reconhece que houve, nestes trinta anos de existência do CIS, uma guinada promovida pelo capital extra-regional quando substituiu a liderança da produção de bens intermediários pela produção de bens finais não duráveis. Entrementes, este cenário, de uma industrialização exógena processada para fora de sua área de influência, que exporta sua produção final majoritariamente para mercados extra-locais, que importa boa parte da matéria-prima para sua produção, que utiliza tecnologias trazidas das empresas controladoras estrangeiras, não se traduziu no alcance daqueles objetivos originais que justificaram a criação do CIS. Sua contribuição no desenvolvimento econômico e social, em relação a empregos, impostos, incentivo a políticas nas áreas sociais (educação, saúde) tem sido pouco expressiva.

Conforme dito anteriormente, a escolha do CIS, para a realização da pesquisa empírica, deveu-se à possibilidade que ele oferece de constituir-se numa boa base empírica para a discussão da reestruturação produtiva vez que é um distrito industrial cuja inserção econômica, as relações de produção e os processos produtivos ali presentes possuem, indiscutivelmente, caráter capitalista; segundo, porque é um distrito industrial planejado, com características bem particulares ao nível da infra-estrutura, dos incentivos governamentais, do perfil das empresas; terceiro, porque comporta, nesse momento, quase noventa empresas de diversos

portes e ramos de atividade, gerando em torno de 4.000 empregos diretos, ao tempo em que está articulado à economia de forma a ultrapassar o âmbito regional.

Atualmente, é considerado o segundo pólo industrial baiano e o quinto do nordeste, onde funcionam estabelecimentos que chegam a empregar até mais de 1000 trabalhadores com faturamento anual que pode alcançar os R\$ 20.000.000,00. Quanto à tecnologia utilizada, existe desde aquela mais tradicional até o uso da microeletrônica no processo produtivo. No conjunto, é um centro industrial que, seguindo a oscilação da economia nacional e internacional no que concerne às crises e os momentos de expansão, é um exemplo de como tem se dado o processo de articulação entre a competitividade e a divisão do trabalho e dos mercados.

No período de realização desta pesquisa, estavam nele instaladas indústrias de capital local/regional, nacional e internacional, de portes variados estando o CIS dotado de toda a infra-estrutura básica, com incentivos fiscais e facilidades de acesso a créditos oficiais. Nele, estão instaladas empresas do ramo químico, material elétrico e de transportes, eletrodomésticos, bebidas, alimentos, vestuário, metalurgia, papel, papelão e embalagem. Pode-se citar a Pneus Pirelli, a Cervejaria Kayser, a Avipal, a BELGO/BEAKART (antiga Jossan), a Plascalp, a Química Geral do Nordeste, a Siemens, a Klabin etc. As indústrias localizadas no CIS representam, aproximadamente, 10 % do total de unidades fabris no município, empregam diretamente em torno de 35 % da mão-de-obra no setor, são responsáveis por quase metade dos 38.54 % do ICMS arrecadado no setor industrial do município, que em seu total corresponde a 4% do ICMS baiano, segundo o Censo Empresarial realizado pela Prefeitura Municipal em 2002.

Apesar dos poucos estudos atualizados referentes à inserção do CIS na economia baiana/brasileira/mundial, não é objetivo deste trabalho tentar suprir esta falta, muito embora se reconheça esta limitação quando da análise dos modos e da magnitude de sua reestruturação produtiva. É suposto que na sua descrição - aspecto essencial no estudo de caso – sejam construídos indicadores capazes de embasar uma análise que articule o processo de reestruturação produtiva no CIS com sua integração à economia como um todo, é claro, na medida que isto seja necessário para se alcançar o objetivo deste trabalho.

II. A construção da pesquisa

Para efeito de escolha da amostra das empresas a serem pesquisadas, foi usado o relatório da pesquisa denominada de *Perfil das Empresas do CIS*, realizada pela SUDIC/SIC (BAHIA,1997), que possui informações sobre origem do capital, investimento, faturamento, início de operação, ramo, mão-de-obra, matéria-prima e produto, além de dados menos importantes para o que se pretende nesta pesquisa como CGC, inscrição estadual, área da instalação física e nome dos diretores. Diante da falta de dados mais atualizados, optou-se por escolher dentre estas empresas aquelas maiores, a partir do cruzamento de três variáveis (faturamento, mão-de-obra, ramo de atividade), supondo-se que, se estivessem em pleno funcionamento, decorridos os seis anos entre a realização daquela pesquisa e a realização desta, elas deveriam manter a mesma tendência em termos de representatividade.

Nesse sentido, foram consideradas, também, empresas que tenham sido inauguradas a partir de 1997 e que, eventualmente, pudessem ser consideradas, segundo os mesmos critérios, como parte da amostra. Neste caso, as informações foram atualizadas em entrevistas realizadas com o superintendente do CIS e com o diretor do CIFS (Centro das Indústrias de Feira de Santana), entidade representativa patronal, no mês de julho de 2002, e a partir de um cadastro que é feito anualmente por estas entidades apenas com as informações básicas.

No período de julho a outubro de 2002, foram realizadas discussões através de um grupo focal composto por sindicalistas representantes dos trabalhadores das empresas escolhidas para a pesquisa (SINDIQUÍMICA, SINDICARNE, SINDBEBIDAS, SINDICATO DOS METALÚRGICOS e SINDIBORRACHA). Aconteceram seis reuniões com a presença em média de oito sindicalistas, com duração aproximada de quatro horas cada uma delas, na sede do sindicato dos metalúrgicos de Feira de Santana. O objetivo foi aproximar-se mais da situação concreta daquelas empresas em relação à reestruturação produtiva bem como, a partir das discussões, selecionar seus aspectos e indicadores mais significativos

para formular os instrumentos de pesquisa para os informantes-chaves e os trabalhadores (questionários em anexo).

Utilizando-se desta metodologia de pesquisa, que facilita obter dos seus participantes elementos que uma entrevista dirigida não permite, no debate entre eles, onde o pesquisador apenas mediou e orientou no sentido de garantir a temática, com uma interferência mínima, foi possível perceber que, na ótica deles, a reestruturação produtiva aparece de maneira fragmentada. A percepção destes trabalhadores, todos lideranças sindicais indicadas pela diretoria de seus respectivos sindicatos - dois por entidade -, mostrou uma incapacidade de apreendê-la como uma estratégia capitalista. Para eles, esta aparece mais como um desenvolvimento “natural” da ciência e da tecnologia, utilizada pelos patrões e menos como uma nova racionalidade cujo objetivo é instaurar uma nova *ordem* para a restauração do capital frente a sua crise. Eis alguns exemplos ilustrativos: (...) “ah, mudou muito. Tem menos gente trabalhando, a gente precisa estudar, entender estas coisas senão perde o emprego. Trabalhar com o computador é difícil mas ele facilita o trabalho. Estas tecnologias são muito importantes. Quando chegou na fábrica, a gente sabia que agora ia aumentar a produção, a qualidade do produto. E isso é bom.” (...) “É o tipo da coisa: não tem como escapar. É a evolução do mundo. A gente tem que se adaptar. O problema é que substitui trabalhadores. Mas, quem fica pode mostrar sua capacidade. Tem de ser bom. Às vezes é difícil mostrar o lado ruim pros companheiros. Só as demissões. Quando a empresa treina, dá prêmio de produtividade, dá mais responsabilidade, fica mais difícil o sindicato atuar.” (...) “É complicado para a maioria compreender que aquela máquina ou aquele jeito diferente de tratar os empregados, de parceiro, de chegar junto do gerente e poder discutir o trabalho, não acaba com a exploração, o cansaço, os problemas de saúde e até os baixos salários”. (...) “Tem um lado bom que quem é bom mesmo pode provar. E, depois, acabou com aquele monte de chefes que perseguia a gente. Com a máquina a gente não pode falhar mas, também, ela não enche seu saco toda hora”. (...)”o Sindicato nunca discutiu assim, a reestruturação produtiva, como estamos falando agora. Agente sabe das coisas aos poucos. Mas está tudo acontecendo ligeiro. Agente não é informado do que vai acontecer na fábrica. De repente, muda máquina, vem gente de outras fábricas de outros estados e até de outros países para treinar, organizar. Os bons vão ficando. Mas agente nunca entrou

nas fábricas para discutir isso. É mais condição de trabalho, salário, plano de saúde. De vez em quando, tem problema com os *terceiros*.” (...) “o que a gente vê é que até o ambiente é mais limpo, mais organizado, agente sabe tudo que vai acontecer, até mesmo na manutenção, agora quase não tem parada, e se tiver tem gente pra resolver na hora. Tem também a exportação: isso exige um produto sem defeito e de melhor qualidade.”

Como a intenção aqui não é reproduzir toda a discussão do *grupo focal*, se quer tão somente ressaltar aspectos importantes que justificaram algumas conclusões. A primeira delas é que observou-se a existência de um consenso entre os sindicalistas quanto às modificações na produção e no processo de trabalho por conta do uso de novas tecnologias e novas formas de gerenciamento. Entretanto, ficou patente a existência de divergências entre eles em relação aos benefícios/malefícios de tais modificações. Para aqueles vinculados aos sindicatos maiores e mais tradicionais (químicos e metalúrgicos), portanto com uma história de lutas e com uma formação política mais elaborada, a reestruturação produtiva apresentava-se com aspectos positivos e negativos. Para os outros sindicalistas, que representavam sindicatos menores e localizados (bebida, carne e borracha), a percepção era de aceitação das inovações como um processo auspicioso.

Nas discussões no grupo focal, observou-se que os sindicalistas estavam razoavelmente bem informados sobre a reestruturação produtiva, seus objetivos e características, porém encontravam-se divididos quanto à suas conseqüências para os trabalhadores. Reconheciam na exigência da escolaridade e do treinamento, na multifuncionalidade e na polivalência aspectos positivos, pois de um lado aumentava a importância deles no processo produtivo ao saberem mais sobre o que fazem e, por outro, reduzia o controle sobre eles com a diminuição de chefes/supervisores/encarregados. Quanto às novas tecnologias informacionais e automatizadas, as opiniões também foram na mesma direção de que tornavam o trabalho mais leve, exigiam mais estudos e, ao mesmo tempo, sentiam-se importantes por lidarem com tais tecnologias, mesmo ao considerarem que, no caso do CIS, esta modernização ainda fosse pouca. Sobre as condições de trabalho (salários, jornada, ambiente, etc.), reconheciam não terem mudado muito, a não ser por causa das mudanças no processo produtivo, achavam que apesar disso tinha

menos máquinas, poeira e barulho, e menos gente também. Na percepção sobre a importância do trabalho na construção da subjetividade, reconheciam o quanto era a partir dele que construíam uma identidade social mas, ao mesmo tempo, reconheciam-no, fundamentalmente, como um meio de sobrevivência e de acesso à esfera do consumo, retirando-lhe sua capacidade de contribuir para a realização pessoal ou para a construção de uma identidade coletiva.

Após esta fase, os instrumentos foram testados em uma empresa fora da amostra e reformulados naquilo que parecia necessário em relação a abordagem teórico-metodológica pretendida e aos objetivos delimitados no então projeto da pesquisa. A partir daí, as 11 empresas foram contactadas pela pesquisadora quando o projeto da pesquisa foi apresentado, solicitando-se, então, permissão para a realização das entrevistas. No caso de três delas, esta não foi obtida sequer para adentrar à fábrica, ainda que tenha-se tentado exaustivamente, inclusive com o reforço da direção do CIS e do CIFS. Dentre as oito empresas pesquisadas, tem-se duas pertencentes aos ramos químico, metalúrgico e de alimento, uma do ramo de bebida e outra ao ramo de borracha (ver quadro I).

A realização da pesquisa foi um percurso cheio de obstáculos: dificuldade no agendamento com os diretores/gerentes, na marcação das entrevistas, e principalmente com os trabalhadores, pois estavam em serviço. Quanto às entrevistas com os representantes das oito empresas, as quais foram realizadas primeiramente, ocorreram diversas remarcações, sendo que, às vezes, foi preciso conversar com mais de um dirigente para obter todas as informações, não só pela gama quanto pelo período referido.

Posteriormente, com relação aos trabalhadores, foram realizadas 224 entrevistas. Também aqui algumas dificuldades foram enfrentadas, pois a amostra foi aleatória, e composta por empregados das áreas administrativo-financeira (incluindo planejamento e marketing), de manutenção e de produção, com os três graus de instrução e mesclada pelo dois sexos. Isto foi feito a partir de uma lista fornecida pelo setor de pessoal, com todos aqueles dados, de onde a amostra foi selecionada; as entrevistas obedeceram a uma escala, com data e hora previamente combinadas com o setor de pessoal, que se encarregava de avisá-los antecipadamente. Foram

feitas em recinto fechado, na própria empresa, apenas com a presença da pesquisadora; o número de participantes por empresa, as quais possuíam entre 68 e 676 trabalhadores, foi de, aproximadamente, 10% do seu total, resultando em 224 entrevistas, de um universo de 2.282 trabalhadores das oito fábricas, sendo que em todo o CIS o número de empregados, à época (2003), era próximo de 4.000 nas 86 empresas em funcionamento.

O tempo de realização das entrevistas foi mais longo com os diretores/gerentes, em média 2 horas; já com os empregados, elas ocorreram numa média de 30 minutos. Em ambos os casos, foram apresentados os objetivos da pesquisa, ressaltados o anonimato do entrevistado e o uso estritamente acadêmico das informações por eles prestadas. O contato com os entrevistados (gerentes/diretores e trabalhadores) e a permanência nas empresas durante a realização das entrevistas, às vezes pelo dia inteiro, inclusive almoçando nos seus refeitórios, foi um momento dos mais ricos e interessantes da pesquisa.

Com os trabalhadores, enfatizou-se que as respostas deveriam estar baseadas apenas na sua vivência e experiência e não na preocupação de responder corretamente, ressaltando a importância do uso da memória, da sinceridade e da espontaneidade. As entrevistas com os informantes-chaves das empresas e com os trabalhadores foram realizadas durante o período de março a novembro de 2003. A tabulação/sistematização e análise das informações foram feitas separadamente: inicialmente, as obtidas dos representantes das indústrias e, em seguida, as relativas aos trabalhadores. Pode-se adiantar que a realidade encontrada no Centro Industrial do Subaé, em que pese sua singularidade, ilustra muito bem não só a heterogeneidade do processo de reestruturação produtiva como também revela sua face perversa.

De acordo com a perspectiva metodológica assumida, a pesquisa foi construída a partir do desenvolvimento da reflexão e do contato com a realidade empírica. Assim, a apresentação da discussão de seus resultados tenta seguir uma lógica resultante do confronto entre os pressupostos teórico-conceituais e aqueles aspectos mais relevantes no sentido de revelar a singularidade da reestruturação produtiva no CIS

sem, no entanto, perder de vista sua conexão com este processo em sua formatação mais ampliada.

Nesta perspectiva, foram escolhidos alguns indicadores que possibilitassem uma visão de conjunto e, ao mesmo tempo, permitissem analiticamente a sua compreensão em suas dimensões mais importantes. Desta forma, como parâmetros para a análise, foram tomados: a) a introdução de novas tecnologias no processo produtivo e o uso de formas inovadoras de gestão da força de trabalho; b) o perfil da escolaridade, o papel da qualificação e a questão das competências dos trabalhadores para as empresas; c) a terceirização; d) outros elementos constituintes do processo (a formação de redes interempresas na relação com fornecedores e clientes, o movimento sindical, etc); e) a percepção dos trabalhadores sobre as mudanças na organização e no processo de trabalho a partir das inovações tecnológicas e gerenciais.

III. A particularidade da reestruturação produtiva no CIS

Como já explicitado anteriormente, o objetivo desta pesquisa foi contextualizar, identificar e discutir o modo e a magnitude da reestruturação produtiva no CIS. Ao concebê-la como uma das expressões da crise capitalista iniciada na década de 70, ela tem se traduzido num conjunto de inovações gerenciais e tecnológicas que buscam obter o máximo de flexibilidade na produção e maior qualidade nos produtos como elementos capazes de contornar os efeitos daquela crise. É com essa perspectiva que se pretende abordar a realidade encontrada no CIS. A apresentação da análise será feita a partir dos recortes definidos pelos indicadores escolhidos, a partir das informações obtidas dos representantes das oito empresas, primeiramente, e, em seguida, aquelas oriundas das entrevistas com os 224 trabalhadores. Posteriormente, buscar-se-á analisar tais informações de maneira articulada, num quadro que situe a singularidade da reestruturação produtiva no CIS no contexto da discussão histórica e teórico-conceitual desenvolvida nos dois Capítulos iniciais deste trabalho.

1) introdução de novas tecnologias no processo produtivo e o uso de formas inovadoras de gestão da força de trabalho no CIS

Observou-se que ocorreu, em todas as oito empresas pesquisadas, a tendência já verificada nos estudos quando da revisão bibliográfica sobre a reestruturação produtiva brasileira quanto à introdução de novas tecnologias produtivas e gerenciais: seus objetivos foram, nas palavras de seus dirigentes, primordialmente, a redução dos custos, o aumento da competitividade através do binômio produtividade/qualidade ou a implantação do padrão da matriz multinacional.

Sobre as mudanças no processo produtivo, nos últimos cinco anos antes da pesquisa, elas aconteceram em seis empresas: uma metalúrgica, uma química, uma de borracha, duas de alimento e uma de bebidas. Exceção apenas para as duas menores (ramo químico e metalúrgico). Segundo seus diretores, nas primeiras as mudanças foram consideradas significativas em relação ao maquinário e aos equipamentos, com a automatização parcial da produção, a utilização do CAD-CAM (*computer aided design* e *computer aided manufacturing* que significa o uso de desenho e produção industrial com auxílio de computadores onde as especificações dos projetos são passadas automaticamente para a produção) e do CEP (controle estatístico de processo que previne desvios).

Também nestas seis empresas, ocorreu a introdução de novas práticas organizacionais. As mais disseminadas eram: o controle de qualidade total e a manutenção preventiva total. Foi encontrada em três delas (química, metalúrgica e pneumático) a realização do trabalho em equipe e a existência de ilhas de produção (mudança do *lay-out* que agrupa máquinas diferentes em linha ou em forma de U) Em nenhuma empresa foi constatada a utilização de círculos de controle de qualidade, máquinas de controle numérico, uso de robôs nem trabalho em células ou grupos semi-autônomos. Apesar disso, observou-se, na fala dos dirigentes, uma ênfase acentuada no aspecto da gestão do processo e da força de trabalho mais do que nas inovações tecnológicas no processo produtivo embora as técnicas mais sofisticadas (*kanban*, *just-in-time*, CEP) não tenham sido encontradas em nenhuma das empresas. Nas áreas gerencial e administrativo-financeira, foram implantados programas computadorizados.

Ocorreu, ainda, nestas seis indústrias, modificação nos produtos, fabricação de novos produtos e alteração das plantas. Deste conjunto, metade pertence ao capital estrangeiro e na outra metade ele tem participação significativa; cinco delas podem ser consideradas de grande porte ou, pelo menos subsidiárias de uma grande empresa; as duas do ramo químico pertenciam, até meados dos anos 90, ao capital local/regional/nacional exclusivamente. Nas duas de pequeno porte (metalúrgica e alimento), não se deu inovações no processo produtivo, apenas a introdução de equipamentos mais modernos e máquinas eletromecânicas. No entanto, nestas, houve uma informatização de toda a parte administrativo-financeira.

O que foi verificado igualmente em todas as oito empresas, com diferenças de adequação ao porte e ramo das empresas pesquisadas, foi a horizontalização na forma de gerenciamento e de gestão da força de trabalho. Acompanhando este processo, deu-se também uma concentração na divisão das atribuições em termos da hierarquização. Anteriormente, havia empresas com até oito níveis: operador, líder, feitor, mestre, supervisor, gerente de área, gerente de departamento e diretor. Na maioria dos casos estes cargos/funções existiam, mesmo com outra nomenclatura. Com a reestruturação, alguns foram suprimidos, permanecendo de três a quatro apenas. Simultaneamente, inovações tecnológicas e gerenciais, provocaram uma diminuição na contratação de pessoal, gerando demissão e aumento de produtividade com menos trabalhadores. Os entrevistados, das oito empresas pesquisadas, reconheceram que tais inovações são sinônimas de *enxugamento* de pessoal, reforçado pela necessidade da diminuição de custos. Segundo eles, além disso, a horizontalização promove uma maior agilidade na empresa, com a distribuição de poder, promovendo uma descentralização e, simultaneamente, uma integração entre os vários setores da fábrica. Mesmo para aqueles que representavam as duas unidades menores (alimento e metalúrgica), as modificações neste aspecto foram importantes para adapta-las às mudanças tecnológicas, mesmo que de pouco impacto em relação às maiores da amostra pesquisada. Nas empresas consideradas como de grande porte (seis), existiam trabalhadores polivalente/multifuncionais (operação de várias máquinas diferentes ou semelhantes) em graus variados.

Sobre o uso de novos mecanismos de gestão da força de trabalho, à exceção de uma empresa, as outras sete possuíam o sistema de controle da qualidade total (CQT) tanto em relação a processos quanto a produtos, ainda que em duas delas a implantação fosse recente (menos de dois anos). Houve um reconhecimento por parte das empresas que o implantaram, que o C.Q.T. era um sistema complexo, de difícil implementação e em permanente mudança e avaliação, não podendo se considerar como totalmente implantado, mesmo naquelas que já o faziam há mais de oito anos. Por outro lado, em nenhuma empresa tinham sido implantados, até aquele momento, os círculos de controle de qualidade (CCQ).

Já a implantação do sistema de manutenção preventiva total (TPM) existia em cinco das indústrias pesquisadas, sendo que a primeira a utilizá-lo o fez a partir de 1998 e as quatro restantes a partir de 2001. Este sistema tem, em última análise, o objetivo de comprometer o trabalhador com o bom funcionamento das máquinas e seu lema é *esta máquina é minha e quem cuida dela sou eu*. Todas elas pertenciam (parcial ou totalmente) à multinacionais. Em apenas três das empresas pesquisadas havia a implantação do 5 S e em nenhuma das indústrias havia a implantação do *kaban/just in time*, mas quatro referiram a utilização de uma programação da produção e a um modelo de ajuste baseados na demanda/encomenda. Em nenhuma empresa foi encontrado o trabalho realizado por grupos semi-autônomos ou pelas chamadas células de produção. Entretanto, em metade delas apareceu o trabalho em equipes, sendo que em uma ele ocorria apenas no setor da manutenção e nas outras três inclusive na produção.

Os motivos que levaram à adoção de inovações tecnológicas no processo produtivo, no processo de trabalho e no gerenciamento, segundo os dirigentes das oito empresas, foram devido a uma imposição do mercado (competitividade), à crise no setor (diminuição de custos), às exigências dos clientes (qualidade). No caso das cinco empresas que pertenciam a grupos estrangeiros (total ou parcialmente) foi acrescentado que as mudanças ocorreram para imprimir o padrão da matriz. Em relação a estas, seus dirigentes consideraram-nas vantajosas no que dizia respeito à produtividade, à competitividade, ao faturamento, à diminuição de custos, aos clientes, aos fornecedores, ao meio-ambiente e à saúde e segurança dos trabalhadores.

As mudanças que mais contribuíram para proporcionar tais vantagens, segundo eles, foram a automação, através da diminuição da mão-de-obra, a aproximação com clientes e fornecedores, a introdução de procedimentos que garantem mais qualidade aos produtos e aos processos. Apenas um não reconheceu haver vantagens no que tange à relação com os trabalhadores, tanto pela resistência inicial destes às mudanças quanto pelas demissões que elas provocaram, gerando insatisfação e insegurança que, atualmente, estão minimizadas. Não foi citada nenhuma desvantagem.

Segundo os diretores/gerentes de quatro empresas - todas de grande porte -, onde havia uma exigência do processo produtivo na manutenção das linhas de montagem elas permaneciam para um número significativo de empregados, mesmo com a introdução da automação em alguns setores do processo produtivo. Portanto, permanecia a realização de tarefas segmentadas e repetitivas sob a supervisão imediata de outros colegas, nos moldes tradicionalmente taylorista-fordista. Isso mostra, novamente, a presença de uma combinação em que há uma sincronização e integração entre novos e velhos processos de trabalho (taylorismo, taylor-fordismo e toyotismo), confirmando o caráter historicamente seletivo e gradual da modernização tecnológica no capitalismo, verificado no CIS, através da adaptação de instalações físicas, de processos produtivos e de modelos gerenciais.

Para cinco dos entrevistados, a busca da garantia da qualidade e da produtividade era feita mais por formas consideradas eficientes de gerenciamento, características do fordismo, a exemplo da manutenção de estruturas hierarquizadas verticalmente, do que com o uso de tecnologias produtivas mais sofisticadas, muitas vezes inadequadas no que se refere à relação custo-benefício para o porte, o ramo ou mesmo o produto final. Depreende-se daí que na reestruturação produtiva, e no CIS isto ficou visível, podem ser muitos os fatores que implicam nas escolhas tecnológicas e gerenciais. E quaisquer que elas sejam podem ser consideradas como estratégias para garantir a sobrevivência da empresa diante dos impactos da crise econômico-social, do enfrentamento das exigências da competitividade intracapitalista e dos rearranjos impostos pelo novo padrão de acumulação, a exemplo da internacionalização acelerada e das políticas governamentais que a estimulam.

Questionados a respeito da participação dos trabalhadores nas decisões sobre o processo de produção e a sua organização, de acordo com cinco entrevistados, esta se dava apenas ao nível da consulta (ouvir a opinião). Verificou-se, ainda, uma participação mínima dos trabalhadores em outros aspectos: apenas em duas empresas eles eram chamados a opinar sobre cursos e treinamentos a serem realizados somente em uma outra podiam definir a escala de horário de trabalho, segundo seus dirigentes. Seis deles reportaram-se a que as opiniões e sugestões eram aproveitadas se houvesse a concordância da gerência/diretoria, mesmo assim no âmbito do horário/jornada ou da modificação de alguns aspectos isolados do processo de trabalho.

Dentre as oito empresas pesquisadas, nos últimos cinco anos, em seis houve mudanças nos produtos. Elas ocorreram, segundo seus diretores, por causa do mercado consumidor (buscar a qualidade e enfrentar os concorrentes) e, particularmente em duas delas, também, para se adequarem às exigências e padrões das empresas multinacionais que tinham-nas adquirido recentemente, à época da pesquisa.

Dos representantes das empresas obteve-se a informação que nenhuma delas possuía setores de marketing, pesquisa ou desenvolvimento nas instalações no CIS: em três casos eles ficavam na sede/matriz multinacional (Europa e EUA); em outros três, se localizavam em outros estados (Minas Gerais, São Paulo e Rio Grande do Sul). As duas fábricas que não possuíam nenhum setor nestas áreas eram as duas de pequeno porte vinculadas ao capital local (metalúrgica e alimentos).

Com relação aos fornecedores, em cinco empresas, ocorria a formação de uma rede, garantindo uma integração e uma fidelidade em grau elevado. Em uma outra, a empresa de médio porte do setor químico, a relação com os fornecedores se dava através de tomada de preços/concorrência via *home-page* da empresa, prevalecendo os melhores negócios. Nas duas restantes (as de menor porte do ramo metalúrgico e de alimento), a relação com os fornecedores se dava da forma tradicional, através de contatos e levantamentos de preços para insumos, equipamentos, etc. Do mesmo modo, quanto à formação de redes interempresas relacionadas a clientes, não foi encontrada em nenhuma empresa do CIS. Foi

relatada apenas a existência de um acerto informal de fidelidade como característica do tipo de vínculo estabelecido entre tais empresas, baseado nos preços. Em duas das indústrias, seus diretores revelaram a existência de uma tentativa de criar este tipo de rede através da Internet, onde elas tinham uma página, permanentemente atualizada, à disposição dos clientes para que os mesmos acompanhassem a oferta dos produtos (preços, tipo, quantidade, etc). Quanto à certificação, cinco empresas não possuíam nenhuma e as outras três tinham ISO 9000.

Ao opinarem sobre a flexibilização das relações de trabalho, entendida como as novas modalidades de contratação e definição da jornada de trabalho, representantes de cinco empresas disseram considerá-la positiva; os outros não se consideraram em condições de responder por desconhecer a questão. Sobre os benefícios oferecidos aos trabalhadores, cinco empresas, justamente as maiores do ramo químico, metalúrgico e de alimentos, se limitavam ao que estava previsto na convenção sindical englobando alimentação, transporte, plano de saúde, participação nos lucros e prêmios por produtividade. As outras três informaram oferecer apenas a alimentação e vale-transporte, e em duas destas existia também convênio com farmácias. Em nenhuma, os terceirizados tinham acesso a qualquer desses benefícios, à exceção da alimentação e do transporte. A relação com os sindicatos dos trabalhadores foi considerada pelas oito empresas como boa, razoável ou amigável.

Esta percepção dos dirigentes reforça a análise que vê na reestruturação produtiva seu aspecto ostensivo de neutralização do movimento sindical. Ao resgatar a prática sindical anterior que, mesmo sem contestar a *ordem* capitalista, lutava por conquistas quanto a salários, condições de trabalho, previdência, qualificação e garantia no emprego, é visível atualmente uma certa acomodação e insegurança dos sindicatos. O modelo toyotista é aplicado com, sem ou contra eles, o que tem criado uma relação de convivência entre trabalhadores e patronato senão harmoniosa pelo menos sem conflitos abertos. Daí, aquela idéia retratada pelos diretores das empresas de uma relação que não incomoda nem ameaça às empresas. O fato dos *terceiros* não terem acessos aos benefícios é bastante sintomático de sua função fragmentadora da classe trabalhadora, pois são vistos

pela empresa e pelos colegas como *de fora*, sobre os quais eles não têm responsabilidades.

Segundo as informações das empresas, a estrutura de remuneração de seus empregados, além de ser formada por baixos salários mostrava, também, uma grande defasagem entre os trabalhadores de pouca escolaridade, os de nível técnico ou com o segundo grau e os de nível universitário (quadro II). Além disso, ficou nítida uma diferenciação em todas as empresas em relação aos três setores: os operadores, com exceção dos técnicos, e o pessoal de apoio do setor administrativo estavam na faixa salarial mais baixa; o pessoal da manutenção e da administração, em geral com curso médio (técnico ou não), numa faixa intermediária e os de nível universitário, de qualquer setor, possuíam as maiores remunerações. O menor salário correspondia ao mínimo exigido por lei (R\$ 240,00) e era percebido por, aproximadamente, 30% do total de trabalhadores das oito indústrias; quase 40% ficavam acima disso até três salários-mínimos; entre esse valor e seis salários-mínimos encontrou-se pouco mais de 20%, e os 10% restantes estavam com salários superiores a esta faixa chegando, no máximo, a quantia relativa a 18 salários mínimos. A composição salarial nas empresas estudadas demonstrou muito claramente a prevalência de baixos salários: aproximadamente 70% dos empregados percebiam até três salários-mínimos, não havendo, portanto, uma correspondência entre a exigência de maior grau de instrução e melhor remuneração.

Para a maioria (seis) dos dirigentes entrevistados, a introdução de novas técnicas de gestão e novas tecnologias no processo produtivo não teriam causado impactos negativos na saúde e segurança no trabalho nem no meio-ambiente, muito ao contrário, estas inovações foram consideradas positivas.

Analisando-se a configuração da reestruturação produtiva no CIS, através das informações obtidas dos diretores/gerentes, pode-se aferir o quanto ela atingiu as empresas e seus trabalhadores. O modelo germinado no distante Japão foi transplantado para o sertão baiano. E o resultado foi uma hibridização do formato anterior – mais ou menos taylor-fordista – com o toyotismo. É possível inferir que as mudanças ocorridas mantêm e reforçam características do primeiro e introduzem

como e quanto cada empresa, pelo seu porte, pelo seu ramo, pela origem da composição de seu capital, precisa do segundo. A competitividade, a produtividade, a qualidade, a economia de custos continuam definindo o terreno em que se move e se modifica a produção e a organização do processo de trabalho e, portanto, as condições de trabalho. No caso, como a resistência quase inexistente, elas têm reinado diante da incipiência do movimento sindical local. Desta forma, o cruzamento do antigo com o novo dificulta uma classificação ortodoxa sobre qual o modelo prevalece no CIS ou mesmo nas empresas pesquisadas.

Baseando-se na leitura de ZILBOVICIUS (1999), observou-se que no caso do CIS não é possível classificar as empresas segundo um modelo de processo de fabricação num tipo específico de sistema de produção pois, como aludido anteriormente, encontrou-se uma diversidade de *modelos* entre e intrafábricas. No que tange à relação produção e estoque, havia empresas que se enquadravam perfeitamente no esquema taylorista (matérias-primas e produtos estocados e disponíveis para os clientes), a exemplo daquelas pertencentes aos ramos de alimentos e bebidas. Mas havia empresas que podiam ser classificadas como híbridas, pois estruturavam a produção apenas a partir do estoque só de matérias-primas ou de produtos, dependendo parcialmente da demanda do mercado no planejamento e na execução da produção, a exemplo das metalúrgicas, particularmente a de grande porte. As duas empresas do ramo químico e a do ramo de borracha podiam ser classificadas como as mais próximas do modelo toyotista em que, embora houvesse estoque do *input*, a produção era programada considerando a demanda dos clientes.

Aqui cabe ressaltar que a relação produção e consumo é uma variável tratada diferentemente pelos diferentes sistemas de produção acima referidos. De um lado, mais próximo ao modelo originalmente taylorista-fordista, com ênfase na produção em massa, foram encontradas três indústrias que possuíam níveis diversificados de tecnologia, de faturamento e com capital de origem local e internacional, sendo que duas têm em comum o fato de pertencerem ao ramo de alimentos e bebidas e serem de grande porte; e a outra, é de pequeno porte e do ramo metalúrgico.

Por outro lado, mais próximas ao modelo japonês, embora nenhuma empresa utilizasse o sistema *just-in-time/kanban/kaizen*, considerado como uma de suas características fundamentais, estavam as três de grande porte que pertenciam aos setores químico, metalúrgico e pneumático. Em maior ou menor grau, verificou-se que nelas havia uma preocupação relativa à diminuição da incerteza do mercado consumidor, expressa na gestão da produção, bem como com a garantia de respostas rápidas dos fornecedores como forma de reagir às oscilações da demanda efetiva. Assim, foram identificadas formas variadas neste grupo de enfrentar esta questão: desde implantação de sistemas automatizados, a exemplo do SAP que integra as duas pontas (*inputs* e produtos) e agiliza o fluxo da produção minimizando seus estoques; do CEP que serve para avaliar amostras do produto a partir de certas características; do TPM que garante atividades rotineiras de manutenção, integrando e enxugando o processo produtivo; da inclusão até de modificações nos produtos finais de maneira a atender certas parcelas/ninchos do mercado que exigem pequenas mas importantes diferenças.

As duas empresas que não se aproximavam significativamente nem do taylorismo-fordismo nem do toyotismo eram as de pequeno porte, uma do ramo químico, de propriedade parcial do capital estrangeiro, cujo produto final é matéria-prima para outras indústrias químicas; a outra, do ramo alimentar, de propriedade do capital local, vinculada a agropecuária regional. Nestes casos, observou-se uma menor racionalização no que concernia à relação das empresas com os fornecedores e compradores, dada, principalmente, à flutuação da demanda, no primeiro caso, e a sazonalidade da oferta da matéria-prima, no segundo caso.

A realidade encontrada no CIS reafirma os resultados de outras pesquisas que apontam a inexistência de um padrão único de reestruturação produtiva no Brasil cuja marca distintiva parece ser uma heterogeneidade generalizada. Neste sentido, estabelecer comparações ou conexões entre as diversas formas com que ela se expressa é, metodologicamente, temerário. Outrossim, no que se refere aos seus impactos nas relações de trabalho e no movimento sindical, é plausível afirmar uma semelhança bastante significativa na experiência nacional e nos vários setores por ela atingidos. Decorre daí uma dificuldade em se identificar tendências mais gerais a não ser aquelas associadas às conseqüências na redução dos postos de trabalho,

na exigência de um novo padrão na estrutura de qualificação e no uso de alguma inovações tecnológicas e de gestão da força de trabalho. Na discussão sobre o processo de reestruturação no mundo, a partir de uma análise da literatura, Gitahy assevera que tais impactos “*apontam para um conjunto de efeitos heterogêneos e contraditórios que dependem do caráter não linear do processo de mudança tecnológica, e de sua articulação com a sociedade onde se verificam*” (1992, p.15).

O que transparece no CIS é que a introdução de mudanças no *modelo* taylor-fordista vigente anteriormente se apresenta de maneira irregular e contingente. A adoção de novas tecnologias, principalmente na área da gestão, demonstra uma certa criatividade do empresariado ao adaptá-las, ainda que aparentemente distante do *modelo* toyotista, observando-se uma aproximação significativa da flexibilização da produção nos moldes por ele apregoados. Assim, observa-se, também, uma contradição quando em algumas empresas parece ter ocorrido mais uma adaptação do que mesmo uma transformação, gerando uma convivência composta por uma segmentação e diversificação de ambos os modelos. Como assinalado anteriormente, portanto, o esforço analítico no sentido de identificar tendências gerais, ou mesmo de buscar articulações com outros casos abordados em outros estudos, torna-se uma tarefa difícil. Na melhor das hipóteses, é possível identificar similaridades e dessemelhanças isoladas sem a pretensão de abordar o caso do CIS em termos do processo mais geral da reestruturação produtiva no âmbito brasileiro ou internacional.

Entretanto, esta limitação metodológica, mesmo diminuindo a possibilidade de inferências mais consistentes, não retira a importância deste estudo, nem das dezenas de outros já realizados ou em andamento, que empiricamente tem contribuído para a compreensão deste processo em sua magnitude e multifacetadas formas. Aqui, cabe registrar o alerta de CATANI (1995, p.38) quando diz que:

o mundo do trabalho precisa ser sacudido por uma teoria crítica radical. Repete-se *ad infinitum* estudos que, embora bem-intencionados, ficam na superfície dos fatos, na revelação do óbvio ou na ambigüidade dos balanços dos aspectos positivos e negativos sem posicionamentos mais explícitos. O exemplo mais flagrante desse desperdício de esforços são as análises sobre a relação tecnologia-emprego e sobre a qualificação-desqualificação da força de trabalho. Baseados em estudo de caso, inúmeros autores progressistas se iludem sobre as reais tendências do capitalismo, pois tomam dados isolados que não revelam a lógica inexorável. O capitalismo não gera emprego suficiente e, menos ainda, promove a qualificação generalizada. Esses não são seus objetivos e só

se realizam em circunstâncias ocasionais, para atender necessidades pontuais da reprodução.

Evidentemente, mesmo que se reconheça a pertinência do alerta acima, é fundamental ressaltar que, na última década, a quantidade de pesquisas que tem buscado ultrapassar aqueles limites, que não se restringe à descrições e cujo objeto extrapola o processo de trabalho, cresceu consideravelmente inclusive melhorando substancialmente no sentido de considerar, analiticamente, os elementos fundantes e constitutivos da reestruturação produtiva enquanto resposta histórica construída pelo capital no intuito de solucionar sua crise. Dentre eles, alguns dos quais citados nesta tese, sobressaem-se aqueles que procuram discutir as diferenças entre o padrão taylor-fordista, associado ao keynesianismo, e a acumulação flexível, constituída pelo e no toyotismo, a partir de uma compreensão de que ambos pretendem resolver os impasses e conflitos dos momentos de crise, objetivando supera-los de modo a garantir a permanência do processo de acumulação capitalista em novos patamares, basicamente através da intensificação da exploração da força de trabalho.

Retomando a discussão inicial, baseada nos capítulos XI a XIII de O Capital (Marx, 1993), é possível situar a reestruturação brasileira, e particularizar o caso do CIS, no quadro do processo de desenvolvimento do capital em seu movimento contraditório gerado, principalmente, pela concorrência intracapitalista e pela luta antagônica com a classe trabalhadora. As singularidades empíricas demonstram a forma histórica na atualidade da tentativa constante dos capitalistas em adequar e recriar suas estratégias para garantir a sua hegemonia. A esfera técnico-econômica traduz muito mais uma lógica político-econômica a qual sustenta a implementação das inovações na ânsia de contornar a tendência de queda na taxa de lucro. É assim que se pode compreender a presença da mistura de vários *modelos* na concretude da reestruturação produtiva dentro das empresas e nas diferentes regiões tornando difícil a identificação de um padrão produtivo uniforme ou de uma evolução linear entre os mais antigos para os mais recentes. Nesta acepção, o CIS representa muito bem como este processo ocorre.

E, neste sentido, o fator mão-de-obra parece ser decisivo. Como visto, a estrutura ocupacional em relação à faixa etária (trabalhadores jovens), à remuneração (baixos

salários), à qualificação (suficientemente adequada) e ao movimento sindical (pouca influência) indica que a possibilidade de implementar a flexibilização, ao nível da produção e das relações de trabalho, torna-se menos complicada do ponto de vista da resistência dos trabalhadores bem como se apresenta menos onerosa.

Analisando suas características e seus impactos na organização da produção e no processo de trabalho, as inovações introduzidas no CIS na última década não podem ser observadas apenas como um resultado natural de uma política de atração de novos capitais ou de uma contingência do desenvolvimento industrial e/ou regional. Mesmo considerando a política governamental, fundamentalmente baseada em incentivos fiscais, ela não é determinante neste processo. É claro que contribui para isto. Entretanto, ao se constatar que dentre as empresas pesquisadas, o uso das novas tecnologias, tanto no processo produtivo quanto na gestão do processo de trabalho, se dá justamente naquelas de maior porte, que são dos ramos químico e metalúrgico, pertencentes, total ou majoritariamente, ao capital estrangeiro, este uso justificou-se mais por razões vinculadas à situação da matriz em termos internacionais. As vantagens competitivas que subsistem no CIS, no caso destas indústrias, como já mostrado, não estão associadas primeiramente nem ao fornecimento das matérias-primas nem aos mercados consumidores pois, em ambos os casos, fornecedores e compradores localizam-se principal ou exclusivamente fora da região. Daqui pode-se deduzir que a primordialidade para a sua implantação ou aquisição recente por grandes empresas multinacionais, tanto as plantas novas como as expandidas, foi definida por razões associadas, em primeiro plano, à nova divisão internacional do trabalho e, em segundo, pela busca da maximização dos lucros.

2) a questão da qualificação e das competências na reestruturação produtiva do CIS

Pelas informações obtidas, os gerentes/diretores das oito empresas afirmaram ser a escolaridade o critério principal para a seleção de pessoal e, em segundo lugar, ficou a experiência. Por outro lado, foi citada, por seis deles, a necessidade, também, de requisitos comportamentais como outro critério importante para

contratação. Merece destaque que, dentre estes, três consideraram o envolvimento e a dedicação como características imprescindíveis. Além disso, os mesmos enfatizaram a importância da capacidade individual do trabalhador em resolver problemas e se relacionar bem com os colegas, devendo ser capaz de exercer, a depender da função, uma liderança que privilegie a harmonia, ao invés do conflito, tendo como pensamento que o que é bom para a empresa é bom para todos.

Quando interrogados sobre a política de recursos humanos da empresa os gerentes/diretores estabeleceram uma diferença entre escolaridade e qualificação: cinco citaram esta última entendida mais como capacidade de desenvolver-se na empresa e de adaptar-se às mudanças tecnológicas e gerenciais, assim como o envolvimento e a dedicação à empresa, o que exige da empresa e dos empregados uma permanente preocupação com o aprimoramento e a disponibilidade para aprender e fazer várias coisas. Os outros três referiram à qualificação somente como a necessidade de um bom desempenho no trabalho. Todos os oito, no entanto, concordaram em que ela é uma prioridade da empresa e a realização de cursos, palestras e treinamentos eram considerados como a sua expressão.

Observou-se que todas as oito empresas realizaram tais atividades para qualificação, nos últimos seis meses anteriores à pesquisa, na área de saúde e segurança no trabalho; em duas delas houve, também, na área de meio-ambiente; em outras quatro, nas áreas administrativa e de produção, onde as atividades estavam relacionadas à busca da qualidade total e à introdução de novas máquinas e de sistemas informatizados. A preocupação com o desempenho dos empregados e a tentativa de adaptá-los aos novos arranjos tecnológicos e gerenciais ficou explícita, também, quando se constatou que, aproximadamente, 18% fizeram cursos/treinamentos na área técnica, 12% na área de saúde e segurança ou de meio-ambiente, 10% na área de relações interpessoais/liderança, 5% em qualidade total e 5% em informática. Isto significa que em torno da metade do total dos empregados não fez nenhum curso ou treinamento nos últimos seis meses que antecederam a entrevista. Em cinco empresas havia um convênio com o SESI para a realização de cursos de 1º e 2º graus através do sistema de tele-aulas. Os cursos voltados para a produção, tanto na área tecnológica quanto gerencial, foram ministrados pelo SENAI, pela Escola Técnica (CETEB) ou por pessoal de outras

unidades fabris do mesmo grupo econômico (São Paulo, Minas, R. G. do Sul, Itália, China, Espanha, Suécia e EUA).

Sobre o envolvimento dos trabalhadores com o trabalho, dirigentes de cinco empresas responderam ser regular e de outras três afirmaram ser bom. Para os primeiros, esta dificuldade de adesão ocorria devido à falta de escolaridade e a aspectos comportamentais (falta de discernimento e de iniciativa e problemas de relacionamento com a chefia e com o trabalho em equipe). Nos casos em que o envolvimento foi considerado bom, as explicações estavam relacionadas às boas condições de trabalho oferecidas pelas empresas. Considerando que a implantação e consolidação de inovações gerenciais como o CQT e a TPM dependem do consentimento e do envolvimento ativo dos trabalhadores, dada a sua vulnerabilidade em relação à ruptura na cadeia produtiva, pela exigência da qualidade e pelos estoques minimizados, é imprescindível que não haja resistência por parte deles. É premissa fundamental que haja uma introjeção da sua importância no processo produtivo. Isto ocorre, e os dirigentes o relataram, quando há uma preocupação da empresa em oferecer melhores condições de trabalho, proporcionar uma maior participação, indicar uma perspectiva de segurança no emprego, permitir maior aproximação hierárquica, incentivar o orgulho dos trabalhadores por serem os maiores responsáveis pela qualidade do produto e, finalmente, em se sentirem os *melhores* por ainda permanecerem empregados. Apesar disso, percebeu-se, mesmo nas maiores empresas pesquisadas, claras evidências de práticas tradicionais de gestão, justificadas pelos seus diretores quando estes afirmaram a incapacidade dos trabalhadores em aderirem a algumas diretrizes e orientações, o que justificaria a morosidade na implantação de novos métodos de gestão.

Analisando-se as informações sobre a escolaridade, a política de recursos humanos (seleção, capacitação e remuneração) das empresas e a estrutura ocupacional e relacionando-as com as novas exigências de qualificação, voltadas para o desenvolvimento de competências, observou-se que, entre os dirigentes, há uma percepção da existência de uma similaridade entre o grau de instrução e estas últimas. Isto remete à discussão sobre como a reestruturação produtiva recoloca o debate a respeito das teses sobre a desqualificação tendencial do trabalho e a

polarização das qualificações e da requalificação. A realidade do CIS reflete bem os motivos que geram a polêmica sobre se as novas tecnologias promoveriam ou não uma degradação do trabalho. O que se observou foi a existência de um conjunto de situações contraditórias inter e intrafábrica: em algumas conviviam, por um lado, processos de trabalho tipicamente taylorista-fordistas, nos quais a qualificação era reduzida a uma titulação formal mínima (até o primeiro grau) e onde valia mais o saber prático, a experiência adquirida no realizar a tarefa cotidianamente, e por outro, processos de trabalho que exigiam maior escolaridade, formação técnica e desenvolvimento de competências.

Ou seja, persistiam tanto trabalhadores cujo trabalho exigia apenas a qualificação no sentido tradicional, inclusive assumido pela OIT, a qual refere-se à capacidade adquirida para realizar uma tarefa num determinado posto de trabalho de maneira satisfatória, quanto trabalhadores cujas atribuições exigiam muito mais: o desenvolvimento de certas competências, entendidas como expressão de uma mobilização maior da subjetividade do trabalhador a nível de atenção, de capacidade de perceber e resolver problemas, de se adaptar a rearranjos tecnológicos e organizacionais rápida e freqüentemente, de se envolver com as necessidades produtivas, de assumir como suas a missão e as metas estabelecidas pela empresa. Essas exigências, são concebidas aqui como expressões da competência, a partir da conceituação de ZARIFIAN (2001) a qual relaciona a inteligência prática com responsabilidade, autonomia, cooperação e disposição comunicativa, numa perspectiva de integração entre saberes adquiridos na formação e na experiência com a capacidade de utilizá-los em diferentes situações profissionais.

Nesse sentido, a realidade do CIS parece reafirmar que a qualificação, enquanto prática social consolidada a partir do taylorismo como também do ponto de vista teórico, não apenas se reveste de uma nova roupagem através das competências: ela continua a subsistir nos moldes tradicionais e se transforma, em outros casos, numa nova modalidade de preparação profissional qualitativamente diferente. Ao tempo em que as novas formas de gestão da força de trabalho preconizam a necessidade do conhecimento, da formação técnica e do desenvolvimento de habilidades, sinalizando para a possibilidade da superação da dicotomia saber e

fazer no trabalho, constatou-se mesmo foi a existência de mecanismos de expropriação do saber/conhecimento do trabalhador naquilo que dele pode ser incorporado ou melhor adequado às novas tecnologias.

A prioridade do técnico sobre qualquer outro aspecto do processo de trabalho e a obediência às prescrições e à rotina presentes nas falas dos gerentes/diretores entrevistados demonstraram que havia uma persistência da divisão entre trabalho intelectual e trabalho manual bastante demarcada. Entende-se, portanto, que o debate teórico vis-a-vis a observação empírica no CIS, se revela fundamental na compreensão de como o processo de valorização do capital não é uniforme nem linear: para implementar o novo padrão de acumulação o capital, seja local ou internacional, combina várias maneiras de extrair mais valia, negando e reafirmando dimensões diferenciadas da qualificação e recriando-as a partir do discurso das competências.

Alguns autores já demonstraram conceitual e analiticamente a imbricação teórico-empírica entre as categorias qualificação e competência (FERRETI, 1999; FRIGOTTO, 1998; PICANÇO, 1992; KUENZER, 1985; MACHADO, 1992) de maneira que se pretende resgatar tão somente aspectos fundamentais desse debate para situar a singularidade do CIS. Nela, percebe-se uma heterogeneidade de modos que impõe uma articulação do pressuposto de uma correlação direta entre complexificação da base técnica do processo produtivo e a degradação do trabalho com aquele que, ao contrário, apregoa a possibilidade da recuperação da autonomia e da valorização do trabalhador dada a necessidade de seu envolvimento subjetivo necessitar ser significativamente maior. O que a observação indicou foi a presença de ambos - precarização e envolvimento – a depender do ramo, do porte e das necessidades da empresas em se adequar às novas exigências tanto em termos tecnológicos e gerenciais quanto de convencimento e de adesão do trabalhador a estas exigências.

As inovações organizacionais e tecnológicas em alguns casos trouxeram a necessidade da volta de um tipo de trabalho artesanal, qualificado e cooperativo, exigindo trabalhadores multifuncionais, a exemplo da empresa do ramo químico de grande porte. A qualificação, então, seria composta por elementos como a educação

escolar, com formação básica e a profissional, e elementos não necessariamente institucionalizados, oriundos da sociabilidade e/ou da informalidade, conformando o que se denominou do modelo da competência. Segundo HIRATA (1994), a competência é uma noção originada do discurso empresarial, nos últimos dez anos, e assumida, posteriormente por sociólogos e economistas. Mesmo assim ainda é bastante imprecisa, se comparada ao conceito de qualificação, elaborado pela Sociologia francesa, cuja amplitude vai desde as exigências dos postos de trabalho até aquelas definidas pela qualificação como correlação de forças capital-trabalho. Nesse sentido, a condição da competência remete a discussão à inclusão do aspecto subjetivo, primordialmente.

Historicamente, com a expansão do capitalismo, ocorreu a massificação do ensino e, simultaneamente, a vinculação entre a Escola e o trabalho. Distinguindo-se como principal formadora/preparadora para o exercício do trabalho, principalmente nas fábricas, voltada para aqueles que, potencialmente, se enquadrariam na força-de-trabalho disponível para as necessidades do capital; e a Escola para a formação geral, destinada aos que, de uma forma ou de outra, seja por pertencer às camadas médias seja por pertencer à burguesia, assumiriam a condição de produtores de conhecimento ou a ocupação de posições de mando na hierarquia do poder dentro ou fora das fábricas.

Nos últimos trinta anos, deu-se início a um processo que mudou, substancialmente, as condições tecnológicas, organizacionais e gerenciais nas quais se davam, basicamente, o trabalho, resultantes dos princípios taylorista-fordista da produção capitalista. Os estudos sobre os impactos destas inovações atuais tem mostrado que o trabalho linear, segmentado, padronizado e repetitivo, vem sendo substituído por uma nova modalidade que pressupõe a integração e a flexibilidade. As inovações organizacionais apregoam o fim do autoritarismo, sendo introduzidas formas mais participativas, descentralizadas, autônomas, envolventes e flexíveis. O uso de novas tecnologias (microeletrônica, informática, robótica, biotecnologia etc.) estaria recuperando a necessidade de uma formação mais ampliada e aprofundada, diminuindo o antigo fosso entre os que concebem e os que executam, levando a uma redefinição do que seja a qualificação profissional e fazendo emergir novos conceitos como o de competência e empregabilidade.

O interesse pelo enfoque da competência é que ele permite concentrar a atenção mais sobre a *pessoa* do que sobre o posto de trabalho, possibilitando associar as qualidades requeridas ao indivíduo pelas novas formas de cooperação intersubjetivas próprias do modelo surgido com a reestruturação produtiva. Um dos pontos de partida desta discussão é a difusão de um novo paradigma, caracterizado pelo funcionamento dos coletivos de trabalho sob a forma de grupos ou de equipes amplamente autônomos; a não distribuição de um posto de trabalho a um trabalhador, mas um funcionamento fundamentado na polivalência e na rotatividade das tarefas, acumulando para o grupo ou a equipe as tarefas de fabricação, manutenção, controle de qualidade e gestão do fluxo de produção. Este tipo de organização vai implicar uma maior importância para a formação, tanto em termos do domínio de certos métodos e técnicas como o desenvolvimento de certas aptidões para o enfrentamento de situações de riscos e imprevistos, que requerem alguma iniciativa e criatividade bem como um certo *espírito de corpo* capaz de tornar as clivagens hierárquicas mais fracas. Conforme ZARIFIAN (2001), a qualificação para o posto de trabalho é oposta à competência singular do indivíduo, na sua espessura cognitiva, social e pessoal.

Com o processo de reestruturação produtiva a problemática da qualificação/formação do trabalhador passa a ser redimensionada, trazendo à cena novos elementos. Se, diante da situação anterior, o sistema educacional funcionava de maneira que a formação técnica e a formação geral se opunham, atualmente prevalece, na perspectiva das novas necessidades da produção, a idéia de que ambas ocorram simultaneamente, de modo a assegurar o que vem sendo denominado de *educação tecnológica*. Esta denominação, ainda que não possua muita precisão, tem se referido à aquela educação, segundo SALM (1997), que abrange o domínio do conhecimento científico para melhor compreensão dos fenômenos naturais e sociais, bem como o domínio e aplicação de métodos e técnicas nele fundamentado, de maneira que o trabalhador possa desenvolver habilidades, atitudes e comportamentos adequados aos novos modelos gestados pela reestruturação produtiva. Nestes, a noção de qualificação vem sendo profundamente modificada, deixando de significar um estoque de conhecimentos, para designar um permanente processo de agregação de informações e capacidades para a formação de trabalhadores multifuncionais, capazes de

identificar e resolver problemas, prevendo acontecimentos, pensando estrategicamente.

Entretanto, o que se tem observado é que, empiricamente, há uma heterogeneização profunda quanto à possibilidade dessa *educação tecnológica* favorecer seja quanto às condições de trabalho ou de empregabilidade. Ou seja, contraditoriamente, uma parcela significativa dos trabalhadores está desenvolvendo suas atividades laborais em condições bastante precárias, tanto no setor formal quanto no setor informal, particularmente nos países cujas economias são consideradas periféricas ou em desenvolvimento, a exemplo do caso brasileiro. A reestruturação produtiva, portanto, vem engendrando também novas necessidades relativas à força-de trabalho no campo do aperfeiçoamento profissional, ao domínio de novas especialidades, à mudança nas atividades, à requalificação dos trabalhadores e à redistribuição da força-de-trabalho. Esta situação tem provocado um movimento complexo de qualificação e desqualificação, de deslocamentos e substituições ao interior da classe trabalhadora.

O novo conteúdo do trabalho exige a flexibilização crescente na organização do trabalho, principalmente porque facilita a comunicação entre os trabalhadores favorecendo a uma diminuição na defasagem entre o chamado trabalho prescrito – o que se espera que seja realizado – e o trabalho real – aquele que efetivamente ocorre. Esta inovação requer um sistema participativo, que desenvolva o interesse e o envolvimento dos trabalhadores, que agora precisam estar sempre prontos para atender às rápidas mudanças, sejam da demanda do mercado, dos produtos ou dos processos. Neste quadro, o trabalho aparece mais descentralizado, mais “democrático”, em que é possível o trabalhador intervir com alguma autonomia no planejamento e na execução do próprio trabalho. No entanto, o que se observa é que há um tempo definido pela própria tecnologia que se impõe, bem como a aparente autonomia está submetida, em última instância, às necessidades de valorização do capital, finalidade precípua da produção capitalista. Evidentemente que este novo conteúdo do trabalho permite um menor uso da força física e não privilegia os atributos musculares, mas, por outro lado, demanda do trabalhador maior responsabilidade, cooperação, equilíbrio e concentração, o que se reverte

numa intensificação maior do trabalho, podendo promover um maior desgaste psíquico e mental (LOMBARDI, SAVIANI e SANFELICE, 2002).

Assim, em termos de qualificação, as diretrizes empresariais e a intervenção estatal tem sido voltadas não para o desenvolvimento de habilidades, não para o aprender a fazer tradicional, mas para uma formação que permita o *aprender a aprender*. Ao trabalhador da produção reestruturada, o que se exige é a capacidade de identificar problemas, soluções, tendências; a associar, distinguir e analisar dados: a usar um raciocínio rápido, abstrato e lógico. Embora alguns estudos reiterem as vantagens dessas novas tecnologias, outros apontam para a necessidade de se aprofundar, em termos qualitativos, nas suas conseqüências, na medida em que não se trata apenas de reconhecer o aumento da capacidade do uso da racionalidade técnica-instrumental como sendo fundamental para o desenvolvimento cognitivo, mas trata-se de avaliar em que medida isto pode significar uma possibilidade de superação ou de aumento da alienação do trabalho, pensando neste enquanto elemento ontologicamente fundante do Homem. Ainda que o acesso a um maior número de informações, assim como a capacidade para manipulá-las sejam importantes, não basta saber aplicar conhecimentos. É preciso desenvolver a capacidade de inovar, produzir conhecimentos adequados às necessidades sociais, ultrapassando as exigências imediatas do capital.

A questão das novas qualificações exigidas pela aceleração do progresso técnico é complexa e está diretamente relacionada aos contextos social e tecnológico. Apesar dos múltiplos aspectos envolvidos, é possível verificar uma profunda mudança nestas exigências, agora denominadas de competências, pois abrangem aspectos cognitivos e comportamentais, podendo ser organizadas em três grandes grupos: novos conhecimentos práticos e teóricos, capacidade de abstração, decisão e comunicação, e qualidades relativas à responsabilidade, atenção e interesse pelo trabalho. Entretanto, é recomendável que a suposta perda da importância das habilidades manuais não seja entendida como generalizadamente uma tendência para o aumento linear do nível de qualificação dos trabalhadores. Este novo perfil de atribuições – competências – dos trabalhadores no regime de acumulação emergente, configurado na reestruturação produtiva, nomeado genericamente de polivalência, é, antes de tudo, uma forma distinta daquela taylorista-fordista de

mobilizar e utilizar produtivamente o saber dos trabalhadores. Segundo HIRATA (1994), as análises realizadas para além das grandes indústrias francesas, parecem desmentir as visões mais otimistas de que a automatização e o sistema *just-in-time* teriam diminuído a penosidade e a cadência do trabalho.

Concordando com FRIGOTTO (1998), as políticas de formação profissional hoje predominantes de educação básica, formação técnica, qualificação e reconversão centradas no desenvolvimento das habilidades básicas e das competências para a empregabilidade configuram-se numa ilusão, de carácter ideologizante, visto que o quadro que se avizinha é de aumento do desemprego e do subemprego como resultado da atual forma que o capitalismo assume.

A nova concepção de educação, agora voltada para a construção da nova subjetividade do trabalhador, tem aberto uma série de debates sobre a reconceitualização e o enfrentamento no aspecto metodológico do papel da escola e do trabalho como princípio educativo. Um deles refere-se ao fato de que a escola, e o projeto educacional no qual ela está inserida, pode e deve interferir nas diretrizes que a orientam relativas às mudanças no mercado de trabalho, apercebendo-se que o mesmo não depende de um determinismo técnico, mas antes de tudo, de opções previstas e escolhidas pelos proprietários do capital conforme as circunstâncias históricas, as quais também são constituídas pela escola enquanto instituição, à qual não pode ser reservado um papel passivo de apenas responder às novas necessidades da acumulação capitalista, sem criticá-las e apresentar alternativas onde o trabalhador não seja considerado uma mercadoria como outra qualquer.

Há que se ressaltar, neste aspecto, as conclusões muito apropriadas para a compreensão desta aparente contradição, no que concerne à coexistência de percepções e práticas educativa-organizacionais diferenciadas, da discussão desenvolvida por RAMOS (2001). Em síntese, ela aponta para o fato de que muito embora se anuncie uma *“oposição mais contundente entre essas noções, pois identifica a qualificação com o regime taylorista-fordista... e a noção de competência emergiria dos novos modelos de produção, sendo afeta à dinamicidade e à transformação”* (p.60), esta última representaria, muito além da qualificação como

formação ou desenvolvimento de habilidades, se constituindo num parâmetro de seleção social,

conferindo uma aparente autonomia entre a posição econômica, a posição social e a distribuição de poder na sociedade, de modo que os trabalhadores assumem um envolvimento com as organizações produtivas sem que sejam proprietários dos meios de produção (p.291).

Aliás, em sua análise observa-se uma crítica consistente ao modelo das competências como formador de um consenso em torno do capitalismo em que

a questão da luta de classe é resolvida pelo desenvolvimento e pelo aproveitamento adequado das competências individuais de modo que a possibilidade de inclusão social subordina-se à capacidade de adaptação natural. A flexibilidade econômica vem acompanhada da estetização da política e da psicologização da questão social (RAMOS, 2001; p. 291).

Ainda que o discurso e a prática predominante no CIS fossem da necessidade das competências, a formação básica ainda é pré-requisito, exigindo níveis mais aprofundados de formação geral. Tais competências, no seu limite, só podem ser adquiridas ou desenvolvidas a partir de conhecimentos que englobem o técnico-científico, as habilidades metodológicas e mesmo as de ordem social, formando um complexo cultural.

Se por um lado confirmou-se, como apresentado no item anterior deste trabalho, a introdução significativa da automatização, da informatização e de algumas inovações gerenciais, em relação à qualificação da força de trabalho também se observou novas exigências. Nas empresas pesquisadas, principalmente nas de grande porte (cinco), o quadro não é mais aquele de uso extensivo de mão-de-obra, não qualificada, com baixo nível instrucional, de altas taxas de rotatividade e de complexas estruturas de cargos e salários. Destaque especial merece a ênfase dada pelos representantes das empresas ao fato de que as *velhas* qualificações, baseadas em habilidades manuais, tendem a ser substituídas por capacidades intelectuais. Ao que parece, estava em curso uma espécie de dissipação do trabalho direto quando as atividades laborais não exigiam, muitas vezes, um contato direto e/ou constante do trabalhador com a matéria, mas principalmente ocupava-o com a supervisão do processo, através das máquinas automatizadas, em um trabalho que requeria mais capacidade cognitiva e de abstração. Também, na avaliação dos entrevistados, evidenciou-se a necessidade da capacidade dos trabalhadores em

utilizar conhecimentos que os possibilitem lidar com situações produtivas imprevistas, solucionando problemas e prevenindo falhas. A implementação de programas de treinamento e capacitação pelas empresas, voltados para formação, corroboram esta necessidade. Desde os cursos supletivos a aqueles de conteúdo técnico, de relações interpessoais e mesmo voltados para saúde, segurança e meio-ambiente. Igualmente ao que vem acontecendo em outras regiões brasileiras, a difusão de novas tecnologias, assim como os novos enfoques de organização e gestão do processo produtivo que a acompanharam, a natureza do trabalho fabril e a qualificação requerida para realizá-lo apresenta novas roupagens.

3) a questão da terceirização na reestruturação produtiva do CIS

Dentre as empresas pesquisadas, 79% dos seus empregados tinham vínculo empregatício e o restante (21%) era terceirizado. A ocorrência de subcontratação/terceirização foi encontrada em seis indústrias. Na maioria delas (quatro) apenas nos setores de apoio (limpeza, alimentação, segurança) e nas outras duas isto também ocorria nos setores de manutenção e operação/montagem. Não foi encontrado nenhum caso de empregado sem a carteira assinada ou com outra relação de trabalho (tempo parcial, domiciliar, por tempo determinado).

Observa-se, desse modo, que a terceirização não se constituía num elemento importante enquanto estratégia para a implementação da reestruturação produtiva no CIS. Analisando-se suas particularidades, pode-se concluir que se isto não ocorria de maneira significativa devia-se ao fato de que uma das principais razões com a qual se costuma explicar sua utilização, no caso, a redução de custos com a mão-de-obra, flexibilizando as relações de trabalho e precarizando as condições de sua realização, não se apresentava como necessária nem em relação ao rebaixamento dos salários, que já se encontravam rebaixados como uma condição historicamente existente; nem em relação às condições de trabalho, vez que também, na maioria das empresas, eram, também, já precarizadas.

Em suma, se os *terceirizados* representam a precariedade do emprego e do salário, embora eles não tivessem presença muito significativa, a explicação passa pelo fato

dela se mostrar como traço estrutural. Ou seja, a terceirização como estratégia de redução de custos e flexibilização da produção e das relações de trabalho perde sua importância na medida em que, no CIS, estes processos a precedem. Conclui-se assim, a partir da análise da estrutura ocupacional relativa a tempo de serviço, escolaridade, remuneração e condições de trabalho lá predominantes, desde a sua instalação até os dias atuais, conforme os dados colhidos nesta pesquisa e em outras realizadas nesta última década, anteriormente citadas.

Dada a importância da terceirização para o processo de implementação da reestruturação produtiva, far-se-á uma breve discussão sobre ela a seguir, de maneira a situar mais adequadamente sua presença no CIS. A terceirização em si não é um fenômeno de hoje. Ela já se faz presente no próprio processo de constituição do capitalismo, através do sistema de produção por encomendas (*putting-out-system*), através do qual comerciantes encomendavam aos artesãos a produção de artigos manufaturados leves (têxteis, vestuário e calçados) para, em seguida, vendê-los no mercado. Foi essa intermediação lucrativa, inclusive, que lhes permitiu acumular capital e transformar-se na nascente classe capitalista. Daí em diante, no curso da história do capitalismo, a terceirização, evidentemente com diferentes denominações e características, foi sempre um recurso utilizado, mesmo que enfatizado diferencialmente dependendo da natureza do processo produtivo.

Foi um recurso que passou a ser bastante usado a partir da Segunda Guerra Mundial, quando a indústria bélica se viu sobrecarregada na produção de armamentos e necessitou delegar serviços a terceiros para atender a demanda que era crescente. Daí por diante, as redes de subcontratação ou terceirização foram largamente difundidas pelo mundo inteiro e principalmente pelos japoneses. A terceirização propagou-se proporcionando o surgimento de empresas de trabalho temporário. Essas organizações visavam suprir a necessidade do mercado de trabalhos inesperados e de curta duração. Segundo MARTINS (2001), as primeiras empresas de trabalho temporário especificamente surgiram nos Estados Unidos, e depois pelo continente europeu, ganhando destaque na França que, em 3 de janeiro de 1972, editou a Lei nº 72-1 que tratava do trabalho temporário e legalizava esta prática no meio urbano e rural.

A terceirização emerge, contemporaneamente, no bojo das mudanças que se processaram a partir da crise do sistema fordista em meados da década de 70. A resposta aos desafios que esta colocou veio, como visto acima, na busca da flexibilidade. Essa flexibilidade atingiu, em cascata, processos de trabalho, mercados de trabalho, produtos, padrões de consumo e, inclusive, a relação interfirmas (Harvey, 1992). Desde então, transformou-se em uma tendência internacional, integrada à estratégia mais geral de focalização, pela qual a empresa concentra seus esforços naquilo que constitui o seu segredo, no seu domínio tecnológico específico, no que consegue produzir com mais qualidade e a custos menores, enfim, no que a diferencia frente à concorrência, aos consumidores e à população. Disso resultou a fragmentação da cadeia produtiva das empresas, com a transferência à terceiros de parcelas do processo produtivo, deslocando-se, assim, a prioridade empresarial para a administração do contato com os fornecedores. A terceirização combinou, portanto, objetivos econômicos (redução de custos) e organizacionais (aumento de flexibilidade).

A terceirização tem a ver com três dimensões fundamentais para a sobrevivência das empresas hoje: qualidade, competitividade e produtividade. É o mecanismo pelo qual a empresa passa a concentrar-se no que ela sabe fazer melhor, nas suas competências centrais, destinando as outras tarefas, secundárias e auxiliares, para empresas especializadas. A terceirização evoluiu de atividades de apoio como limpeza, segurança, alimentação, manutenção predial, transporte, apoio jurídico, assistência social, recepção, comunicação, entre outras, em direção a etapas cada vez mais importantes do processo produtivo. Em função disso, a atenção da empresa é redirecionada para funções como a gerência da qualidade da produção de terceiros, do marketing e da distribuição. Entre os objetivos mais comuns, associados aos processos de terceirização estão: redução de encargos sociais; promoção de mudanças organizacionais; racionalização produtiva (fixar-se no estratégico); especialização flexível (contratante apenas administra a relação fornecedor, produção e mercado) e quebra do movimento sindical.

No que tange aos efeitos da terceirização, estudiosos têm destacados os seguintes: barateamento e melhoria da qualidade dos serviços e produtos; aumento da eficiência empresarial (flexibilidade/agilidade decisória e produtiva); modernização

dos fornecedores; parcerização dos elementos da cadeia produtiva; economia de escala; redução de impostos e encargos sociais; redução de empregados diretos; aumento do número de micros e pequenas empresas; degradação das condições de trabalho nas subcontratadas (salários, segurança e saúde, etc.); redução do número de associados e menor participação na vida sindical.

Na estrutura organizacional da grande empresa fordista a estratégia predominante era a da integração vertical, através da qual se reunia numa mesma planta industrial o máximo de atividades (produtivas ou de apoio) possíveis. A crise dos anos 70 representou um novo padrão de relacionamento interfirmas. A prioridade até então dispensada à integração vertical vai gradualmente cedendo terreno aos processos de descentralização produtiva. A *desintegração vertical* corresponde a um movimento de redução do tamanho da cadeia de atividades da empresa, tanto no nível administrativo (redução de níveis hierárquicos) como no da produção, pela via da redução ou eliminação de alguns processos (seções produtivas/de apoio ou até mesmo postos de trabalho).

No que se refere ao mercado de trabalho, os patrões, beneficiando-se de fatores como o esfacelamento do poder sindical e a grande mão de obra excedente, passam a impor regimes e contratos de trabalho mais flexíveis, ocasionando a redução do emprego regular e o incremento do trabalho em tempo parcial, temporário ou subcontratado. Em função disso, também, o desemprego atinge níveis insuspeitados, possibilitando formas cada vez mais eficazes de controle sobre a força de trabalho (Harvey, 1992). A estrutura do mercado de trabalho, por sua vez, fragmenta-se cada vez mais. No seu centro, situam-se os empregados em tempo integral, usufruindo de condições como segurança no emprego, perspectivas de promoção, reciclagem, entre outras, devendo para tanto, tornar-se adaptáveis, flexíveis e geograficamente móveis. A periferia envolve os seguintes subgrupos: o primeiro, de empregados em tempo integral, com habilidades facilmente disponíveis no mercado de trabalho e o segundo, de empregados em tempo parcial, contratados por tempo determinado, temporários, subcontratados e *trainnés*. A tendência, segundo Harvey (1992), é a redução do núcleo central de trabalhadores, o que seria compensado por uma força de trabalho flexível, cuja admissão e demissão ocorreriam sem grandes entraves.

No Brasil, a noção de terceirização foi trazida pelas empresas multinacionais na década de cinquenta e foi largamente difundida pela indústria, principalmente automobilística. Desde aproximadamente 1967, outras atividades como limpeza, serviços gerais e conservação foram considerados pioneiras no processo de terceirização no nosso país. Também ganham destaque as atividades de segurança do setor financeiro (bancos, caixas econômicas e cooperativas de crédito) que, a partir de 1966, começaram a ser terceirizadas, e no ano de 1983 foram finalmente regulamentadas pelo Decreto nº 89.056 da Lei nº 7.102. Tardamente, pois a prática de locação de mão-de-obra já era amplamente utilizada pelas empresas brasileiras e principalmente pelo setor secundário (indústrias). De acordo com MARTINS, esta lei, regulamentada pelo Decreto nº 73.841, tinha como principal objetivo:

Regular o trabalho temporário – e não fazer concorrência com o trabalho permanente –, principalmente porque certos trabalhadores não tinham interesse ou não podiam trabalhar permanentemente, como o estudante, o jovem em idade de prestação de serviço militar, as donas-de-casa, que não tinham tempo integral para se dedicarem ao trabalho, mas apenas parte dele, em função de seus encargos domésticos, os aposentados, que não queriam ter emprego permanente, e até mesmo aqueles que não decidiram a qual profissão iriam dedicar-se (MARTINS, 2001; p.17).

DRUCK (1999) cita três vertentes analíticas sobre a terceirização as quais abordam-na sob diversos ângulos: a visão empresarial, a visão sindical e a visão acadêmica. Segundo esta autora, cada uma com seus respectivos conceitos com relação aos benefícios ou malefícios que a terceirização pode trazer para a classe operária e empresarial. Para ela, na visão empresarial a terceirização gira em torno da competitividade, da produtividade e da qualidade dos produtos ou serviços, ou seja, é um meio de flexibilizar as relações de trabalho, produzir de forma mais ágil e eficaz os produtos ou serviços e contribuindo para aumentar a competitividade diante da era globalizada em que estamos inseridos. Isto tem provocado diversas conseqüências: a diminuição de custos, a inexistência de vínculos trabalhistas, o enfraquecimento ou até mesmo a erradicação de sindicatos e a diminuição das bases salariais. Para os empresários, a terceirização é uma estratégia para garantir uma melhoria na qualidade, produtividade e competitividade da empresa, pois o foco estaria na atividade fim, enquanto que a atividade meio ficaria sob a responsabilidade da terceirizada, que se tornaria uma especialista, desta forma trazendo mais retorno para a empresa e para os funcionários.

Na visão sindical, a terceirização tem sido bastante nociva para o trabalhador, aumentando a informalidade, a perda de benefícios trabalhistas e previdenciários, a redução de salários, o aumento da competição entre os colegas de trabalho, a elevação dos riscos e incertezas na vida dos trabalhadores, além do acréscimo do número de atividades que o empregado terceirizado absorve, aquém do que lhe é remunerado, o enfraquecimento dos sindicatos e a degradação do ambiente de trabalho. Já na visão acadêmica, a principal consequência da terceirização está no acentuamento do caráter excludente do padrão de acumulação no país, tornando-se visível através da precarização do trabalho e do emprego. No que se refere ao mercado de trabalho, observa-se o crescimento dos trabalhadores sem vínculo empregatício, o aumento dos trabalhadores por conta própria e a consequente diminuição do já reduzido contingente com vínculo empregatício e submetido a uma *relação de trabalho normal*.

Segundo DRUCK (1999), existem vários tipos de terceirização: a) trabalho doméstico ou domiciliar – é a subcontratação de trabalhadores autônomos em geral, sem contrato formal, prática mais recorrente nas empresas dos setores mais tradicionais da produção industrial; b) empresas fornecedoras de componentes e peças – é a subcontratação na forma de redes de fornecedores, que produzem independentemente, isto é, que tem a sua própria instalação, maquinário e mão-de-obra, embora sua produção esteja voltada, quase exclusivamente, para as grandes empresas contratantes; c) subcontratação para serviços de apoio – é a subcontratação de empresas especializadas prestadoras de serviços realizados, em sua maioria, no interior das plantas das contratantes (serviços periféricos); d) subcontratação de empresas ou trabalhadores autônomos nas áreas produtivas/nucleares – neste tipo a realização do trabalho pode ocorrer no interior da planta ou fora da empresa contratante; e) quarteirização – empresas contratadas com a única função de gerir os contratos com as terceiras.

Para MARTINS a classificação da terceirização pode ser feita também a partir de seus estágios, quais sejam:

inicial: em que a empresa repassa a terceiros atividades que não são preponderantes ou necessárias, como restaurantes, limpeza e conservação, vigilância, transporte, assistência contábil e jurídica etc.;

intermediário: quando as atividades terceirizadas são mais ligadas indiretamente à atividade principal da empresa, como manutenção de máquinas, usinagem de peças;

avançado: quando são terceirizadas atividades ligadas diretamente à atividade da empresa, como de gestão de fornecedores, de fornecimento de produtos etc. Esse último estágio seria a terceirização na atividade-fim da empresa (2001, p.25).

Diversos termos são utilizados para caracterizar a contratação de terceiros pela empresa para prestação de serviços ligados a sua atividade-meio. São denominações como: terceirização, subcontratação, terciarização, reconcentração, filialização, desverticalização ou horizontalização, focalização, parceria, exteriorização do emprego etc. Esses termos são os mais empregados pelas empresas para justificar a contratação de mão-de-obra a fim de exercerem as atividades meio e até mesmo atividades fim das terceirizantes. No Brasil, o termo de maior uso é a terceirização, que na sua essência significa a contratação de terceiros visando à execução de atividades que não constituam o objeto principal da empresa ou, simplesmente, é a contratação de serviços de terceiros para o cumprimento das atividades-meio da empresa.

Para BORGES e DRUCK, a terceirização pode ser assim conceituada:

A palavra terceirização tem sido usada para referir o processo no qual as empresas externalizam parte das suas atividades necessárias ao processo produtivo, transferindo-as para outras empresas ou, em menor medida, para trabalhadores autônomos (consultores, etc) através principalmente, da subcontratação de serviços. Integra processos mais amplos como o da terceirização – atividades de serviços se despregam das atividades de produção, deixando de ser realizadas pelas empresas industriais – e a redefinição da divisão do trabalho intra-setor industrial – neste caso, as indústrias repassam, para outras partes do seu processo produtivo (BORGES; DRUCK, 1993, p. 41).

Nesta pesquisa, percebeu-se que o processo de terceirização no CIS era incipiente não apresentando ainda as tendências em curso já observadas por outros estudos, a exemplo do uso de empresas produtoras de bens duráveis pelo *global sourcing*, em detrimento da rede de fornecedores locais ou a redução drástica de efetivos das empresas-origem. Os argumentos postos pelos dirigentes entrevistados sugerem as seguintes vantagens neste processo para as empresas: permite a empresa-destino operar num padrão satisfatório de utilização da capacidade de produção; transfere custos fixos para terceiros, facilitando uma eventual saída do negócio caso o retorno sobre o investimento seja baixo ou negativo; elimina investimentos em atividades de apoio (mão-de-obra; treinamento; espaço físico, etc.); permite um enxugamento da

estrutura organizacional, sobretudo através da redução de níveis hierárquicos, melhorando a dinâmica decisória e o fluxo de informações e funciona como catalisadores na transferência de tecnologias de produção e de gestão entre empresas.

A incipiência da utilização da terceirização no CIS, para além dos fatos já mencionados, pode ser entendida à luz do perfil das empresas e de sua própria história, enquanto pólo industrial que se constituiu exogenamente à economia feirense, o que talvez não a tenha tornado tão necessária, a exemplo da apropriação do lucro que seria do intermediário num mercado em expansão; da proximidade com o cliente; da utilização sinérgica de pessoal, recursos gerenciais ou tecnológicos, da simplificação tecnológica, da falta de opção em termos de fornecedores, da dificuldade de aculturação organizacional. Além disso, diante da heterogeneidade da conformação industrial no CIS em relação aos ramos, portes, controle acionário etc., a indicação para uma dada empresa pode ter sido terceirizar e para outra verticalizar, ou, ainda, recorrer às duas formas pode ter sido perfeitamente cabível.

Segundo o DIEESE (1994) existem dois padrões distintos na adoção da terceirização: o reestruturante e o predatório. Ainda que ambos cumpram as mesmas funções se diferenciam quanto ao seus métodos. Ou seja, no primeiro caso, recorre-se a mudanças tecnológicas e organizacionais e, no segundo caso, à precarização das condições de trabalho. Tais padrões se caracterizariam da seguinte forma:

A adoção da terceirização, dentro de uma estratégia reestruturante, possibilita à empresa reduzir a diversidade de formas de produção e de processos de trabalho, ampliando o controle sobre o processo de produção. A focalização, decorrente da terceirização, permite ganhos de racionalização, eficiência e produtividade. Por outro lado, alguns riscos, relacionados à instabilidade do mercado e à ausência de um crescimento sustentado na demanda, são transferidos para terceiros.

O padrão predatório, por sua vez, caracteriza-se pela redução de custos através da exploração de relações precárias de trabalho. Essa terceirização recorre a todas as principais formas de trabalho precário: a) subcontratação de mão-de-obra; b) contrato temporário; c) contratação de mão-de-obra por empreiteiras; d) trabalho a domicílio; e) trabalho em tempo parcial; f) trabalho sem registro de carteira. O que se observa, portanto, é uma flexibilização de direitos trabalhistas, um mecanismo de tentar neutralizar a regulação estatal e a negociação sindical (DIEESE, 1994:34).

Por esta classificação, e pela diversidade encontrada no CIS, se pode inferir que nele apresentavam-se, principalmente, a primeira forma só que com a singularidade

de uma precarização já predominante nas condições de trabalho existentes antes da reestruturação produtiva. Tais condições, do ponto de vista dos trabalhadores se expressavam, e se expressam, nos baixos níveis salariais praticados, na fragilidade do movimento sindical; na redução de benefícios sociais como saúde, transporte e alimentação, na degradação das condições ambientais e de segurança no trabalho; na inexistência de políticas de requalificação.

Outro aspecto importante na explicação da terceirização em geral é a sua compreensão como estratégia patronal de ataque à resistência dos trabalhadores e, neste caso, também, a realidade da atuação dos sindicatos no CIS não se apresentava como um elemento que a justificasse. De fato, a partir dos anos 90 houve um descenso no movimento sindical feirense, seguindo a tendência majoritária nacionalmente, de tal maneira que a função passivizadora da terceirização não justificaria o seu incremento no CIS pelas empresas.

Novamente, observa-se neste distrito industrial a heterogeneidade do processo de racionalização capitalista do trabalho em suas expressões mais elaboradas – taylorfordismo e toyotismo – na qual elas apresentam-se mescladas. Ainda que na forma de trabalho denominada flexível, a terceirização seja considerada um elemento integrante e indispensável na relação hierárquica entre as empresas, as grandes subcontratando as menores, na realidade das empresas do CIS, tanto nas maiores quanto nas menores, observou-se a existência de uma rede de subcontratação apenas em uma das empresas. Neste caso, o mesmo grupo econômico (capital regional e internacional), abriu duas outras empresas, com nomes e registros jurídicos diferentes, que funcionavam no interior da própria fábrica pesquisada, na área de operação. Constatou-se, então, que embora no CIS estivessem estabelecidas diferentes relações de trabalho, desde aquelas que envolviam certa estabilidade no emprego, a existência de trabalhadores mais qualificados, gestão baseada na qualidade total e níveis razoáveis de remuneração nos setores de operação e manutenção, esta realidade vai se diferenciar no setor de apoio, no qual predomina a terceirização e onde se verificaram condições diametralmente opostas.

Neste sentido, não se pode afirmar a existência de um processo de desverticalização ou de horizontalização da produção, ou mesmo de focalização, para pensar a partir de concepções oriundas das teorias organizacionais recentes e da maneira como este fenômeno vem acontecendo nos países capitalistas centrais e nas empresas multinacionais instaladas na América Latina. O que se viu no CIS foi um processo incipiente de terceirização no âmbito da contratação de terceiros (trabalhador de pequenas empresas) para a realização de atividades que não constituíam o objeto principal da empresa, basicamente aquelas consideradas acessórias como as de limpeza, transporte, vigilância e alimentação. Dessa forma, compreende-se seu objetivo não apenas voltado para a redução de custo, até porque como se viu os salários são geralmente baixos e as condições de trabalhos precarizadas mesmo para os que possuem vínculo empregatício, mas, principalmente, para trazer agilidade e maior competitividade à empresa quando transformam seus custos fixos em variáveis, possibilitando um melhor aproveitamento do processo produtivo.

4) caracterização da força de trabalho e a reestruturação produtiva na ótica dos trabalhadores do CIS

Analisando a distribuição dos trabalhadores das empresas pesquisadas por setor (tabela I), tinha-se um total de empregados de 2.282, dos quais 71% estavam na produção, 11% na manutenção e 18% na administração. Desse total, foram entrevistados 224, sendo 68% homens e 32% de mulheres (tabela II) ainda que, entre as oito empresas, uma delas possuísse um contingente de quase 70% de mulheres. Justamente naquela em que havia parte significativa do processo de trabalho realizada no sistema de linha de montagem e cujos produtos finais necessitavam de um *olho clínico e sensível* para garantir sua qualidade e perfeição, nas palavras do gerente de produção.

Seguindo a tendência do conjunto em termos de distribuição ocupacional por setor, a maioria dos entrevistados (54%) estava na produção, vindo a seguir a administração (28%) e os que trabalhavam na manutenção, que somavam 18% (tabela III). Observou-se, a partir dos dados encontrados (tabela IV), que a estrutura

etária da força de trabalho empregada no CIS era predominantemente jovem: 38% possuía até 27 anos. Se acrescentarmos a estes os que estavam entre 28 e 33 anos, este percentual sobe para 61%.

Pelas informações referentes ao grau de instrução (tabela V), observou-se que se somando todos os que possuíam um curso de nível médio (2º grau ou técnico) ou superior tinha-se 59 % dos trabalhadores entrevistados. Havia analfabetos em todas as empresas, chegando a quase 5% do total. Aproximadamente, 10% dos funcionários tinham o 1º grau incompleto; 17% o 1º grau e 9% com o 2º grau incompleto. Ao se observar a distribuição dos trabalhadores por setor verificou-se que a maior parte dos que possuíam até o nível médio estava nos dois primeiros setores. No setor administrativo se concentravam tanto aqueles com menor escolaridade (limpeza, segurança, alimentação, serviços gerais) quanto a maior parte dos que possuíam nível superior (engenheiros, administradores, contadores, assistentes sociais, farmacêuticos e economistas). É interessante registrar que, particularmente, no setor da manutenção havia uma concentração daqueles que possuíam cursos técnicos.

Observando-se o tempo de trabalho dos entrevistados (tabela VI), a maioria (64%) estava empregada há menos de cinco anos. Isto pode ser explicado, fundamentalmente, pela implantação de uma das empresas neste período e pela ampliação de duas outras que expandiram seu parque industrial para a fabricação de novos produtos. Quanto aos que estavam empregados há mais de dez anos (22 %) concentravam-se naquelas empresas de menor porte ou que eram as mais antigas no CIS; apenas 5% já trabalhavam naquele emprego há mais de 15 anos. De todo modo, o percentual dos empregados há mais de cinco anos (36%) era bastante significativo como um indicador da baixa rotatividade de mão de obra no CIS. Ressalte-se que, ao se observar o tempo de trabalho na empresa, pode-se supor uma correlação entre ele e os baixos salários, já que a grande maioria (64%) empregou-se no CIS nos últimos cinco anos.

O critério de seleção e contratação de mão de obra prevalecente foi a escolaridade para 56% dos entrevistados, muito embora a experiência tenha sido um critério bastante utilizado (42%) (tabela VII). No primeiro caso, esta predominância se deveu

a que uma das maiores empresas aumentou recentemente seu número de empregados devido a uma ampliação para a fabricação de um novo produto e, além disso, ocorreu a instalação de uma grande fábrica cuja exigência para o recrutamento era da escolaridade exclusivamente. No segundo caso, observou-se que o aproveitamento da experiência do pessoal *antigo* para implementar as novas tecnologias em uma das empresas foi bastante significativo, considerando-se, ainda, que a mesma empresa, nos últimos cinco anos, manteve uma pequena oscilação quanto ao número de empregados.

Ou seja, o enxugamento no seu quadro de pessoal foi pequeno, o que pode ser explicado pelo fato de que ela passou a produzir novos produtos da mesma linha, diminuindo sua capacidade ociosa e potencializando sua afirmação no mercado daqueles produtos. Uma informação que reforça a possibilidade de que os jovens sejam a grande maioria por conta da escolaridade é que eles mesmos declararam terem sido recrutados pela empresa a partir deste critério. Importante ressaltar que todas as empresas, à exceção daquela inaugurada pouco tempo antes da pesquisa, tinham mais de dez anos de implantadas, inclusive aquelas acima referidas que expandiram e diversificaram sua capacidade operativa há menos de cinco anos.

Mais de 72% dos trabalhadores entrevistados reconheceram a introdução de mudanças no seu processo trabalho (tabela IX). As mais citadas por eles foram (tabela X), principalmente, a introdução da automação/informatização (41%), a percepção do aumento da pressão/tensão/atenção/dedicação (38%), a realização de mais treinamento/qualificação (33%), a introdução de novas máquinas e equipamentos (28%), o surgimento de uma gerência mais participativa (15%), o aumento da jornada de trabalho (15%), a diminuição do esforço físico (13%), o enxugamento de pessoal (13%), a necessidade de atuar em várias funções (12%) e uma maior integração entre a empresa, os fornecedores e os clientes (6%).

Dentre estes trabalhadores que reconheceram as mudanças no processo produtivo, 81% consideraram-nas positivas (tabela XI). Citando FRIGOTTO sobre a dificuldade dos trabalhadores em desenvolver uma visão crítica do que se passa no processo produtivo, com o qual se concorda,

De um lado, o trabalhador, pelas forças objetivas das relações de trabalho e de sua

produção social fica limitado ao saber prático, que precisa ser confrontado com o saber histórico, com o saber científico. Este confronto, via estudo, é impossibilitado à maioria dos trabalhadores. De outro, a grande maioria dos "intelectuais" é condenada a prolongar indefinidamente seus estudos sem penetrar na arena do processo de trabalho produtivo, dos serviços ou dos trabalhos fantasmagóricos ou parasitários, produzidos como forma de esterilizar capacidades humanas (1998, p. 25).

Quando perguntados sobre suas condições de trabalho, no sentido das mudanças que eles gostariam que ocorressem (tabela XII), se obteve as seguintes respostas: melhores salários (52%), gerência mais participativa (30%), melhoria no refeitório/transporte/instalações físicas/vestiário (25%), diminuição da jornada de trabalho (24%), modernização tecnológica/informatização/automação (20%), mais treinamento/qualificação (20%), menor carga de trabalho (8%), diminuição do esforço físico (5%), valorização do trabalhador (4%), melhoria nas relações interpessoais (4%), menos poluição no ambiente de trabalho (3%), aumento de pessoal (3%) e mais saúde e segurança no trabalho (3%).

A precarização do trabalho em relação às conseqüências da sua intensificação na percepção dos trabalhadores, contudo, aparece de forma definitiva no reconhecimento por parte deles do aumento quantitativo da jornada, da implantação do trabalho em turnos e do banco de horas, assim como pelos efeitos da multifuncionalidade e/ou pela pressão/tensão causadas pela utilização das novas tecnologias que exigem mais concentração, mais capacidade de decisão e mais conhecimentos. A grande maioria dos trabalhadores entrevistados do setor de produção, ainda que reconhecessem também a diminuição do esforço físico, relataram sentirem-se muito cansados, tanto os que tinham a jornada de seis horas diárias quanto aqueles que trabalhavam oito horas por dia em qualquer turno.

Apesar disso, concluíram, como já visto, em sua grande maioria, serem as mudanças positivas. Esta realidade traz à tona o debate sobre se a significação dos novos mecanismos de gestão constitui um dos meios de controle da subjetividade do trabalhador garantindo, dentre outros que transcendem a fábrica, a sua adesão à organização da produção. A gestão participativa, a preocupação das empresas com a formação técnica/treinamento/qualificação proporcionando-lhes mais conhecimentos e dando mais importância ao saber tácito deles e a diminuição do esforço físico, reconhecidas por eles a partir das mudanças no processo de trabalho,

parecem envolvê-los de tal forma que neutralizariam a percepção dos seus aspectos negativos.

Segundo ALVES, referindo-se à reestruturação produtiva brasileira no eixo sul/sudeste, ainda na década de 80,

a dimensão da nova rotinização do trabalho tendia a surgir como importante elemento de insatisfação operária. Foi a percepção operária das novas condições de trabalho, cujo traço principal é a intensificação (e a flexibilização), que levou à contestação sindical dos mecanismos de dominação do capital expressos na nova política de gestão do trabalho (2002; pág.166).

Na realidade do CIS, já no início deste século, não se observou esta resistência. Ao que tudo indica, tanto pela incipiência das inovações tecnológicas e gerenciais observadas nas fábricas quanto pela fragilidade do movimento sindical mas, principalmente, porque, nesta época, tais inovações já tivessem cristalizado seus desdobramentos para garantir a adesão dos trabalhadores: pensa-se na insegurança no emprego decorrente do processo anterior de enxugamento de pessoal e nos mecanismos organizacionais que objetivam garantir seu envolvimento com a empresa.

Sobre a quantidade e a natureza do tipo de atribuições/tarefas que desenvolviam, 42,4% dos trabalhadores responderam ser apenas uma e a mesma tarefa/atribuição. Para pouco mais de 35%, eram desenvolvidas várias tarefas/atribuições da mesma natureza. E, nesta condição, mas com naturezas diferentes, encontramos 22,3% empregados (tabela XIII), o que coincide com a informação dos gerentes quanto a existência de trabalhadores polivalentes e multi-funcionais. Ainda sobre o desenvolvimento de suas atividades laborais, curiosamente, em que pese a exigência de escolaridade e dos inúmeros cursos/treinamentos para o desenvolvimento de habilidades e competências, no discurso de muitos gerentes e trabalhadores, a grande maioria destes últimos (84%) disse ter suas atribuições/tarefas rotinizadas e prescritas (tabela XIV).

Quanto à permanência no emprego, em relação a uma possível demissão, as opiniões dividiram-se quase equitativamente entre sim e não (tabela XV). Da amostra pesquisada, quase 80% dos trabalhadores eram sindicalizados. Necessário ressaltar que a maior parte (65%) dos entrevistados estava nas empresas dos ramos

químico, metalúrgico e pneumático, cujos sindicatos que representam seus trabalhadores (SINDIQUÍMICA, SINDICATO DOS METALÚRGICOS E SINDIBORRACHA) possuíam uma boa tradição de luta. Em termos de reivindicações que gostariam de ver encaminhadas pelos respectivos sindicatos (tabela XXVII), 32% dos trabalhadores reivindicariam melhores salários, 26% diminuição da jornada, 22% gostariam de ter um plano de saúde pela empresa, 13% queriam melhorias no refeitório/transporte/ambiente de trabalho, 3% propõem mais assistência/lazer por parte do sindicato, 3% reivindicariam das empresas prêmios por produtividade/PLR. Como já sinalizado anteriormente, a intensificação do trabalho e a precarização só são apreendidas na concretude de suas expressões mais agudas e materiais. É o que se pode deduzir das respostas dadas sobre as principais reivindicações a serem feitas pelos seus respectivos sindicatos.

Quanto aos 23% dos trabalhadores que disseram não ter nenhuma reivindicação e os 14% que preferiram não opinar por considerar o sindicato fraco/ausente, tais posições reforçam a idéia da tentativa de passivização dos trabalhadores quanto a sua mobilização e da descrença no movimento sindical que, nesta conjuntura, teria perdido sua função e sua importância, vez que as empresas, mais do que ninguém, procuram ouvir e considerar seus empregados como parceiros e elementos prioritários. As políticas de valorização e participação, mais ou menos sofisticadas, induzem a um envolvimento tal que os trabalhadores assumem como suas as expectativas da empresa. Os programas de aproximação com a administração, a redução dos níveis hierárquicos, a informalidade nas relações interpessoais com chefes e supervisores proporcionada pela horizontalização são elementos fundamentais neste processo, conforme registrado nas entrevistas.

A realidade acima permite o desenvolvimento de uma reflexão sobre como as novas formas de gestão do trabalho e as inovações tecnológicas introduzidas no processo de trabalho no CIS também são indicadoras da heterogeneidade da sua reestruturação produtiva. Além disso, ilustram bem dois aspectos polêmicos desse processo no geral: primeiro, sobre os impactos nocivos à saúde do trabalhador no que tange a uma maior jornada, à intensificação do trabalho e à multifuncionalidade/polivalência; segundo, sobre a passivização e controle mais

efetivo e mais sutil da força de trabalho quando esta reconhece as mudanças como algo bom, demonstrando uma aceitação das novas regras de maneira acrítica.

Assim, aos que permaneceram no emprego, é dada a oportunidade de *crescer* e para eles esta representa o reconhecimento pela empresa da sua importância. A consequência imediata, mediatizada por estas percepções, é de uma adesão às exigências da empresa e uma dificuldade em perceber que aquela oportunidade é uma contrapartida do capital à *captura* da sua subjetividade, é uma recompensa pela subtração da sua capacidade de resistência à exploração. Isto pode ser remetido às insatisfações demonstradas pelas respostas à pergunta sobre quais mudanças eles gostariam que acontecessem e que pareceram bem elucidativas: prevalecem propostas relacionadas às condições de trabalho (salários, jornadas, refeitórios, transportes, planos de saúde, saúde e segurança).

Neste quadro, a *cultura da qualidade* tem um papel crucial pois ela engendra uma estrutura organizacional que co-responsabiliza o conjunto dos trabalhadores e, ao mesmo tempo, dilui seu caráter autoritário quando ressalta a essencialidade da dedicação, do cuidado como algo natural à sobrevivência da empresa numa situação de competitividade, o que redundava, em último caso, na percepção pelo trabalhador de que ele mesmo é responsável pelo seu próprio emprego. Desnecessário registrar o desdobramento dessa realidade para o âmbito sindical: dentre outras questões, ela contribui, e muito, para a diminuição da participação e quebra da identidade coletiva dos trabalhadores.

Ao serem instados a dizer o significado de alguns termos para eles, os resultados foram os seguintes: a) POLIVALÊNCIA : 35% disseram desconhecer-lo e 65% que este termo significava fazer várias coisas/funções; b) QUALIFICAÇÃO: 16% não o conheciam/sabiam , 52% associaram-no a treinamento, 14% a conhecimento e 18% a aspectos comportamentais (eficiência, responsabilidade, dedicação, fazer certo, saber decidir, resolver problemas, gostar do que faz); c) COMPETÊNCIA: apenas 17% não sabiam seu significado, 22% disseram referir-se a quem tem treinamento, 11% a quem tem conhecimento e 50% relacionaram-no com aspectos comportamentais (idem às respostas da questão anterior); d) QUALIDADE TOTAL: 18 % nunca ouviu falar, 27% referiram à qualidade do produto, 16% à exigência do

mercado, 11% à satisfação do cliente, 10% à produção dentro das normas, 6% ao incremento da produtividade, 5% a um produto quase perfeito, 5% a um padrão para a exportação, 1% referiu à certificação e 1% a menos desperdício; e) AUTOMAÇÃO: 28% disseram não saber o significado deste termo, 36% o relacionaram com comando eletrônico, 8% com desemprego, 6% com a necessidade de novos conhecimentos, 6% com uma diminuição do trabalho, 6% com uma redução do esforço físico, 4% com mais qualidade, 2% com mais produtividade, 2% com uma redução nos custos de produção e os 2% restantes disseram que ele significava modernização; f) MÁQUINA DE CONTROLE NUMÉRICO: 98% nunca ouviram falar disso e 2% disseram ser quando a produção era toda programada; g) CÍRCULO DE CONTROLE DE QUALIDADE: 73% disseram desconhecê-lo, 22% disseram ser um grupo que cuida da qualidade do produto e para 5% ele servia para envolver toda a fábrica na busca da qualidade do produto; h) TERCEIRIZAÇÃO: 82% afirmaram ser a contratação de pessoal de outra empresa, 12% disseram ser uma diminuição nos custos e apenas 6% não conhecia este termo; i) FLEXIBILIZAÇÃO: para 86% este termo era desconhecido enquanto que para 10% ele significava a possibilidade de mudar o horário do trabalho e para 4% mudar de setor. j) REESTRUTURAÇÃO PRODUTIVA: 85% dos trabalhadores desconheciam este termo, 4% o associaram à redução de custos, 4% à automatização, 4% ao desemprego, 2% à mudanças nas máquinas e 1% à mudanças no gerenciamento; l) COMPETITIVIDADE: para 43% ele estava associado à garantia de mercado, 27% referiram à necessidade da melhoria do produto, 10% ao melhor preço do produto, 5% à sua qualidade e 15% não sabiam seu significado (tabela XVII).

Nesta percepção dos trabalhadores do CIS, sobre o significado de termos tão presentes no cotidiano, de acordo com as respostas nas entrevistas, transpareceu até que ponto as novas formas de gestão da força-de-trabalho, mais do que valorizar o trabalhador como um fim em si mesmo ou resgatar a sua condição de autonomia frente ao processo de trabalho, procuram resolver, no contexto histórico do capitalismo contemporâneo, a contradição imanente ao próprio modo de produção capitalista entre o trabalho concreto e o trabalho abstrato. As respostas relativas ao significado de vários termos que apareceram recorrentemente no discurso dos trabalhadores, e mesmo dos dirigentes das empresas, (competência, qualificação, competitividade, qualidade etc.) mostram claramente que sua apreensão se dá numa

medida muito superficial e formal. Pode-se concluir daí que as novas exigências cognitivo-comportamentais parecem ter uma conotação mais ideológica do que técnico-funcional. A percepção dos trabalhadores sobre o processo de reestruturação produtiva no CIS a que estavam submetidos restringia-se a uma adequação, a uma acomodação do processo produtivo e da gestão da força de trabalho às novas exigências e suas conseqüências. Nas entrevistas, ficou explícito como aqueles termos pareciam mais uns *slogans* que foram assimilados pela repetição e pelo convencimento de sua importância do que pelo significado que possuíam na tradução da incorporação de novas práticas na organização do processo de trabalho e da produção.

A leitura dos trabalhadores sobre as inovações mostra a dificuldade em perceberem a ambigüidade das vantagens e desvantagens presentes nas inovações. Ainda que seus arautos apregoem o aumento da participação, no caso do CIS ficou visível que, além da alta prescrição do trabalho e sua rotinização, ela restringe-se às opiniões dos trabalhadores. Considerando a inexistência dos CCQs, que poderiam permitir uma participação maior, de todo modo, as inovações gerenciais nele introduzidas já deveriam apontar nesta direção. Seja pela horizontalização ensejada, seja pela necessidade colocada pelos dirigentes das empresas de intensificar o envolvimento dos trabalhadores como premissa para sua aderência às novas necessidades de gestão e às exigências de sua dedicação às metas estabelecidas de produtividade e de qualidade no processo produtivo e nos produtos. Esta constatação trouxe consigo uma reflexão acerca da tentativa do capital de reduzir o trabalho humano a puro trabalho abstrato, esvaziado de sua dimensão qualitativa. Seja nos moldes tayloristas ou nos toyotistas, ao defrontar-se em ambos, inelutavelmente, com a imprescindibilidade do trabalho concreto. Mesmo com todas as inovações e todas as formas sofisticadas de racionalizar a produção e o trabalho, o que se viu no CIS foi uma introjeção pelos trabalhadores de normas, valores e referências que apontam para um desconhecimento de suas conseqüências no seu processo de trabalho, embora aparentemente possuam um discurso mais elaborado sobre as mesmas.

5) Os efeitos da reestruturação produtiva no CIS

Seguindo a tendência já observada em outras regiões brasileiras (ZILBOVICIUS,1997; ARRUDA, 1997; CARLEIAL e VALLE, 1997; CASTRO, 1995; SALERNO, 1995; FLEURY,1995; HUMPHREY, 1995; LEITE,1995; BRESCIANI,1997), a reestruturação produtiva no CIS vem se dando de maneira a confirmar uma mudança no padrão da organização da produção. Esta *modernização* chega no CIS mais como uma otimização da capacidade instalada e menos como uma possibilidade de transformá-lo em um pólo industrial cuja dinâmica interna traduza a incorporação de inovações como expressão de seu crescimento ou consolidação no processo de inserção na economia regional, nacional ou internacional.

Nas maiores empresas – cinco das oito pesquisadas – houve uma introdução seletiva e gradual das tecnologias mais avançadas, concentradas particularmente no setor administrativo e gerencial, e com menor importância nos setores de produção e manutenção. Por outro lado, mesmo assim, não houve uma mudança significativa nas práticas decisórias, mantendo-se um alto grau de centralização e autoritarismo nas relações de poder, ainda que a tentativa de horizontalização tenha alcançado as gerências/supervisões intermediárias. A dúvida está em saber se isto se deveu mais à diminuição de custos, com o enxugamento de certos cargos, ou se refletiu a intenção da empresa de criar um ambiente de trabalho mais participativo que possibilitasse mais facilmente a adesão dos trabalhadores às suas metas e propostas.

Muito embora, como já mencionado, não se possa afirmar que a estruturação organizacional nas empresas do CIS, à época da pesquisa, pudesse ser reconhecida como tipicamente taylorista-fordista ou toyotista, observou-se, claramente, a existência de iniciativas, em maior ou menor grau, da chamada administração participativa. Os indícios estavam nos discursos dos dirigentes e dos trabalhadores, muitos deles preocupados com a competitividade, a qualidade nos processos e produtos, e particularmente com a importância da participação dos empregados como elemento fundamental para superar os obstáculos internos e do ambiente externo à empresa. Em muitos momentos das entrevistas, e nas recentes

mudanças consideradas inovadoras em termos gerenciais, foram percebidas a necessidade não só do desenvolvimento da iniciativa, das habilidades cognitivas e emocionais e do potencial criativo dos empregados como também a necessidade da existência de uma confiabilidade mútua entre estes e a empresa. Pode-se observar que a diminuição na rigidez nas relações interpessoais, antes bastante hierarquizadas, a oportunidade de opinar sobre questões da sua área de trabalho foram fatores motivacionais importantes na aceitação das mudanças e no aumento da confiabilidade mútua entre trabalhadores e direção.

Concordando com HELOANI, em seu livro, o qual Maurício Tragtenberg diz ser o *exame das novas gramáticas do inconsciente a serviço do poder*, para garantir essa confiança

a empresa deve organizar mecanismos de controle indiretos sobre a atuação dos indivíduos. Por esse motivo, ao lado da autonomia concedida, a organização constrói situações que levam os indivíduos a assimilar as regras de funcionamento da companhia, a incorporarem-nas como elemento de sua percepção, e por último, a reordenarem até a sua subjetividade para garantir a persistência dessas regras (1985; p. 96).

Para este autor, ocorre uma substituição de ordens por regras, transmutando-as de maneira a recodificar a realidade de forma que *o sistema de regras se estrutura como uma gramática dirigida para a identificação com os valores da empresa, em particular a subordinação necessária do trabalho ao capital* (p.97).

Seguindo ainda esta referência, essas novas formas de controle quando internalizadas pelos trabalhadores, e por eles entendidas como novas responsabilidades, permitem a apropriação de suas capacidades e o aumento das exigências pelas empresas como uma condição para a sobrevivência delas perante as incertezas da competitividade de uma economia cada vez mais ameaçadoramente internacionalizada.

É interessante, também, observar um outro aspecto que pode ser situado nesta discussão, que se refere à possibilidade deste novo comportamento do capital frente ao trabalho significar a recomposição dos elementos manuais e intelectuais do trabalho, separados definitivamente pelo taylorismo. Quer dizer, em que medida este conjunto de modificações no processo de produção realmente se colocam no sentido contrário àquele vinculado ao taylorismo, no qual o trabalhador é um

apêndice da máquina, desempenhando tarefas complementares e repetitivas? O que se observou, nas respostas dos trabalhadores entrevistados e nas práticas gerenciais das empresas pesquisadas, foi que estas últimas apontam sim para uma reorganização do trabalho, de modo a favorecer a identificação do trabalhador com a sua atividade e com a empresa, buscando, ao máximo, incorporar a iniciativa, a criatividade e o saber prático do sujeito no processo de trabalho. Um indício importante deste fato estava na política de recursos humanos relativa aos treinamentos, cujos objetivos transpareciam mais a necessidade de uma qualificação voltada para o exercício de algumas tarefas, e mesmo a multifuncionalidade, e para as mudanças de alguns aspectos comportamentais, a exemplo das relações interpessoais e do desenvolvimento da capacidade de liderança, do que uma formação que permitisse ao trabalhador uma apreensão sistêmica do processo produtivo.

Percebeu-se, assim, a tentativa de construção, por parte do capital, expressa na articulação da introdução de novas tecnologias e de novas formas de gestão da força-de-trabalho, de um movimento de negação da subjetividade humana mas, ao mesmo tempo, uma revalorização da subjetividade no trabalho por meio de alterações na concepção e nas práticas gerenciais. Entretanto, esta tentativa de utilizar o potencial subjetivo do trabalhador está circunscrita ao permanente aperfeiçoamento das atividades na empresa: é na cultura da qualidade total que ela se inicia e se esgota. É preciso criar um clima, um ambiente de trabalho propício à colaboração voluntária: todos devem planejar, executar e atuar corretivamente em seu próprio trabalho, bem como aprender a trabalhar em equipe e, também, ser capaz de desenvolver atividades de várias naturezas. Ao final, a produção de valores de uso, que requer trabalho qualitativamente determinado, continua aprisionada pelo trabalho quantitativo sob roupagem diferenciada. Esta é uma contradição insolúvel, no âmbito do capitalismo, no qual a afirmação do sujeito trabalhador deve estar sempre subordinada à afirmação do capital, enquanto movimento de autovalorização do valor, tornando-a uma afirmação idealizada e não plenamente realizável.

Presume-se que se possa compreender daí porque alguns paradigmas da organização taylorista do trabalho, a exemplo da ultra-especialização das tarefas, do

individualismo na organização do trabalho, da rígida separação entre planejamento e execução foram substituídos inovadoramente. E, novamente, viu-se no CIS, ainda que não numa condição preponderante, a substituição de mecanismos de controle e recompensas econômicas pela canalização da motivação, da criatividade e do saber prático do trabalhador na busca de uma maior eficiência e eficácia organizacionais. Na leitura dos trabalhadores sobre as novas formas de gestão do seu trabalho, o objetivo do reconhecimento do potencial individual e coletivo do empregado, para além da exigência do desenvolvimento de suas habilidades na realização das tarefas, não se define pela tentativa de incorporá-los, incluindo sua vontade, iniciativa e criatividade, como fonte de incremento de mais-valia relativa, redução dos custos com capital constante e melhoria na qualidade dos produtos.

Nestas circunstâncias, uma questão importante está na irredutibilidade do trabalho ao trabalho prescrito: o saber tácito do trabalhador, que depende de sua experiência e vivência, de sua argúcia e perspicácia, adquiridas no seu cotidiano laboral, é fundamental para a realização de suas tarefas e para o surgimento e desenvolvimento de procedimentos que, incorporado ao processo produtivo, com ou sem o respaldo científico-tecnológico, vai promover benefícios para a empresa. O fato de que conviviam, na realidade do CIS, formas gerenciais inovadoras e, ao mesmo tempo, os trabalhadores informarem ter suas atribuições/tarefas, de maneira marcante, prescritas/rotinizadas significa a necessidade, transformada em possibilidade, da articulação do controle sobre o trabalho e, simultaneamente, o exercício de uma certa autonomia pelos trabalhadores, posta pelo novo modelo produtivo que muda o conteúdo do trabalho apenas relativamente à capacidade de se apropriar do saber tácito dos trabalhadores. Portanto, como já apreciado em outras realidades, a mobilização do saber e da iniciativa do trabalhador também no CIS vem se mostrando essencial para garantir a lógica da utilização plena de todos os elementos integrantes do capital no processo de valorização do valor.

No caso dos sistemas de produção existentes nas empresas pesquisadas, a realidade encontrada no CIS reforça a controvérsia sobre se as práticas japonesas representam ou não uma ruptura com o fordismo. Foi observado que eles refletiam uma condição muito diferenciada das concepções taylorista-fordistas originais, particularmente no que se refere ao planejamento do volume da produção,

maquinário, estrutura ocupacional, atribuições e motivação dos trabalhadores. Mas, também, não se encontrou a aplicação do toyotismo em suas características essenciais. O que se observou foi a manutenção de um *modelo tradicional* e a inserção fragmentada e diferenciada dos padrões flexíveis naquele distrito industrial. O que reitera a existência da possibilidade de uma heterogeneidade do fordismo, como já demonstrado a nível internacional no passado, apontada em outros estudos, e suas possibilidades de revitalização atualmente e, quiçá, futuramente, quando se mostra capaz de ser *japonizado*.

Muito embora, portanto, a flexibilidade da produção não se configure em sua plenitude no CIS, nos moldes típicos do toyotismo, a sua presença pode ser observada tanto nos processos de produção quanto na organização do trabalho, em maior ou menor grau, principalmente quando se verificou explícita e enfaticamente, através dos discursos de diretores e de algumas práticas de gestão da produção, a preocupação com a produtividade e a qualidade associadas à flexibilidade da produção baseadas em novas tecnologias e novas relações de trabalho. Nesse contexto, constatou-se, também, o quanto a eficiência tecnológica no processo produtivo estava condicionada pelo sistema inovador de relações de trabalho, no âmbito das empresas e fora delas, mostrando como o gerenciamento do trabalho assume, portanto, papel crucial nas estratégias para o enfrentamento da competitividade interempresas e para a passivização dos trabalhadores.

Outrossim, a complexidade desta realidade se mostrou no CIS quando nela apareceu uma tendência apontada por outras pesquisas, as quais afirmam um fortalecimento do fordismo no Brasil, ainda que nele não se apresentassem alguns de seus elementos fundamentais como a produção em massa e aspectos sociais e políticos mais abrangentes. Mesmo com a introdução das inovações tecnológicas, mantiveram-se intactas certas relações de trabalho tradicionais, baseadas em estruturas hierárquicas verticalizadas e centralizadoras, que garantiam a realização de tarefas repetitivas e fragmentadas altamente rotinizadas, aparecendo um alto grau de prescrição, em que pese a existência de trabalhadores multifuncionais e polivalentes.

Quanto às formas de contratação, embora fundamentalmente existissem aquelas mais usadas, em conformidade com a Consolidação das Leis Trabalhistas, foram encontradas práticas oriundas de modelos flexibilizados, a exemplo da terceirização e da implantação do chamado *banco de horas*. Este último se constitui na adoção de um sistema de compensação ampliada de horas no intervalo de um ano, inovação recente na legislação trabalhista brasileira. Resultado da flexibilização das relações de trabalho, este sistema permite a adequação da força de trabalho às necessidades conjunturais das indústrias, em seus momentos de crescimento ou depressão, evitando contratações temporárias e diminuindo, também, os gastos com o pagamento de horas-extras.

Chamou atenção o fato de que, das oito indústrias pesquisadas, nos cinco anos antecedentes, metade tinha sido adquirida pelo capital estrangeiro, total ou parcialmente. Registre-se que duas outras já pertenciam a empresas multinacionais, restando apenas duas controladas pelo capital local/regional, justamente as menores empresas da amostra (setor metalúrgico e de alimento). Deste quadro, pode-se inferir que o processo de reestruturação produtiva do CIS estava perpassado pela política dos grandes grupos em resposta à globalização/mundialização acentuada do capital, traduzida em investimentos internacionais e em fusões de grandes empresas oligopólicas, redundando numa centralização transnacional do capital. A busca das vantagens competitivas tem transferido para os ditos países em desenvolvimento empresas que decidem sua localização com base na diminuição de custos (desde a força de trabalho mais barata até a isenção fiscal) e no sistema político-institucional mais favorável à maximização de seus lucros.

De outra forma, este mesmo processo tem se apresentado como uma ameaça à sobrevivência de médias e pequenas empresas, cuja presença caracteriza o CIS, sendo que, da amostra pesquisada, das quatro que se enquadravam nesta classificação duas foram incorporadas pelo capital internacional. Justamente as duas com os menores faturamentos (uma do ramo metalúrgico e a outra de alimentos), que possuem seu ciclo de produção e consumo restrito à região, chegando, no máximo, ao estado, é que continuam exclusivamente de propriedade do capital local, e, portanto, são as únicas genuinamente nacionais.

Pensando a reestruturação produtiva no CIS no quadro da política econômica brasileira mais recente – no âmbito do neoliberalismo e da globalização – marcadamente recessiva, no qual ele se circunscreve, é possível qualificá-la dentro de uma certa indefinição da via nacional de reconversão industrial. Não que se pretenda vinculá-lo a um “tipo ideal” de padrão tecnológico e produtivo, analisando-o apenas como uma expressão adaptada de algum modelo europeu ou norte-americano, ou até mesmo calcado na experiência do sudeste/sul brasileiro. Mas para realçar que seus traços principais preservam uma característica híbrida a qual sugere sua singularidade histórica.

Situando o CIS em um contexto mais amplo, pode-se pensar que, observando-se o aumento da penetração do capital estrangeiro ou mesmo oriundo de outros estados, ele reflete a tentativa das empresas em aproveitarem as vantagens de cada local para promover maiores ganhos. Esta constatação se pauta na análise de CHESNAIS (1996), para quem na lógica atual de realocização industrial a implantação de fábricas ou unidade de produção em países diferentes tem por objetivo aproveitar os diferenciais de níveis salariais, mas também economizar na especialização. Isto porque, segundo ele, em determinadas condições a decomposição técnica dos processos de produção permite obter ganhos. O mesmo se verifica, também, intrapaís. No caso do CIS, do centro-sul para o nordeste. Reforça esta posição, por exemplo, o fato de que nas maiores empresas de capital extra-regional, não se fazem presentes as atividades de concepção – o trabalho improdutivo – nas áreas de pesquisa, desenvolvimento, marketing, etc. Ainda aportando-se no autor acima citado, quando ele afirma que estes setores da cadeia produtiva, em geral, foram globalizados permanecendo nas matrizes das empresas. Desse modo, configurar-se-ia uma estratégia de reafirmação de desigualdades do capitalismo periférico em relação ao central, promovida pelos grupos que controlam as atividades industriais mais avançadas em seu movimento de valorização do capital através das vantagens comparativas nas regiões para as quais migram.

Há, então, uma concentração das atividades de maior valor agregado, realizadas com maior quantidade de instalações, encargos sociais e maquinaria, bem como com um maior nível de conflito nas relações de produção que pode gerar uma elevação da remuneração da força de trabalho nas regiões sul e sudeste. Por outro

lado, mais do que os incentivos fiscais, a tendência da desconcentração espacial verifica-se na busca da geração de trabalho não-pago em regiões que isto se ofereça em melhores condições de se realizar. Cronologicamente, é possível dizer que o processo de entrada maciça do capital internacional no país nos anos 70 sobremaneira no sul-sudeste, quando da crise do regime de acumulação fordista nos países centrais, vai se repetir, guardadas as proporções e particularidades, nos anos 90 em direção ao nordeste, incluindo aí o grande capital nacional.

A realidade encontrada no CIS se enquadra na análise de CRUZ : “...

Mas, os processos de desconcentração e integração dos anos 70 e 80 passaram a viver momentos de inflexão nos anos 90. As plantas industriais nordestinas tiveram que passar por processos de reestruturação, adaptando-se aos novos parâmetros de competitividade internacional, concorrendo com produtos importados na disputa pelo mercado doméstico. A política regional, “coisa de um passado intervencionista”, passou a ser substituída pelos movimentos da iniciativa privada, agora guindada ao papel de “novo agente promotor do desenvolvimento regional” que, uma vez decidindo investir, tem colocado o Estado a reboque das suas decisões. E o Estado, preocupado em garantir o retorno privado para reforçar seu discurso liberal, banca a aposta privada, na esperança (vã, na maioria dos casos) de que impactos positivos no emprego e na arrecadação aconteça. (...) Esta situação tem impedido que ocorra uma expansão das atividades econômicas de forma espacialmente integrada (1999, p. 329).

Sobre os baixos salários predominantes entre os trabalhadores do CIS, que representam uma das vantagens mais importantes, neles manifesta-se uma tendência básica do processo de acumulação: a mão-de-obra barata contribui para o processo de valorização do capital através de uma maior participação do capital variável – correspondente ao trabalho humano, o único que gera valor – na composição orgânica do capital global. Particularizando a reestruturação produtiva no CIS, observou-se a combinação de uma superexploração da força de trabalho, que se mostrou nas condições de trabalho, particularmente em relação aos salários, com padrões produtivos avançados. Ao que tudo indica, repete-se lá um bom atrativo para o capital nacional e internacional: a convergência da existência de trabalhadores qualificados, com condições mínimas de polivalência e multifuncionalidade, preparados para lidar com as tecnologias informacionais, com remunerações bem inferiores às de outros estados e países centrais.

Nesta perspectiva, pode-se situar, também, a heterogeneidade da reestruturação produtiva no CIS no que tange à convivência de métodos e tecnologias produtivas e gerenciais inovadoras e tradicionais, entre e intrafábricas. Como visto em MARX

(1989), o *novo* e o *velho* convivem juntos dependendo dialeticamente da conveniência do capital e da necessidade para a sua manutenção de certas relações sociais de produção. Observou-se no CIS a inexistência de uma linearidade tecnológica e a presença de uma combinação das forças produtivas que mescla passado e presente em uma nova síntese. A superação do *velho* se dá de forma gradual e, às vezes, ele é ressuscitado intermitentemente, respondendo à lógica da acumulação nas dimensões econômicas e político-ideológicas.

CONCLUSÕES

Como definido no plano de desenvolvimento deste trabalho, no contexto do primeiro capítulo pretendeu-se demarcar as categorias e conceitos essenciais que guiarão a discussão. A saber, a condição e a natureza do *trabalho* no geral, compreendido enquanto elemento fundante e estruturante da hominização e da sociabilidade e, particularmente, quando no capitalismo constitui e expressa o processo de valorização do capital. Estabeleceu-se, também, o *trabalho* como categoria central na inteligibilidade de tais processos. Procurou-se situar, ainda, no plano teórico, como, nos moldes capitalistas, o *trabalho*, resultado do uso da força de trabalho, se concretiza em termos organizacionais e tecnológicos, metamorfoseando-se a partir das necessidades da autovalorização do capital e de seu processo de acumulação, determinados pela tendência à queda da taxa de lucro e pela luta de classes. Neste momento, discutiu-se o processo de trabalho tentando-se superar a concepção que preconiza sua determinação tecnológica e uma outra que reduz sua determinação ao antagonismo de classe.

Nesta discussão, pareceu imprescindível uma imersão na contribuição da *teoria regulacionista*, se não como um aporte teórico capaz de dar conta da complexidade da crise do capital e suas estratégias de sobrevivência, mas como uma das tentativas mais profícuas no campo do marxismo. Procurou-se apresentá-lo em suas dimensões organizacionais e tecnológicas, principalmente, e pontuando outras de ordem sócio-políticas. Para tanto, se buscou recuperar a matriz marxiana. Finalizando esta parte, apresentou-se um pouco do debate atual que situa algumas contribuições teóricas, críticas do marxismo, que concluem, em direção oposta ao pensamento da autora, que o trabalho perdeu sua centralidade tanto na construção da sociabilidade quanto da identidade da classe trabalhadora, cujo papel central estaria sendo substituído por outra força produtiva: a ciência.

No segundo capítulo, empreendeu-se o exame das formas fenomênicas que o processo de trabalho tem assumido desde o início do capitalismo, detendo-se mais especificamente no período referente ao início do século vinte até a contemporaneidade, em suas bases organizacionais e tecnológicas. Foram ressaltados aspectos essenciais do taylorismo, do fordismo e do toyotismo,

procurando estabelecer analiticamente as relações da crise do padrão de acumulação que eclode no início dos anos setenta, no capitalismo central, e a constituição de um novo *modelo* de produção. Referenciando-se, portanto, na crise, originada do esgotamento do taylorismo-fordismo, como concretude econômica, política e ideológica relativa ao processo de trabalho e sua institucionalidade, abordou-se a reestruturação produtiva como uma das suas expressões.

Outros fenômenos simultâneos, a exemplo da globalização e do neoliberalismo, foram apenas tangenciados na construção do quadro histórico do surgimento e desenvolvimento da reestruturação produtiva. Foram priorizadas na reflexão as inovações no processo produtivo, em termos gerenciais e tecnológicos, de maneira que fosse possível inscrevê-la no âmbito das estratégias do capital para garantir a extração da mais-valia a partir de mecanismos intrafabris que, no entanto, se estendem para além da produção e permeiam toda a sociabilidade. Neste aspecto, observou-se a tentativa de *capturar* a subjetividade do trabalhador implícita nestas inovações como um de seus elementos fundamentais, bem como suas conseqüências a nível da precarização das relações e das condições de trabalho, promovendo uma fragmentação e uma heterogeneização da classe trabalhadora, e, por fim, tentando passivizá-la.

Tendo o quadro acima descrito, nos dois capítulos iniciais, enfoca-se no terceiro a realidade particularizada da reestruturação produtiva no CIS, aludindo-se preliminarmente ao mesmo processo a nível nacional, ocorrido nas décadas de 80 e 90. Ainda que temporárias, as conclusões a que se pode chegar diante deste estudo e de seu objetivo – verificar os impactos da reestruturação produtiva no CIS –, confirmam as suspeitas iniciais quanto à heterogeneidade do processo da reestruturação produtiva e suas conseqüências.

A primeira dificuldade quanto às conclusões deste trabalho, para a autora, residiu justamente na limitação, já prevista quando da construção da pesquisa, em associar de maneira mais concreta e específica, do ponto de vista rigorosamente econômico, a introdução das inovações na gestão da força de trabalho e no processo produtivo como uma resposta à crise. Ou seja, prescindiu-se de uma análise macroeconômica, na qual empiricamente se observasse de que modo e em que dimensão a crise,

expressa na queda tendencial da taxa de lucro, atingiu as empresas do CIS. Neste sentido, tomou-se a realidade do CIS em toda a amplitude de sua “natureza” capitalista no que se referia ao fato das indústrias que lhe compõem, e particularmente, as que compuseram a amostra, como articuladas ao processo de acumulação do capital, nacional e internacionalmente, enquanto unidades fabris tipicamente capitalistas, e, portanto, submetidas à sua lógica e, desta forma, não estando imunes à referida crise que serviu de referência para as recentes transformações no *mundo do trabalho*, que, nesta perspectiva, teria, com certeza, atingido o CIS.

Não se tratou de modo algum de um mero artifício metodológico para o enquadramento teórico-conceitual da realidade estudada. O pressuposto para esta postura foi de que as empresas instaladas no CIS, em especial as que seriam pesquisadas, eram, indubitavelmente, consideradas como “formas capitalistas de produção”. Nas quais, inegavelmente, estariam consubstanciadas configurações de processos de trabalho que, apesar das suas singularidades, poderiam ser abordados a partir do que teoricamente se denominou de taylorismo, fordismo e toyotismo. Foram estas constatações sustentadas, primeiramente, em outros estudos e pesquisas sobre o CIS e, posteriormente, na extensa revisão de literatura que antecedeu a pesquisa empírica, que autorizaram o reconhecimento daqueles pressupostos como postos na realidade do CIS. Desta maneira, felizmente, os resultados da investigação no CIS, pelo que foi visto e ouvido, permitiram a autora manter a linha inicial de raciocínio: à sua maneira, nele ocorreu uma reestruturação produtiva. E eis, então, as conclusões.

Constatou-se, inicialmente, que ocorreram, sim, mudanças significativas nas empresas, na organização do trabalho, iniciadas há dez anos, aproximadamente, através da introdução de inovações tanto tecnológicas como organizacionais e de gestão, buscando-se integrar e flexibilizar condições e relações de trabalho no âmbito da maioria das empresas investigadas. Evidentemente, por questões metodológicas, não se pode estender afirmativamente que este fenômeno tenha ocorrido em todas as empresas do CIS. Mas, ao considerar a amostra, em termos de porte, ramo e origem do capital, é possível afirmar que as mudanças atingiram um número significativo dentre elas. Esta conclusão, com todas as suas limitações, pode

ser corroborada por outras fontes, a exemplo, particularmente, das discussões no grupo focal, composto pelos sindicalistas, realizadas no início da pesquisa.

Respondida a primeira pergunta que norteou a pesquisa no CIS, a segunda, referente às suas particularidades, requer uma apreciação mais cuidadosa. Exatamente por conta da sua heterogeneidade, a reestruturação produtiva singulariza-se no CIS a partir da sua concretude histórica. Originado pela política de desconcentração da produção capitalista no estado na década de 70, implantado com o apoio governamental em termos de infra-estrutura e benefícios tributários, basicamente para realocar o capital regional *pré-acumulado* na atividade econômica tradicional, baseada na agro-pecuária e no comércio, em um município cujo potencial era reconhecido, seja pela sua localização geográfica privilegiada (entrocamento rodoviário, proximidade com a capital e portos marítimos, etc.), pela sua densidade demográfica (pólo de atração de migrantes) ou pela oferta de serviços básicos (saúde, educação, rede bancária, etc.), o CIS consolidou-se marcado por traços de um distrito industrial cujo processo de crescimento será dado por tais circunstâncias.

Estudos recentes mostram uma certa incapacidade do CIS em desenvolver-se de maneira a tornar-se um pólo industrial mais dinâmico, capaz de incorporar setores que ganharam mais peso na economia baiana nas últimas décadas, a exemplo da petroquímica e da celulose. Não é demais registrar que o município de Feira de Santana teve uma participação no PIB baiano de 2000 de aproximadamente 4%, e, mesmo sendo considerado o mais importante centro urbano-industrial fora da Região Metropolitana de Salvador e o segundo mais populoso do estado, neste mesmo ano, foi o quarto município em arrecadação do ICMS.

Com isto não se quer afirmar que o CIS involuiu ou estagnou. Ao contrário, as necessidades do capital, e não só o regional mas sua articulação com outros de origem nacional e internacional, promoveram, e continuam promovendo, grandes e diversificados investimentos. Prevê-se para breve a instalação de novas indústrias, inclusive de grande porte e pertencentes ao capital estrangeiro. Ainda assim, e esta é a sua singularidade, como a de alguns outros distritos industriais do país, sua capacidade de ultrapassar certos limites parece ser estrutural. Esta situação reflete o

modelo de desenvolvimento engendrado pelas ações governamentais, que não fortalecem suficientemente os pólos regionais e a descentralização econômica, ao contrário fomentam a criação de *ilhas* produtivas, cujas empresas nelas se instalam mais para usufruir seus benefícios (mão-de-obra barata, isenção fiscal, infraestrutura etc.), de acordo com seus interesses, definidos pelo porte, ramo, matéria-prima, produto, mercado consumidor etc. e por imposições conjunturais, do que para contribuir na diminuição/superação das desigualdades inter e intra-regionais já existentes, ou mesmo para o desenvolvimento social da região.

Portanto, mesmo que o CIS tenha sido um parque industrial com unidades pouco intensivas em capital, com baixo aporte tecnológico, pouco integradas às cadeias produtivas, com restrita capacidade gerencial e gerador de poucos empregos, atualmente pode-se verificar que ele, igualmente a outros centros industriais mais importantes, não ficou imune à reestruturação produtiva. Ao contrário, só reafirmando a organicidade da acumulação do capital, que vai além de sua origem, setor ou intensidade, o CIS é um exemplo de como o capital se rearruma ininterruptamente, e onde quer que ele esteja, para garantir suas taxas de lucro. E, nos termos em que a reestruturação produtiva foi definida ao longo deste trabalho, o CIS é um exemplo da sua capacidade de se adequar às saídas das crises capitalistas. Os impactos podem ser menos significativos ou mesmo mais distanciados de um certo padrão da reestruturação produtiva onde ela ocorreu em centros mais dinâmicos e intensivos, mas eles existem.

Em primeiro lugar, quanto a introdução das novas tecnologias no processo produtivo. Ela ocorreu na maioria das empresas pesquisadas, em maior ou menor grau. A mecânica foi razoavelmente substituída pela eletromecânica, pela automatização e pela informatização. Em segundo lugar, as inovações gerenciais na gestão da força de trabalho e na organização do processo de trabalho foram ainda mais visíveis. Mesmo que não as tenha encontrado em suas formas mais complexas, a exemplo do just in time ou do trabalho em células. Em terceiro lugar, verificou-se a existência da exigência da qualificação, nos termos mais atuais (instrução, competências e habilidades) e o desenvolvimento de atividades de maneira polivalente e multifuncional.

Se a terceirização não foi encontrada significativamente, se deve, muito provavelmente, ao fato de que as razões para que ela seja mais utilizada – diminuir custos com trabalhadores e focalizar a produção – não se colocam de maneira fundamental, haja vista o perfil salarial e os setores produtivos predominantes. De outro lado, foram perceptíveis, também, os desdobramentos da reestruturação produtiva para os trabalhadores e o quanto ela significou para eles: precarização das condições de trabalho, adesão ao modelo e suas inovações e sua passivização em relação à organização sindical e à sua combatividade de classe.

Inequivocamente, as novas formas de controle e exploração da força de trabalho que caracterizam a reestruturação produtiva, já encontradas no CIS, trazem novas questões, teórica e praticamente, que precisam ser enfrentadas na perspectiva da superação desta nova forma de subordinação do trabalho ao capital. A nova sociabilidade que se pretende emerja, a fim de criar novas formas de subordinação do trabalho, tem como pressuposto a neutralização das suas relações conflitivas com o capital. Nesta direção, as mudanças devem aparecer como sinais da possibilidade de uma sociedade harmoniosa, produto de relações sociais entre indivíduos que estão apenas diferenciados hierarquicamente e não mais na condição antagônica de produtores e proprietários. Esta tese, dentro dos seus limites, revelou isto para sua autora de maneira contundente, e mesmo dolorosa, e, ao mesmo tempo, mostrou que, mais do que nunca, está posto o desafio, e as tarefas intelectuais e militantes dele decorrentes, para a construção de uma estratégia capaz de superar os novos entraves, ainda que mais sutis e aparentemente mais eficazes, à consciência da classe trabalhadora do seu papel histórico de emancipar a humanidade e livrá-la da barbárie anunciada pelo capitalismo.

ANEXOS

QUADRO I
PERFIL DAS INDÚSTRIAS PESQUISADAS
CIS - 2003

INDÚSTRIAS	1	2	3	4	5	6	7	8
Ramo	Metalúrgica	Alimentar	Bebidas	Borracha	Química	Química	Alimentar*	Metalúrgica
Atividade	Trefilaria de ferro e aço	Abatedouro	Cervejas e refrigerantes	Pneumáticos	Desc. para uso méd e hospitalar	Elementos quím. e minerais	Aves e ovos	Utensílios para construção civil
Ano de Implantação	1974	1988	1993	1971	1987	1978	1998	
Investimento (US\$)	2.000.000,0	10.000.000,0	-	28.000.000,0	-	6.061.000,0	140.000.000,0	
Mão-de-obra	207	172	290	310	377	167	2.052	
Tecnologia	Nacional e Internacional	Nacional	Nacional e Internacional	Internacional	Nacional e internacional	Nacional	Nacional	Nacional
Capital Social (R\$)	5.638.000,00	190.000.000,0	-	264.620.000,00	43.000.000,00	39.899.000,00	-	
Origem do capital	Internacional*	Regional	Nacional e Internacional	Internacional	Regional e internacional	Internacional*	Internacional	Regional
Origem da matéria-prima	Minas Gerais	Bahia	-	Bahia e outros estados	Paraná, Bahia e S.P.	C.G.N., Petrobrás, CBPI e Salgema/Dow	Regional	Bahia
Produto	Prego, Lã de aço e arame farpado	Carne, couro e subprodutos	Bebida	Pneumático	Agulhas desc., equipo p/ soro, scalps e seringas	Barita moída, carbonato de bário, cloreto de bário, sulfato de Bário, sulfeto de sódio	Aves, ovos e subprodutos	Torneiras, dobradiças, ferrolhos
Porte	Grande	Pequeno	Grande	Grande	Grande	Pequeno	Grande	Pequeno
Mercado consumidor	Regional, nacional e internacional**	Regional	Estadual e nacional	Nacional e internacional**	Nacional e internacional**	Nacional e internacional**	Estadual, nacional e internacional**	Estadual e regional

Fonte: Secretaria da Indústria e Comércio **O Perfil das Empresas do CIS 1997, BAHIA**

* originalmente capital nacional

** maior parte da produção consumida extra-regionalmente.

TABELA I
DISTRIBUIÇÃO DOS TRABALHADORES NAS EMPRESAS PESQUISADAS POR SETOR
CIS - 2003

EMPRESA	PRODUÇÃO	MANUTENÇÃO	ADMINISTRATIVO	TOTAL
1	290	100	120	510
2	540	40	96	676
3	130	10	30	170
4	45	15	25	85
5	152	20	24	196
6	48	8	12	68
7	190	33	68	281
8	220	29	57	286
Total	1.625	255	402	2282

FONTE: Pesquisa de campo

TABELA II
DISTRIBUIÇÃO DOS TRABALHADORES ENTREVISTADOS POR SEXO
CIS - 2003

SEXO	Nº DE TRABALHADORES	%
Masculino	152	67,9
Feminino	72	32,1
TOTAL	224	100,0

FONTE: Pesquisa de campo

TABELA III
DISTRIBUIÇÃO DOS TRABALHADORES ENTREVISTADOS POR SETOR
CIS - 2003

SETOR	Nº DE TRABALHADORES	%
Produção	122	54,5
Manutenção	40	17,9
Administração	62	27,7
TOTAL	224	100,0

FONTE: Pesquisa de campo

TABELA IV
DISTRIBUIÇÃO DOS TRABALHADORES ENTREVISTADOS POR IDADE
CIS - 2003

FAIXA ETÁRIA (ANOS)	Nº DE TRABALHADORES	%
Até 21	14	6,3
22-27	71	31,7
28-33	52	23,2
34-39	44	19,6
40-45	31	13,8
46-51	12	5,4
TOTAL	224	100,0

FONTE: Pesquisa de campo

TABELA V
DISTRIBUIÇÃO DOS TRABALHADORES ENTREVISTADOS POR
ESCOLARIDADE
CIS - 2003

ESCOLARIDADE	Nº DE TRABALHADORES	%
1º Grau Incompleto	24	10,7
1º Grau	46	20,5
2º Grau	90	40,2
Técnico	30	13,4
Universitário	34	15,2
TOTAL	224	100,0

FONTE: Pesquisa de campo

TABELA VI
DISTRIBUIÇÃO DOS TRABALHADORES ENTREVISTADOS POR TEMPO DE
TRABALHO
CIS - 2003

TEMPO DE TRABALHO (ANOS)	Nº DE TRABALHADORES	%
Menos de 1	35	15,6
1 a 5	109	48,7
5 a 10	38	17,0
10 a 15	31	13,8
15 a 20	10	4,5
Mais de 20	1	0,4
TOTAL	224	100,0

FONTE: Pesquisa de campo

TABELA VII
DISTRIBUIÇÃO DOS TRABALHADORES ENTREVISTADOS POR CRITÉRIO
DE SELEÇÃO

CIS - 2003

CRITÉRIO	Nº DE TRABALHADORES	%
Experiência	94	42,0
Escolaridade	125	55,8
Outro	5	2,2
TTOTAL	224	100,0

FONTE: Pesquisa de campo

TABELA VIII
DISTRIBUIÇÃO DOS TRABALHADORES ENTREVISTADOS POR TIPO DE
VÍNCULO EMPREGATÍCIO

CIS - 2003

TIPO DE VÍNCULO	Nº DE TRABALHADORES	%
Com a Empresa	176	78,6
Terceirizado	48	21,4
TOTAL:	224	100,0

FONTE: Pesquisa de campo

TABELA IX
DISTRIBUIÇÃO DOS TRABALHADORES ENTREVISTADOS POR MUDANÇAS NO PROCESSO
DE TRABALHO

CIS - 2003

MUDANÇAS NO PROCESSO DE TRABALHO	Nº DE TRABALHADORES	%
Sim	162	72,3
Não	62	27,7
TOTAL:	224	100,0

FONTE: Pesquisa de campo

TABELA X
DISTRIBUIÇÃO DOS TRABALHADORES ENTREVISTADOS POR TIPO DE MUDANÇAS
NO PROCESSO DE TRABALHO*
CIS - 2003

MUDANÇAS NO PROCESSO DE TRABALHO	Nº DE TRABALHADORES	%
Gerência mais participativa/integrada	36	7,6
Maquinário	40	8,4
Equipamentos	23	4,8
Jornada	34	7,1
Informatização/automatização	93	19,5
Mais treinamento /conhecimento/qualificação	74	15,5
Mais tensão/pressão/cobrança/atenção/dedicação	75	15,8
Menos esforço físico	30	6,3
Diminuição de pessoal	31	6,5
Atua em vários setores	27	5,7
Maior Integração com fornecedores e clientes	13	2,7

FONTE: Pesquisa de campo

* Respostas múltiplas

TABELA XI
DISTRIBUIÇÃO DA OPINIÃO DOS TRABALHADORES ENTREVISTADOS
SOBRE AS MUDANÇAS NO PROCESSO DE TRABALHO
CIS - 2003

OPINIÃO	Nº DE TRABALHADORES	%
Positivas	120	79,5
Negativas	31	20,5
TOTAL:	151	100,0

FONTE: Pesquisa de campo

TABELA XII
DISTRIBUIÇÃO DOS TRABALHADORES ENTREVISTADOS POR TIPO DE
MUDANÇAS QUE GOSTARIAM QUE OCORRESSEM*
CIS - 2003

MUDANÇAS QUE GOSTARIAM QUE OCORRESSEM	Nº DE TRABALHADORES	%
Diminuição de jornada	54	24,0
Mais treinamento	23	20,0
Aumentar o pessoal	6	3,0
Melhoria nas relações interpessoais	10	4,0
Menos poluição no ambiente de trabalho	9	3,0
Modernização tecnológica/informatização/automação	46	20,0
Melhores salários	73	52,0
Menor carga de trabalho	19	8,0
Melhoria no refeitório/vestiário /transporte/instalações	56	25,0
Diminuição do esforço físico	11	5,0
Mais saúde/segurança no trabalho	6	3,0
Gerência mais participativa	67	30,0
Valorização do trabalhador	8	4,0

FONTE: Pesquisa de campo

* Respostas múltiplas

TABELA XIII
DISTRIBUIÇÃO DOS TRABALHADORES ENTREVISTADOS POR
QUANTIDADE E NATUREZA DE ATRIBUIÇÕES/FUNÇÕES NO PROCESSO
DE TRABALHO
CIS - 2003

ATRIBUIÇÕES/FUNÇÕES	Nº DE TRABALHADORES	%
Uma	95	42,4
Várias de mesma natureza	79	35,3
Várias de natureza diferente	50	22,3
TOTAL	224	100,0

FONTE: Pesquisa de campo

TABELA XIV
DISTRIBUIÇÃO DOS TRABALHADORES ENTREVISTADOS POR TIPO DE
ATRIBUIÇÕES/FUNÇÕES NO PROCESSO DE TRABALHO
CIS - 2003

TIPO	Nº DE TRABALHADORES	%
Rotinizadas/prescritas	188	83,9
Não rotinizadas/não prescritas	36	16,1
TOTAL	224	100,0

FONTE: Pesquisa de campo

TABELA XV
DISTRIBUIÇÃO DOS TRABALHADORES ENTREVISTADOS POR OPINIÃO
SOBRE A ESTABILIDADE NO EMPREGO
CIS - 2003

OPINIÃO	Nº DE TRABALHADORES	%
Sim	113	50,4
Não	111	49,6
TOTAL	224	100,0

FONTE: Pesquisa de campo

TABELA XVI
DISTRIBUIÇÃO DOS TRABALHADORES ENTREVISTADOS POR
REIVINDICAÇÕES SINDICAIS*
CIS - 2003

REIVINDICAÇÕES SINDICAIS	Nº DE TRABALHADORES	%
Nenhuma	52	16,8
Melhores salários	73	23,6
Diminuição da jornada	59	19,1
Plano de saúde	49	15,9
Assistência social/lazer	8	2,6
Sindicato fraco/ausente	31	10,0
Ambiente/refeitório/transporte	29	9,4
Prêmios por produtividade/PLR	8	2,6

FONTE: Pesquisa de campo

* Respostas múltiplas

TABELA XVII
DISTRIBUIÇÃO DOS TRABALHADORES ENTREVISTADOS POR SIGNIFICADO DE ALGUNS
TERMOS*
CIS - 2003

TERMO	SIGNIFICADO	%
Polivalência	várias funções	65,2
Qualificação	Treinamento	51,8
	aspectos comportamentais	18,3
	conhecimento	13,8
Qualidade total	qualidade do produto	27,4
	exigência do mercado	15,9
	satisfação do cliente	11,5
	produzir dentro das normas	9,7
	produzir mais e melhor com menos custos	6,2
	produto quase perfeito	4,9
	padrão para iexportação	4,9
Automação	desconhece o termo	17,7
	comando eletrônico	35,7
	desemprego	8,0
	diminuição do esforço físico	6,7
	mais conhecimento	5,8
	diminuição do trabalho	5,8
Competência	desconhece o termo	27,7
	aspectos comportamentais	49,1
	treinamento	22,3
	conhecimento	11,2
Máquina de controle numérico	Desconhece o termo	17,4
Círculo de controle de qualidade	Desconhece o termo	97,3
	grupo responsável pela qualidade do produto	17,9
	envolvimento de toda a fábrica com a qualidade	4,9
	garantia de um produto perfeito	4,5
Terceirização	desconhece o termo	72,8
	contratar pessoal de outras firmas	80,0
	diminuição de custos	13,2
Flexibilização	desconhece o termo	6,8
	mudança no horário de trabalho	10,3
	mudança no setor de trabalho	4,0
Reestruturação produtiva	desconhece o termo	85,7
	desemprego	4,5
	automatização	4,0
	redução de custos	4,0
Competitividade	desconhece o termo	83,9
	garantia de mercado	42,9
	melhor produto	26,8
	melhor preço	10,3
	garantia de qualidade	5,4
	desconhece o termo	14,7

Fonte: Pesquisa de campo

* Respostas múltiplas

BIBLIOGRAFIA

- AGLIETTA, M. Regulacion Y Crisis del Capitalismo: la experiencia de los Estados Unidos. México: Siglo Veintiuno, 1979.
- ALVES, E. (org.) **Modernização Produtiva & Relações de Trabalho**, Rio de Janeiro: Vozes/IPEA, 1997.
- ALVES, G. **O novo (e precário) mundo do trabalho**, São Paulo: Boitempo/FAPESP, 2002.
- ANTUNES, R. Adeus ao Trabalho? Ensaio sobre as metamorfoses e a centralidade do mundo do trabalho. São Paulo: Cortez, 1995.
- _____. **Os sentidos do Trabalho**. São Paulo: BOITEMPO, 1999.
- _____. (org.) **O Averso do Trabalho**, Expressão Popular. São Paulo: 2004.
- _____. (et. Alli) **Neoliberalismo, trabalho e sindicatos**. São Paulo: Boitempo, 1998.
- AUED, B. W. (org.) **Educação para o (des)emprego**. São Paulo: VOZES, 2000.
- BAHIA. SEBRAE/CPDOFS. **Perfil empresarial de Feira de Santana**. Feira de Santana: UEFS, 1998.
- BAHIA. **O Perfil das Empresas do CIS**. Salvador: Secretaria da Indústria e Comércio, 1997.
- BAHIA. **A Expansão da Industrialização na Bahia** Secretaria do Planejamento/SEI, Salvador, 1990.
- BAHIA. **Plano Diretor para o CIS**. Salvador: SUDIC/SIC, 1986.
- BAHIA. **Plano de Desenvolvimento Local e Integrado de Feira de Santana**. COPLAN/SERFHAU/BNH. Salvador: 1977.
- BAHIA. **Plano Diretor do CIS**. Secretaria da Indústria e Comércio/ Prefeitura Municipal de Feira de Santana, Salvador, 1970.
- BAHIA. **Plano de Desenvolvimento Local e Integrado de Feira de Santana**. COPLAN/SERFHAU/BNH. Salvador: 1969.
- BORDIEU, P. **Contrafogos – táticas para enfrentar a invasão neo-liberal**. Rio de Janeiro: Zahar, 1998.
- BORGES, A. & DRUCK, M. G. Crise Global, Terceirização e Exclusão no Mundo do Trabalho, **Caderno CRH**, Salvador, CRH/UFBA, n 19, 1993.
- BOYER, R. **A Teoria da Regulação: uma análise crítica**. São Paulo: Nobel, 1990.

- BRAVERMAN, H. **Trabalho e Capital Monopolista**. Rio de Janeiro: Guanabara, 1987.
- BRAGA, R. **A nostalgia do fordismo: modernização e crise na teoria da sociedade salarial**. São Palo: XAMÃ, 2003.
- _____. **A Restauração do Capital: Um Estudo Sobre a Crise Contemporânea**. São Paulo: XAMÃ, 1996.
- _____. et alli **Novas Tecnologias: crítica da atual reestruturação produtiva**. São Paulo: Xamã, 1995.
- BRESCIANE, L. P. Os desejos e o limite: reestruturação industrial e ação sindical no complexo automotivo brasileiro. In: **O trabalho em movimento**. Campinas: Papyrus, 1997.
- BRIGHTON, Labor Process Group. O Processo de Trabalho Capitalista. In: **Capital and Class**. Inglaterra: 1976 (mimeografado).
- BRITTO, A. B. **Aspectos históricos do desenvolvimento industrial de Feira de Santana**. Salvador: Contemp, 1977.
- BURAWOY, M. A transformação dos Regimes Fabris no Capitalismo Avançado. **Revista Brasileira de Ciências Sociais**, nº 13, Junho de 1990.
- CAMPREGHER, C. A quem interessa o fim do trabalho? In: **Anais do VI Encontro da ABET**. São Paulo: 1988.
- CARLEIAL, L e VALLE, R. **Reestruturação Produtiva e Mercado de Trabalho no Brasil**. São Paulo: HUCITEC/ABET, 1997.
- CARVALHO, M. C. (org.) **Construindo o saber: metodologia científica, fundamentos e técnicas**. Campinas: Papyrus, 1997.
- CASTEL, R. **As metamorfoses da questão social**. Rio de Janeiro: Vozes, 1998.
- CASTRO, N. A. (org.) **A Máquina e o Equilibrista**. São Paulo: Paz e Terra, 1995.
- _____. Trabalho e Organização Industrial num Contexto de Crise e Reestruturação Produtiva, **Revista São Paulo em Perspectiva**. São Paulo: v. 8, n. 1, 1994.
- CATTANI, A. D. **Trabalho e Autonomia**. Rio de Janeiro: Vozes, 1995.
- CHANLAT, J. F. **Ciências Sociais e Management**. São Paulo: Atlas, 2000.
- CHESSNAIS, F. **A Mundialização do Capital**. São Paulo: Xamã, 1996.
- CHESSNAIS, F. (et al.) **Uma nova fase do capitalismo?** São Paulo: CEMARX/Xamã, 2003.

COCCO, G. Estado, mercado e cidadania. In: **Trabalho e reprodução**. Rio de Janeiro: Cortez/UERJ, 2001.

_____. **Trabalho e cidadania**. São Paulo: Cortez, 2000.

CORIAT, B. **A Revolução dos Robôs – O impacto sócio-econômico da automação**. São Paulo: Busca Vida, 1988.

_____. **Pensar pelo avesso: o modelo japonês de trabalho e organização**. Rio de Janeiro: UFRJ/REVAN, 1994.

_____. Ohno e a escola japonesa de gestão da produção. In: **Sobre o modelo japonês**. São Paulo: EDUSP, 1993.

COUTINHO, L. A Terceira Revolução Industrial e Tecnológica: as grandes tendências de mudança. **Economia e Sociedade**. 1994.

CRUZ, R. **A Inserção de Feira de Santana nos Processos de Integração Produtiva e de Desconcentração Econômica Nacional**. Tese de Doutorado (mimeo), São Paulo: UNICAMP, 1999.

_____. Feira de Santana: desafios para inserção de uma economia periférica nos movimentos de globalização de capital. **RDE**, ano II, n. 3, UNIFACS. Salvador: 2000.

DEDECCA, C. S. **Racionalização Econômica e Trabalho no Capitalismo Avançado**. Coleção Teses, São Paulo: UNICAMP, 1999.

DIAS, E.F. Reestruturação Produtiva: forma atual da luta de classes. **Revista Outubro**, n. 1, IES, São Paulo, 1998.

DRUCK, M. G. **A Terceirização: (des)fordizando a fábrica – um estudo do complexo petroquímico da Bahia**. São Paulo: Boitempo, 1999.

_____. Cultura da qualidade nos anos 90. In: **A nova fábrica de consensos**. São Paulo: Cortez, 2000.

DUBAR, C. A Sociologia do Trabalho frente a qualificação e a competência, in: **Educação e Sociedade**, nº 64, ano XIX, São Paulo, 1998.

DOWBOR, L. (et al.), **Desafios do trabalho**. Rio de Janeiro: Vozes, 2004.

FERRER, F. **Reestruturação capitalista: caminhos e descaminhos da tecnologia da informação**. São Paulo, Moderna, 2002.

FERNANDES, R. **O trabalho no Brasil no limiar do século XXI**. São Paulo: LTR/ABET, 1995.

FERREIRA, C. G. O fordismo, sua crise e o caso brasileiro, **Cadernos do CESIT**,

Campinas, n. 13, 1993.

FERREIRA, M. L. **A teoria marxiana do valor-trabalho**. São Paulo: Ensaio, 1992.

FERRETI, C. J. (org.) **Tecnologias, Trabalho e Educação**. Rio de Janeiro: Vozes, 1999.

FISCHER, R. M. e FLEURY, M. T. (orgs.). **Processo e Relações de Trabalho no Brasil**. São Paulo: Atlas, 1985.

FLEURY, A. C.C. & VARGAS, N. (orgs.) **Organização do Trabalho**. São Paulo: Atlas, 1987.

_____. e FLEURY T. L. **Aprendizagem e Inovação Organizacional: as experiências de Japão, Coréia e Brasil**. São Paulo: Atlas/Fundação Vanzolini, 1997.

_____. Qualidade e produtividade na estratégia competitiva das empresas brasileiras. In: **A máquina e o equilibrista**. São Paulo: Paz e Terra, 1995.

_____. Novas tecnologias, capacitação tecnológicas e processos de trabalho. In: **Sobre o modelo japonês**. São Paulo: EDUSP, 1993.

FRANCO, T. M.; DRUCK, M. G.; BORGES, A.; FRANCO, A. M. Mudanças de gestão precarização do trabalho e riscos industriais. **Caderno CRH**, Salvador: CRH/UFBA, n. 21, 1994.

FREITAS, M. **A Assistência Médica aos trabalhadores do CIS**. Dissertação de Mestrado, (mimeo) Salvador: DMP/FAMED/UFBA, 1995.

FREITAS, N. **O Processo de Urbanização em Feira de Santana**. Dissertação de Mestrado (mimeo), Salvador: FAU/UFBA, 1998.

FRIEDMAN, G. **O Trabalho em Migalhas, Especialização e Lazeres**. São Paulo: Perspectiva, 1983.

FRIGOTTO, G. (org.) **Educação e Crise do Trabalho: Perspectiva de Final de Século**. Petrópolis: Vozes, 1998.

_____. et alli Coletânea CBE: **Trabalho e Educação**. Campinas: Papyrus, 1992.

GORZ, A. A revolução tecnológica e o futuro do trabalho, In: **O Socialismo do Futuro**. Salvador, nº 6, 1993.

_____. **A crítica da divisão do trabalho**. São Paulo: Martins Fontes, 1989,

_____. **Adeus ao Proletariado – para além do socialismo**. Rio de Janeiro: Forense Universitária, 1987.

- GOTTSHCALL, C. e SANTANA, M. **Considerações gerais sobre o CIS**. Salvador: CPE/SEPLAN, 1990.
- GOUNET, T. **Fordismo e Toyotismo na civilização do automóvel**. São Paulo: Boitempo, 1999.
- GRAMSCI, A. Americanismo e Fordismo, In: **Maquiavel, a Política e o estado Moderno**. Rio de Janeiro: Civilização Brasileira, 1988.
- HABERMAS, J. **O Discurso Filosófico da Modernidade**. Lisboa: Dom Quixote, 1990.
- _____. **Teoria de la Acción Comunicative: crítica de la razón funcionaliste**. Madrid: Tauros, 1987.
- HAGUETTE, T. M. **Metodologias qualitativas em Sociologia**. Petrópolis: Vozes, 1992.
- HARVEY, D. **Condição Pós-Moderna**. São Paulo: Loyola, 1992.
- HELOANI, R. **Organização do trabalho e administração**. São Paulo: Cortez, 1985.
- HIRATA, H. (org.) **Sobre o Modelo japonês**. São Paulo: EDUSP, 1993.
- _____. Novos modelos de produção, qualidade e produtividade, In: **DIEESE**. SP, nº 1, set./1994.
- HOBBSAWN, E. **Era dos extremos: o breve século XX (1914-1991)**. São Paulo: Companhia das Letras, 1995.
- HUMPRHEY, J. O impacto das técnicas "japonesas" de administração sobre o trabalho industrial no Brasil. In: **A máquina e o equilibrista**. Rio de Janeiro: Paz e Terra, 1995.
- _____. Adaptando o *modelo japonês* ao Brasil. In: **Sobre o modelo japonês**. São Paulo: EDUSP, 1993.
- IAMAMOTO, M. V. **Trabalho e Indivíduo social**. São Paulo: Cortez, 2001.
- JAMESON, F. **Teoria do Pós-moderno e Outros Ensaio**. Rio de Janeiro: UFRJ, 1994.
- KUENZER, A. **Pedagogia da Fábrica: As Relações de Produção e a educação do Trabalhador**. São Paulo: Cortez, 1985.
- LEITE, E. M. Reestruturação industrial, cadeias produtivas e qualificação. In: **Reestruturação produtiva e mercado de trabalho no Brasil**. São Paulo: Hucitec/ABET, 1997.
- LEITE, M. de P.(org.) **O trabalho em movimento**. São Paulo: Papyrus, 1997.

_____. Inovação tecnológica e relações de trabalho. In: **A máquina e o equilibrista**. Rio de Janeiro. Paz e Terra, 1995.

_____. **O futuro do trabalho**. SP: Scritta, 1994.

_____. & SILVA, R. A. (orgs.). **Modernização, Tecnologia, Relações de Trabalho e Prática de Resistência**. São Paulo: Iglu, 1991.

LIPIETZ, A. **Miragens e Milagres: problemas da industrialização no terceiro mundo**. São Paulo: Nobel, 1988.

LOBO, E. S. Modelo japonês e práticas brasileiras. In: **Sobre o modelo japonês**. São Paulo: EDUSP, 1993.

LOMBARDI, J.C., SAVIANI, D. & SANFELICE, J. L. **Capitalismo, Trabalho e Educação**. Campinas: Autores Associados, 2002.

LUKÁCS, G. **Ontologia do ser social**. São Paulo: Ciências Humanas, 1979.

_____. **História e consciência de classe**. Porto: Escorpião, 1974.

MACHADO, L. Mudanças Tecnológicas e a Educação da Classe Trabalhadora. IN: **Coletânea CBE**, Campinas: Papyrus, 1992.

MARTINS, H.H. (org.). **Terceirização, Diversidade e Negociação no Mundo do Trabalho**. São Paulo: Hucitec, 1994.

MARTINS, S. P. **Flexibilização das condições de trabalho**. São Paulo: Atlas, 2001.

MARX, K. e ENGELS, F. **A Ideologia Alemã**. Portugal/Brasil: Presença/Martins Fontes, 1976.

MARX, K. **Elementos Fundamentais para a Crítica de la Economia Política**. (grundrisse), México: Siglo Veintiuno, 1987.

_____. **Manuscritos Econômicos e Filosóficos**. Coleções Cientistas Sociais. São Paulo: Ática, 1986.

_____. **O capítulo VI inédito de O Capital**. São Paulo: Moraes, 1985.

_____. **O Capital**. vol. I. São Paulo: Abril Cultural, 1982.

MATTOSO, J. **A desordem do trabalho**. São Paulo: Scritta, 1994.

_____. e OLIVEIRA, M.A. (orgs.) **O mundo do trabalho: crise e mudança no final do século**. São Paulo: Scritta/CESIT, 1994.

MINAYO, M.C. **O desafio do conhecimento: pesquisa qualitativa em saúde**. Rio de Janeiro: Hucitec/Abrasco, 1992.

MORAES NETO, B. R. **Marx, Taylor e Ford – as forças produtivas em**

discussão. São Paulo: Brasiliense, 1989.

MOTA, A. E. (org.) **A nova fábrica de consenso.** São Paulo: Cortez, 2000.

NEGRI, A. & LAZZARATO, M. **Trabalho Imaterial.** Rio de Janeiro: DP&A, 2001.

OFFE, Claus. **Capitalismo Desorganizado.** São Paulo: Brasiliense, 1989.

_____. **Trabalho e sociedade: problemas estruturais e perspectivas para o futuro da sociedade do trabalho.** Rio de Janeiro: Tempos Brasileiros, v. 1, 1989.

OIT. Los desafios mundiales. **Trabajo.** 8, Genebra: 1994.

OLIVEIRA, F. Para além do princípio do mercado. **Revista Latino americana de Estudos do Trabalho.** nº 6, São Paulo: 1998.

_____. **Elegia para uma re(li)gião.** Rio de Janeiro: Paz e Terra, 1977.

PÁDUA, E. M. de. **Metodologia da pesquisa: abordagem teórico-política.** Campinas: Papyrus, 1998.

PALLOIX, C. O Processo de Trabalho: do fordismo ao neofordismo. In: ERBER, F.(org.) **Processo de Trabalho e Estratégia de Classe.** Rio de Janeiro: Zahar, 1982.

PICANÇO, I. Revolução Tecnológica, Qualificação e Educação. In: **Coletânea CBE.** Campinas: Papyrus, 1992.

PIRES, D. **Reestruturação Produtiva e Trabalho em Saúde no Brasil.** São Paulo: Anna Blume/CUT, 1998.

PROSCURCIN, P. **O trabalho na reestruturação produtiva.** SP: LTR, 2001.

RAMOS, M. N. **A Pedagogia das Competências: Autonomia ou Adaptação?** São Paulo: Cortez, 2001.

ROSA, M. I. **Trabalho, subjetividade e poder.** São Paulo: EDUSP, 2002.

RUAS, R. Avanços e impasses do modelo japonês no Brasil. In: **Sobre o modelo japonês.** São Paulo: EDUSP, 1993.

_____. & ANTUNES, E. Estruturação, programas de qualidade e práticas de benefícios e incentivos. In: **Sobre o modelo japonês.** São Paulo: EDUSP, 1993.

SALERNO, M. Flexibilidade e organização produtiva. In: **A máquina e o equilibrista.** Rio de Janeiro: Paz e Terra. 1995.

_____. Modelo japonês, trabalho brasileiro. In: **Sobre o modelo japonês.** São Paulo: EDUSP, 1993.

SALM, C. Produtividade na indústria brasileira. In: **Reestruturação produtiva e mercado de trabalho no Brasil.** São Paulo: Hucitec/ABET, 1997.

- SERRA, R. (org) **Trabalho e Reprodução**. São Paulo/Rio de Janeiro: Cortez/UFRJ, 2001.
- SILVA, E. B. **Refazendo a fábrica fordista**. São Paulo: Hucitec/FAPESP, 1991.
- SOUZA, J. dos S. **Trabalho, Educação e Sindicalismo no Brasil**. São Paulo: Autores Associados/UESB, 2002.
- TAYLOR, F.W. **Princípios de Administração Científica**. São Paulo: Atlas, 1966.
- TEIXEIRA, F. J. S. e OLIVEIRA, M. A. (orgs.) **Neoliberalismo e Reestruturação Produtiva: as novas determinações do mundo do trabalho**. São Paulo: Editora, 1996.
- THIOLLENT, M. **Crítica metodológica, investigação social e enquete operária**. São Paulo: Polis, 1981.
- VILLALOBOS, A. (org.) **Classes Sociais e Trabalho Produtivo**. Rio de Janeiro: CEDEC/Paz e Terra, 1978.
- ZIBAS, D. O reverso da medalha: os limites da administração industrial participativa. In: **Reestruturação produtiva e mercado de trabalho no Brasil**. São Paulo: Hucitec/ABET, 1997.
- WAGNER, E. S. **Hannah Arendt e Karl Marx: O mundo do trabalho**, São Paulo: Ateliê, 2002.
- WEBER, M. **A ética protestante e o espírito do capitalismo**. São Paulo: Pioneiro, 1967.
- WOMACK, J. P. e ROSS, D. **A máquina que mudou o mundo**. Rio de Janeiro: Campus, 1994.
- WOOD, S. J. Toyotismo e/ou japonização. In: **Sobre o modelo japonês**. São Paulo: EDUSP, 1993.
- ZARIFIAN, P. **Objetivo competência: por uma nova lógica**. São Paulo: Atlas, 2001.
- ZILBOVICIUS, M. **Modelos para a produção, a produção de modelos**. São Paulo: 1999