
CAPITALISMO, CRISE ESTRUTURAL E FLEXIBILIZAÇÃO PRODUTIVA

Marconi Gomes da Silva¹
Denilson da Silva Araújo²
Francisco Wellington Duarte³

RESUMO: O artigo analisa as transformações ocorridas no processo de acumulação de capital do pós-Segunda Guerra à década de 1990, evidenciando os efeitos do avanço tecnológico e do emprego de novos métodos produtivos na superação dos momentos de crise da acumulação de capital. Utilizou-se a hipótese de que a superação das crises de acumulação no período analisado foi possível devido ao enfrentamento feito pelo capital na reorganização produtiva através da criação e massificação de novos métodos produtivos a exemplo do fordismo e do Toyotismo e da ação decisiva do Estado. A conclusão foi que a reestruturação produtiva do último quarto do século XX ocorreu aprofundando a terceirização das atividades produtivas em âmbito internacional, se mostrando funcional à retomada do processo de acumulação do capital em detrimento das rendas do trabalho.

Palavras-chave: Crise; Reestruturação Produtiva; Fordismo; Toyotismo; Estado.

CAPITALISM, STRUCTURAL CRISIS AND PRODUCTIVE FLEXIBILIZATION

ABSTRACT: The paper analyzes the transformations that took place in the process of capital accumulation from the post-Second World War to the 1990s, highlighting the effects of technological advancement and the use of new productive methods in overcoming the moments of crisis of capital accumulation. It was used the hypothesis that overcoming accumulation crises in the analyzed period was possible due to the confrontation made by capital in the productive reorganization through the creation and massification of new productive methods such as Fordism and Toyotism and the decisive action of the State. The conclusion was that the productive restructuring of the last quarter of the twentieth century occurred by deepening the outsourcing of productive activities at an international level, proving to be functional to the resumption of the process of capital accumulation at the expense of labor income.

Keywords: Crisis; Productive Restructuring; Fordism; Toyotism; State.

¹ Economista, Mestre em Economia e Doutor em Ciências Sociais. Professor Associado da Universidade Federal do Rio Grande do Norte.

² Economista, Mestre e Doutor em Economia Aplicada pela Universidade Estadual de Campinas. Professor Associado da Universidade Federal do Rio Grande do Norte.

³ Economista, Mestre e Doutor em Ciências Sociais. Professor Associado da Universidade Federal do Rio Grande do Norte.

1. INTRODUÇÃO

A história registrou que uma vez superada a crise de 1929, o capitalismo em âmbito internacional seguiu uma longa trajetória de crescimento e de desenvolvimento econômico com a predominância de regimes políticos democráticos na maioria dos países que buscaram recrudescer o pacto para o crescimento e o desenvolvimento entre o capital, o Estado e a classe trabalhadora. A organização fordista-taylorista da produção capitalista parecia não ter limites. O esgotamento desse modelo veio à tona nos anos de 1970, notadamente derivado das duas grandes crises do petróleo que impuseram ao capital uma nova e drástica reestruturação do sistema produtivo.

O presente artigo tem como principal obtivo analisar as últimas transformações ocorridas no modo de produção capitalista, sobretudo quanto às diversas formas de organização da produção a partir do pós-segunda guerra até o período considerado pela literatura especializada como *toyotismo* ou período da produção flexível. Tem-se como hipótese que a superação das crises de acumulação do capital no período analisado foi possível devido ao enfrentamento feito pelo capital na reorganização produtiva capitalista através da criação e massificação de novos métodos produtivos a exemplos do fordismo e do toyotismo.

Destarte, além dessa pequena introdução o artigo está dividido em 3 seções mais as considerações finais. A seção 2, “A flexibilização produtiva no capitalismo contemporâneo”, contém duas subseções: 2.1, “A emergência do toyotismo: a intensificação da produção flexível” e a 2.2, “Crise capitalista e a internacionalização do toyotismo”. A seção 3, “A reestruturação produtiva na era da tecnologia da informação” e a 4 “A terceirização na era da economia da informação”. Para além dessas seções foram registradas algumas considerações finais sobre o fenômeno analisado.

2. A FLEXIBILIZAÇÃO PRODUTIVA NO CAPITALISMO CONTEMPORÂNEO

A década de 1970 tem sido tomada como marco de uma profunda crise experimentada pelo “mundo do trabalho”. Embora não se possa negar esta crise, é necessário deixar claro que não se trata de uma crise “do” mundo ou “do” mercado de trabalho em sentido estrito, uma vez que este tem existência reflexa ou derivada dos movimentos da acumulação capitalista. Então, abordar a comumente denominada

crise do mundo do trabalho exige que se trate, na verdade, das ações humanas que se objetivaram com o propósito de promover a reversão da crise de acumulação de capital que se manifestou na passagem da década de 1960 para a de 1970. Logo, trata-se de focar o processo de reestruturação capitalista ocorrida na contemporaneidade ou das formas de organização da produção e do trabalho com o intento de incrementar a produtividade do trabalho com vistas à elevação da taxa de lucro a níveis considerados satisfatórios ao capital e promover a superação da crise na acumulação. A materialização das tentativas de superação de tal crise constituiu-se efetivamente em condicionante fundamental do movimento do chamado mundo do trabalho.

No âmbito do marxismo, a categoria da crise é parte indissociável do movimento de produção e reprodução capitalista, sendo a taxa de lucro o “farol” norteador do movimento da acumulação de capital. Este “farol”, por sua vez, encontra-se relacionado aos movimentos tendenciais de elevação da composição orgânica do capital, de substituição de trabalho vivo por trabalho morto, de elevação da produtividade do trabalho e dos movimentos de concentração e centralização do capital. Tendo como propósito apresentar o movimento cíclico da acumulação de capital ao longo do tempo, toma-se como referência básica, o estudo de Ernest Mandel intitulado “O capitalismo tardio” (MANDEL, 1985).

Mandel (1985), a exemplo de Marx (1985), destaca que o agente capitalista é impelido a efetivar inversões produtivas de capital diante da perspectiva de obtenção de lucros. Porém, destaca um pouco mais: o capitalista visa uma taxa que apresente um diferencial em relação aos demais agentes atuantes no mercado. Assim, com vistas à obtenção do superlucro, a inovação tecnológica constitui-se no meio fundamental, pois permite a redução do uso da força de trabalho relativamente ao capital e promove a elevação da produtividade do trabalho. Além disso, uma vez tendo tornado parte da força de trabalho redundante, tende a reduzir o seu preço – ou o nível do salário. Ao mesmo tempo, sendo parte integrante de um complexo de empresas, uma empresa de referência, sobretudo quando se trata daquela que exerce papel dominante na relação com as outras empresas, busca diferenciais de lucro ao forçar a compra de matérias-primas a preços aviltados, de modo a contribuir para a obtenção do superlucro, mesmo com a venda dos seus produtos ao preço vigente no mercado. É sobretudo na relação entre empresas que algumas “são forçadas a ceder uma parte de sua ‘própria’ mais-valia aos que a lideram” (MANDEL, 1985, p. 58).

O movimento de acumulação não ocorre normalmente seguindo uma trajetória ascendente, mas segundo um movimento oscilatório que articula momentos de expansão, estagnação e declínio, quando se instaura, efetivamente, a crise. Conforme já mencionado, o “farol” desse movimento é a taxa de lucro que, por sua vez, é influenciada pela utilização do capital fixo preexistente, ao longo de um período de vida útil e pela renovação dessa massa de capital, em decorrência do contínuo processo de inovação tecnológica, de modo que “cada novo ciclo de reprodução ampliada começa com máquinas diferentes das do ciclo anterior” (MANDEL, 1985, p. 77). Entretanto, tal processo de “atualização tecnológica” não ocorre simultaneamente em todas as empresas, setores, regiões e países, de modo que diferentes estruturas produtivas, embora não convivam necessariamente de modo pacífico, são partes integrantes do “movimento desigual e combinado do capital” (MANDEL, 1985, p. 78).

De acordo com Mandel (1985), o desenvolvimento capitalista ao longo da história foi marcado por duas grandes fases, sendo uma concorrencial e outra monopolista. A primeira teria vigorado até o terceiro quarto do século XIX e a segunda, a partir de então até o momento da publicação do livro em pauta. Entretanto, “O capitalismo tardio” foi considerado pelo autor como uma fase do capitalismo monopolista que tivera início no imediato pós-Segunda Guerra⁴.

Mandel ressalta que ao longo de todo o período analisado, o desenvolvimento capitalista encontrou-se associado ao avanço das forças produtivas e à intensificação da divisão do trabalho. Destaque foi dado ao fato de que na agricultura até as vésperas da II Guerra Mundial a especialização e a divisão do trabalho ocorreram a uma velocidade menor do que na indústria. A partir de então, a agricultura teria passado por profundas mudanças, a princípio com a utilização de máquinas e produtos químicos e, em seguida, com a sua conversão em setores industriais como foi o caso da agroindústria.

No que concerne às atividades terciárias, ênfase foi dada ao fato de que nos períodos relativos à “livre concorrência” e ao imperialismo clássico, a penetração do capital nos setores intermediários ocorreu no processo de circulação, sendo os setores privilegiados os de transporte e os integrantes dos sistemas de comércio e de

⁴ Deve ser observado que a fase do capitalismo monopolista não eliminou a concorrência. A concorrência continuou existindo entre os capitais monopolistas exigindo ininterruptamente o aumento da produtividade via inovação tecnológica.

crédito. Destaca o período do capitalismo tardio como o da “industrialização generalizada universal pela primeira vez na história” (MANDEL, 1985, p. 271). Segundo este autor, tal processo intensificou-se profundamente na agricultura, mas “A industrialização da esfera da reprodução constitui o ápice desse processo”, sendo que os setores destacados foram os da produção e distribuição de programas televisivos, filmes e documentários (MANDEL, 1985, p. 276).

Para Mandel, a penetração do capital nas esferas da circulação e dos serviços proporcionou aumento da mais-valia pelo fato de exercer as seguintes funções: assumiu funções do capital industrial; acelerou o tempo de rotação do capital produtivo; reduziu custos de circulação e ampliou os limites da produção de mercadorias. Segundo sua abordagem, a supercapitalização característica do capitalismo tardio obtida pelo capital industrial que não encontrava valorização na própria indústria foi o pré-requisito essencial para a expansão dos serviços. Ou seja, parte da mais-valia produzida, mas não reinvestida na indústria foi transferida para o setor terciário – e para o setor agrícola – garantindo, no médio prazo, a sustentação de lucros extraordinários. Coerentemente com a elaboração de Mandel (1985), o processo de “terciarização” em curso é resultado do contínuo processo de substituição de homens por máquinas na produção do conteúdo material da riqueza.

O período denominado por Mandel (1985) como o da prevalência do capitalismo tardio teve vigência de meados dos anos 1940 a meados dos anos 1960 e correspondeu à quarta onda larga de expansão da acumulação capitalista. Essa quarta onda teria sido caracterizada pela Terceira Revolução Industrial, baseada na utilização de máquinas de aparelhagem eletrônica e da energia nuclear⁵. O período de vigência da quarta onda longa, segundo a elaboração de Mandel (1985), correspondeu a uma longa fase de crescimento econômico que além dos avanços tecnológicos contou com a pactuação envolvendo trabalhadores, capitalistas e Estado para a viabilização da acumulação capitalista. Segundo Harvey (1993), nesse período, o paradigma produtivo preponderante – o fordismo –, embora originário dos EUA no

⁵ Singer (1985), na “Apresentação” da obra de Mandel em pauta, destacou vários aspectos captados por Mandel (1985) que seriam característicos do Capitalismo Tardio, tais como: o ritmo das inovações tecnológicas em decorrência dos gastos com Pesquisa & Desenvolvimento, a organização de um novo ramo autônomo da divisão do trabalho, propiciando rendas tecnológicas e superlucros, bem como na necessidade de “controle externo à empresa”. Ainda assim, Singer ressaltou imprecisões – como supervalorização da energia nuclear enquanto alternativa energética e a identificação temporal da Terceira Revolução Tecnológica no imediato Pós-Guerra.

início do século XX, passou a ser adotado crescentemente em países centrais do capitalismo, a partir do pós-Segunda Guerra. Posteriormente, com o processo de industrialização da periferia capitalista, através de investimentos diretos das grandes corporações transnacionais e dos Estados nacionais, o mesmo ocorreu em alguns países deste agrupamento, porém sempre com diferenças com relação ao “fordismo originário” em decorrência de especificidades históricas.

É mister enfatizar que as transformações econômicas ocorridas na fase do fordismo não foram exclusivamente derivadas dos impulsos modernizadores do capital privado, da elite inovadora. Faz-se necessário completar essa análise observando que o decisivo papel do Estado na conformação de um pacto sistêmico foi essencial para corrigir as imperfeições econômicas e sociais dessa fase expansiva do capitalismo, notadamente sobre a classe trabalhadora. Assim,

(...) o Estado se esforçava por controlar ciclos econômicos com uma combinação apropriada de políticas fiscais e monetárias no período pós-guerra. Essas políticas eram dirigidas para as áreas de investimentos público – em setores como o transporte, os equipamentos públicos etc. – vitais pra o crescimento da produção e do consumo de massa e que também garantiam um emprego relativamente pleno. Os governos também buscavam fornecer um forte complemento ao salário social com gastos de seguridade social, assistência médica, educação, habitação etc. Além disso, o poder estatal era exercido direta ou indiretamente sobre os acordos salariais e os direitos dos trabalhadores na produção. (HARVEY, 1992, p. 129)

O termo fordismo ao longo do tempo passou a ser utilizado em referência ao “modelo/tipo de produção, baseado em inovações técnicas e organizacionais que se articulam tendo em vista a produção e o consumo de massa” (LARANJEIRA, 1997, p. 89). Esta autora defende que o fordismo constituiu-se em uma estratégia mais ampla de organização da produção do que o taylorismo por envolver ampla utilização de máquinas-ferramentas, linha de montagem, esteira rolante e crescente divisão do trabalho. De outra parte, o taylorismo seria caracterizado pela racionalização do trabalho com base na administração científica ou estudo de tempos e movimentos utilizados na elaboração de tarefas, para poderem ser realizadas com os instrumentos mais adequados e com a eliminação de tempos desnecessários.

Na realidade, é necessário considerar que uma das posições nesse debate defende que o fordismo constituiu-se em um aprofundamento do taylorismo, significando, portanto, “a amplificação do taylorismo, sua difusão e consolidação” (DRUCK, 1999, p. 47-8). Então, o fordismo-taylorismo significou não apenas um padrão

de racionalização da produção e do trabalho. Para além disso, constituiu-se em uma forma de exercício de poder e controle sobre a força de trabalho, na qual a administração científica assumiu posição hegemônica frente a outras formas de administração. Ademais, a utilização de novas técnicas produtivas e de novas tecnologias já se faziam presentes e massificadas no período fordista com incisivo impacto sobre a divisão do trabalho, sobre a renda da classe trabalhadora e sobre os lucros do capital. Mas, embora tenha exercido papel decisivo para a longa onda de expansão da acumulação de capital ocorrida no período do segundo pós-Guerra, constituiu-se em apenas um dos elementos que concorreram para tal período expansivo. Não obstante, as pequenas empresas tenham participação importante na utilização da força de trabalho, foram as grandes empresas que se constituíram nos “agentes” fundamentais para o processo de utilização da força de trabalho, da produção de riqueza e de acumulação. Foi neste período que ocorreu o que Michalet (1983) considerou como “a renovação de um fenômeno antigo”, a multinacionalização do capital produtivo nacional monopolista.

Nesse contexto, torna-se claro que o denominado paradigma fordista-taylorista foi decisivo para a acumulação de riqueza ocorrida no pós-Segunda Guerra. Entretanto, é necessário considerar que as peculiaridades da luta política propiciaram que a classe trabalhadora e o Estado se constituíssem, ao lado do empresariado, em agentes fundamentais para a vigência de um longo período de expansão econômica sob bases relativamente negociadas e, como registrado anteriormente, com participação administrativa decisiva do Estado nessa fase da acumulação.

Se ao longo dos anos 1930 e parte dos 1940, em países como os Estados Unidos e o Japão, o sindicalismo assumiu uma perspectiva classista, nos anos restantes da década de 1940 e na de 1950, este sindicalismo foi derrotado e progressivamente substituído por um sindicalismo politicamente assimilado à nova ordem capitalista, de modo que os sindicatos passaram a assumir a condição de “gestores do capital” (ALVES, 2000). Vale observar que a constante revolução tecnológica não apenas permite um intensivo processo de automação como a cada onda de automação, depois do segundo conflito mundial, a classe trabalhadora teve que enfrentar as duras consequências do movimento do capital. Um exemplo desse processo foi a explosão tecnológica em ramos industriais europeus mais dinâmicos – como os materiais de transportes, máquinas e equipamentos e automobilística – em meados dos anos de 1950 e o fenômeno da transnacionalização do capital produtivo

européu no mesmo período e seu efeito relativamente negativo sobre o emprego e a renda da região (MICHALET, 1983). Nas décadas mais “recentes”, 1990 e 2000, observa-se a continuidade da transnacionalização do capital norte-americano, europeu e asiático em busca das clássicas vantagens relativas/comparativas de Ricardo (1985). Na contemporaneidade asiática é possível acompanhar, por exemplo, o transbordamento do capital produtivo Chinês rumo aos territórios vizinhos – por exemplo, para o Vietnã⁶ – onde pode auferir lucros extraordinários com estruturas industriais pouco atrativas ao território Chinês.

Quanto ao Estado, o tratamento teórico dado pela corrente dominante desde os primórdios do capitalismo era que este não devia imiscuir-se nas ações econômicas, pelo fato de que somente poderia fazê-lo reduzindo a eficiência do sistema. Entretanto, a profunda crise que eclodiu em 1929 tornou fecundo o ambiente para que houvesse progressiva aceitação acadêmica e política da crítica avassaladora de Keynes (1985) à “teoria clássica”⁷.

Para Keynes (1985), o desemprego era decorrente do baixo nível da atividade econômica e esta, por sua vez, do nível das expectativas dos produtores/investidores quanto ao retorno dos investimentos comparativamente ao que poderiam ganhar através de aplicações não produtivas. Como as perspectivas de demanda não se apresentavam promissoras, reduziam sistematicamente os níveis dos investimentos – variável crucial para o dinamismo da atividade econômica. Assim, a questão estava colocada fundamentalmente do lado da demanda. Logo, o mecanismo clássico, ao promover a retração da demanda dos trabalhadores, em vez de reverter a situação de crise, aprofundava-a ainda mais. Na realidade, Keynes defendia que a crise econômico-social se encontrava associada ao nível da “demanda agregada”. Assim, dada a falta de motivação econômica dos agentes privados para promover a elevação dos investimentos, o Estado poderia desenvolver um papel crucial através das políticas macroeconômicas: monetária, de repartição da renda e do gasto público (com consumo e investimento). Nesse processo, o gasto público exerceria papel de grande relevância. Logo, Keynes estava preocupado com políticas que permitissem a dinamização do capitalismo e não a sua superação (KEYNES, 1985).

⁶ Sobre a relação econômica entre China e Vietnã consultar Costa Pinto (2015).

⁷ Para Keynes, os clássicos incluem desde os predecessores de Ricardo até seus sucessores, particularmente J. S. Mill, Marshall e o Professor Pigou (KEYNES, 1985).

Em linhas gerais, o momento histórico abordado anteriormente permitiu que houvesse uma profunda ruptura com o pensamento econômico conservador e possibilitou que as questões sociais fossem submetidas a um intenso processo de reflexão. Entretanto, a crise econômico-social não foi determinante para a superação do capitalismo, nem foi suficiente para que sob as condições capitalistas fosse estabelecido um “estado de compromisso” entre as classes e segmentos sociais, que permitisse nova fase de expansão capitalista. Foram a Segunda Grande Guerra e a Guerra Fria que, efetivamente, criaram as condições para a conformação de uma nova ordem.

A exposição precedente permite identificar que a “longa onda expansiva” apresentada na formulação de Mandel (1985) no pós-Guerra correspondeu ao período de vigência do denominado paradigma técnico-produtivo fordista e do Estado do bem-estar social e de um ambiente marcado pela “cooperação de classes” ou pela “política de compromissos”, caracterizando um período de “capitalismo organizado”, comparativamente ao período posterior (OFFE, 1995).

Nesse período, o Estado constituiu-se em agente decisivo para assegurar um ambiente social favorável à acumulação de riquezas e à manutenção da “ordem social” ao garantir à classe trabalhadora participação “satisfatória”, ao menos nos países de capitalismo central, na distribuição dos incrementos de riqueza. Com vistas a tais propósitos, a atuação estatal no período ocorreu através das políticas macroeconômicas, sobretudo através das políticas fiscais e monetárias, dos sistemas de relações de emprego e das políticas de bem-estar social (POCHMANN, 1999).

Esse conjunto de ações propiciou durante um período bastante longo que os trabalhadores, em alguns países, tivessem assegurado o repasse aos salários dos ganhos de produtividade e da inflação ocorrida em determinados períodos de referência, além do acesso a serviços sociais básicos através do provimento estatal. Os desempregados passaram a usufruir de políticas de garantia de renda, de modo a garantir a travessia do período de desemprego. Além disso, os sistemas de emprego facilitavam o retorno à condição de ocupação, portanto, reduzindo as situações de “desemprego friccional”, ou seja, aquele desemprego decorrente sobretudo de problemas de informação. Aqueles que cumpriam um longo período de labor passavam a dispor de sistemas previdenciários que asseguravam viver com dignidade mesmo após a vida ativa para o trabalho.

Quanto à burguesia, a situação podia ser considerada por demais satisfatória, pois se de um lado, e de um modo geral, tinha a “garantia” da quase inalterabilidade da participação da distribuição funcional da renda, de outro, o capitalismo enquanto sistema de dominação social esteve durante certo período sem sofrer intensas contestações. Então, ao longo de determinado período efetivamente teve algum sentido se fazer alusão a um “capitalismo organizado” e da vigência de “anos gloriosos” tanto para a acumulação, quanto para as conquistas dos trabalhadores, ao menos em alguns países de capitalismo central, ainda que tais alusões pareçam contradições de *per si*.

Após um longo período de expansão, a partir da segunda metade dos anos sessenta emergiram os primeiros sinais de que a “onda longa” expansiva sofria esgotamento. A sinalização foi emitida obviamente pela taxa de lucro, que passou a experimentar declínio em vários dos principais segmentos produtivos e em termos globais. Ao mesmo tempo passaram a ocorrer manifestações de contestação da ordem capitalista, além do fato das claras indicações de arrefecimento da demanda por força de trabalho, em decorrência do caráter autoritário das decisões seja no ambiente fabril, através do próprio empresariado, bem como dos seus representantes nas atividades de controle, seja no ambiente estatal, através das ações dos agentes da burocracia no processo de escolhas sobre questões relativas a diversos segmentos da sociedade.

O arrefecimento do ímpeto das taxas de lucro e da acumulação de riqueza, bem como da elevação das taxas de desemprego tiveram impacto imediato nas finanças públicas. Então, foram o declínio da acumulação e o ocaso da “onda longa” de acumulação do período pós-Guerra que promoveram a erosão da estrutura de financiamento do Estado do bem-estar social, lançando sinais adversos para a sua continuidade, ao menos nos moldes vigentes até então. Entretanto, não obstante esta evidência, ocorreu um forte processo de construção discursiva para validar socialmente o contrário, ou seja, que a crise da acumulação era decorrência imediata da vigência de um Estado que impingia à sociedade, em particular aos “setores produtivos” o direcionamento de “recursos” para a continuidade das políticas de bem-estar social.

Como o padrão produtivo que vigorara no período anterior caracterizava-se por elevado nível de rigidez técnica, uma das investidas capitalistas primordiais foi a busca obstinada de um padrão que apresentasse maior nível de flexibilidade. Contudo, a

busca de flexibilidade não ficou adstrita à questão meramente técnica. Então, tudo que deu solidez à onda longa de expansão passou a ser considerado como obstáculo para a acumulação de riqueza e passou-se à defesa de flexibilização generalizada. Então, se flexibilizar era preciso, passou-se a defender que tudo que era rígido deveria ser passível de flexibilização.

2.1. A EMERGÊNCIA DO TOYOTISMO: A INTENSIFICAÇÃO DA PRODUÇÃO FLEXÍVEL

A ideia de flexibilização passou a adquirir feições universais a partir dos anos de 1970 com a instauração da crise e seu posterior aprofundamento, em decorrência dos dois choques do petróleo. Pode-se dizer que segundo a concepção de Mandel (1985), iniciava-se uma nova onda longa depressiva. A questão com a qual se depararam empreendedores capitalistas e lideranças governamentais era como promover a reversão do movimento declinante da acumulação de riqueza quando tanto nos países de capitalismo central quanto nos de capitalismo periférico os lucros encontravam-se em declínio. É importante destacar que nos anos setenta o Japão havia se consolidado como o país “modelo” para a promoção do desenvolvimento capitalista. Essa concepção passou inclusive a lastrear a ideia de que o “poder americano” que parecera incontestado durante todo o pós-Guerra cederia espaço para outros países: a Alemanha e, principalmente, o Japão. Este país passou a ser tomado como emblemático, bem como o “paradigma produtivo” que teria sido gestado no mesmo a partir de meados da década de 1950.

Após a Segunda Grande Guerra, sobretudo em decorrência da condição de país perdedor, a economia japonesa encontrava-se profundamente debilitada. A questão que então se colocava era: como dinamizar a acumulação de capital em condições de “mercado restrito”, uma vez que as empresas japonesas não reuniam condições para fazer face à concorrência com empresas de outros países no mercado mundial? As ações econômicas que constituíram resposta à questão seriam desenvolvidas fora do modelo fordista e da produção em grande escala para o atendimento de um mercado de massas. A alternativa no chão social em pauta foi a produção a baixos custos sem a recorrente passagem pela ampliação da escala para promover a redução do custo unitário dos produtos. Segundo Gorender (1997, p. 315) “A economia de escala deveria ser substituída pela economia de escopo”.

Um dos fatores fundamentais do novo modelo foi a confiança atribuída às equipes de trabalho para a execução de programas de trabalho a partir de metas fixadas em termos de quantidade e qualidade dos produtos. Tais equipes eram dotadas de elevado grau de autonomia a ponto de poderem interromper a produção a qualquer momento desde que necessário para atingir o objetivo de “zero-defeito”. Subjacente a esse procedimento, encontrava-se também o propósito de eliminação ou redução das atividades de reparo e de manutenção. Para tal intento seria importante também a constituição de equipes com trabalhadores dotados com capacidade de mobilidade e rotação entre distintas tarefas e ofícios, portanto, polivalentes, o que possibilitaria a eliminação de tempos mortos de produção (GORENDER, 1997, p. 316). Desse modo, seria possível fabricar produtos diversificados em pequenos lotes de forma competitiva, ou seja, produzir de forma “enxuta” focando as “preferências dos consumidores”.

O sistema *just-in-time* (JIT) constitui-se em poderoso instrumento da organização japonesa da produção e do trabalho. O JIT consiste em um sistema através do qual buscou-se a adequação das quantidades de insumos, peças e componentes às estritas necessidades da produção que, por sua vez, acompanhou os movimentos oscilatórios da demanda. Para o funcionamento do JIT foi importante a adoção do *kanban* que consistia em cartaz ou mostrador através do qual uma seção comunicava à outra as necessidades de peças, de modo que a atividade numa seção é era determinada pela que se encontrava a montante. Dessa maneira foi possível reduzir drasticamente os estoques de insumos e peças, bem como de produtos elaborados, permitindo diminuição de encargos financeiros com estoques e força de trabalho envolvida com a atividade de armazenagem (GORENDER, 1997, p. 317).

O *just-in-time/kanban* pôde ser utilizado tanto internamente à empresa, nas relações entre as distintas seções e setores, bem como externamente, nas relações com fornecedores de insumos e peças e com os compradores da “fábrica terminal”, ou que produzia o produto final. Isso significava que tal sistema era importante em um processo integrante do modelo japonês: a horizontalização da produção. Por horizontalização entende-se a realização de partes da produção de um produto por empresas que se constituem em fornecedoras da empresa principal ou que se encarregavam da “fase final” da produção. A horizontalização pode ainda ser entendida por terceirização que pode ocorrer com externalização ou internalização, ou seja, a produção pode ocorrer em uma unidade da empresa fornecedora, como

pode acontecer sob responsabilidade jurídica da fornecedora no interior da empresa principal ou contratante. No caso do Japão, à época, tal processo de horizontalização implicou em problemas de localização espacial de atividades e de “reorganização” do trânsito, de modo que o tempo de deslocamento de “bens” fornecidos não tivesse implicações adversas para a produção (GORENDER, 1997, p. 316).

Na sociedade japonesa, à época, a organização do trabalho foi desenvolvida em regime especial de relações com os sindicatos, com a criação do sindicato de fábrica, que implicou decisivamente para a destruição do sindicalismo classista que vigorou em momento pretérito. Segundo Gorender (1997, p. 320), “Os sindicatos por empresa tornaram-se colaboradores da administração e facilitaram o desenvolvimento e implantação da organização do trabalho também chamada de produção enxuta ou flexível”. O “trabalhador típico” do novo modelo, polivalente, participativo, fez com que fosse reduzida a necessidade de trabalhadores nas funções de controle, em decorrência do próprio envolvimento que passaram a ter com o “destino da empresa”. Na realidade, a dispensa de parte dos supervisores foi uma decorrência do fato da própria equipe passar a se controlar; ou seja, de certa maneira a dispensa dos controladores era decorrência da instauração de um processo de “vigilância coletiva”.

A organização do trabalho japonês impingiu ao mercado de trabalho uma composição formalmente “dualizada” pela presença de trabalhadores permanentes e trabalhadores temporários. Os trabalhadores permanentes além de, via de regra, serem contratados com elevado nível de qualificação para o exercício de múltiplas funções, normalmente eram usufrutuários de programas de investimentos promovidos pelas próprias empresas. No concernente à remuneração, uma parte era o salário básico e uma outra um bônus que variava de acordo com a avaliação individual sob responsabilidade da gerência, com base na participação em cursos de qualificação, sugestões para a resolução de problemas no âmbito da empresa e o cumprimento de tarefas, dentre outros. Esse efetivo de trabalhadores costumava usufruir de vitaliciedade no emprego, logo, não costumava passar por dispensa em decorrência de oscilações no nível da demanda. Já os trabalhadores temporários eram contratados para funções com exigência de qualificação inferior, não usufruíam das mesmas oportunidades de qualificação, de remuneração e o movimento de contratação e dispensa obedecia ao movimento das vendas e da acumulação. Ora, o

sindicalismo ratificador desta situação somente poderia ser um sindicalismo distanciado das lutas emancipatórias.

Segundo Alves (2000, p. 61), as origens do modelo japonês, referido por ele como toyotismo, dado que gestada na Toyota, encontram-se relacionadas ao estado da luta de classes na sociedade japonesa, tendo havido derrota da classe operária e uma verdadeira “decapitação [...] do seu ‘intelectual orgânico’: o sindicato industrial, de classe”. A mesma idéia é corroborada por Gorender (1997, p. 319-20) ao afirmar que “Apoiado pelo ocupante norte-americano [...] o patronato nipônico conseguiu infligir derrota esmagadora aos operários e impor o sistema de sindicatos por empresa, vigente até hoje”. Então, a “cooperação” do trabalhador japonês não pode ser vista como manifestação de docilidade, de satisfação ou aceitação consensual, mas como resultado do processo de coerção e consentimento, uma vez que segmentos dos trabalhadores, os “permanentes”, durante algum tempo sentiram-se privilegiados relativamente aos temporários. Por isso, Alves (2000, p. 31) afirma que o toyotismo compreende “um estágio superior de racionalização do trabalho” calcado na “captura da subjetividade operária”.

No contexto da luta de classes pode ainda ser situada a constituição da denominada “empresa-rede”. A sua principal característica é a externalização da produção ou transferência às contratadas de fases do processo de produção. A idéia corrente era que a organização de empresas em rede deveria basear-se na conciliação de interesses entre a empresa central e as empresas contratadas. Entretanto, como não se pode pensar em simetrias entre contratantes e contratadas, deve-se admitir a possibilidade de repartição de forma profundamente desigual entre o conjunto das empresas. Então, é correto afirmar que a experiência originária do toyotismo mostrou-se eficaz para a reativação da acumulação nas plagas nipônicas e a instauração de um “novo patamar de flexibilidade” nas relações empresas-trabalhadores e empresas contratantes-empresas contratadas. A resposta nipônica de meados dos anos de 1950 seria tomada como resposta para a crise de acumulação de amplitude mundial a partir dos anos de 1970.

2.2. CRISE CAPITALISTA E A INTERNACIONALIZAÇÃO DO TOYOTISMO

A construção anterior demonstrou que à longa onda expansiva experimentada pelo “mundo capitalista”, do período do Pós-guerra até princípios dos anos setenta,

seguiu-se uma nova onda depressiva que perdura contemporaneamente. Parte da literatura que aborda as mudanças produtivas e das relações de trabalho revela a adoção *miscigenada* do “modelo” originariamente gestado no Japão com duas décadas de antecedência, em decorrência das peculiaridades de cada país (GORENDER, 1997; DEDECCA, 1997; ALVES, 2000; LEITE, 2003).

Segundo Dedecca (1997), desde o início da “nova onda recessiva” até o final dos anos noventa ocorreram três ondas de “racionalização produtiva” acompanhadas de modificações nas “relações de trabalho” nos “países de capitalismo avançado”. O primeiro período ocorreu da segunda metade da década de 1970 a meados da década de 1980.

O posicionamento predominante entre o empresariado norte-americano e europeu era que a crise econômica que se encontrava em curso, independia de elementos internos ao próprio processo de acumulação de capital, mas que se encontrava relacionada a fatores externos, mormente aqueles alusivos à regulação estatal das relações de trabalho. Por isso, foi impingida forte ofensiva contra os sistemas nacionais de emprego e aos direitos conquistados pelos trabalhadores. Ao mesmo tempo em que se buscou a aniquilação dos sistemas nacionais de emprego, havia a “crença” de que a “alternativa tecnológica” poderia se constituir em verdadeiro “rolo compressor” para a superação dos conflitos entre capital e trabalho.

Essa fora a época em que foi construída a idéia de que as “fábricas do futuro”, baseadas na automatização-informatização, tornariam a força de trabalho redundante no processo produtivo. Além disso, promoveu-se uma visão de que o desemprego deixaria de ter caráter conjuntural para adquirir caráter estrutural e que o desemprego era uma condição natural e decorrência necessária da mudança tecnológica⁸. Na realidade, para fazer face à competição ocorreu a conjugação de avanços tecnológicos e, sobretudo, alterações nas relações de trabalho.

As experiências nacionais foram diversas. Entretanto, o caminho acima apontado se fez presente em boa parte dos países. Nos Estados Unidos, já marcados

⁸ De acordo com Brunhoff (1991), a formulação da “noção de ‘desemprego natural’” por parte da teoria econômica conservadora contém o propósito subjacente de dar “dignidade econômica à noção de ‘desemprego voluntário’ (à qual Keynes opunha a idéia de desemprego ‘involuntário’, isto é, imposto aos trabalhadores e não escolhido por eles para desfrutar de lazer)”. Segundo a autora, a idéia de ‘desemprego natural’ é desprovida de conteúdo teórico, tendo cunho eminentemente empírico, baseado no fato das taxas de desemprego haverem mudado de um patamar de 4%, nos anos de 1970, para 7%, nos anos de 1980. O propósito subjacente à noção de ‘desemprego natural’ é, portanto, que o desemprego não constituía indicação de crise econômica (BRUNHOFF, 1991, p. 36-7).

pela reduzida intervenção nas relações de trabalho, ocorreram alterações principalmente no âmbito das relações diretas entre patrões e empregados. Ocorreu forte flexibilização dos contratos, das estruturas de ocupação, das jornadas de trabalho e dos sistemas de remuneração, bem como do trabalho temporário (VOOS *apud* DEDECCA, 1997).

Na Inglaterra, segundo Dedecca, (1997, p. 52) ocorreu “uma atitude mais agressiva”, pois o Governo Thatcher desestruturou os “closed shops” – os estabelecimentos através dos quais ocorriam as contratações com a mediação dos sindicatos. As experiências italiana e espanhola, em decorrência da capitulação dos trabalhadores também redundaram em “flexibilidade das relações de trabalho” (DEDECCA, 1997, p. 52). De outra parte, a Alemanha, a Suécia e a França buscaram o enfrentamento da crise com a manutenção ou intensificação da “intervenção pública em seus sistemas de relações de trabalho”.

Na França, sob governo socialista os ganhos de produtividade tiveram, durante certo período, de ser divididos entre capitalistas e trabalhadores. Entretanto, em meados dos anos 1980 a ação governamental mostrou-se contrária à regulamentação das relações de trabalho. Na Suécia as ações adotaram o mesmo caminho. O caso alemão foi aquele em que ocorreu maior estabilidade no “sistema [...] de relações de trabalho”, sobretudo em decorrência da capacidade das empresas quanto ao enfrentamento da concorrência, bem como pelo nível de organização do operariado alemão à época, de modo que as mudanças ocorreram negociadas e paulatinamente (DEDECCA, 1997, p. 55).

No referido período, embora com diversidades nacionais, o movimento predominante implicou no enfrentamento da crise através da “modernização produtiva” focada na “questão tecnológica” e com as relações de trabalho subordinadas à reengenharia. Tal processo permitiu, de modo geral, ao empresariado a recomposição do “poder de negociação e controle sobre sua mão-de-obra”, embora a reestruturação tenha apresentado resultados considerados insatisfatórios (DEDECCA, 1997, p. 56).

O segundo período compreendeu os anos de 1985 a 1990. Em primeiro lugar, as expectativas quanto às fábricas do futuro não se concretizaram. Logo, as modificações tecnológicas necessitariam de uma condução mais paulatina, evitando agravamentos dos riscos financeiros. A recuperação da economia mundial a partir de meados dos anos oitenta, tendo como dínamo a economia norte-americana, propiciou

“uma nova etapa de reorganização produtiva” associando a “introdução de novos equipamentos a inovações organizacionais” (DEDECCA, 1997, p. 56). Nesse contexto, o enfrentamento da luta intercapitalista foi facilitado pela via da negociação mais direta com os sindicatos.

Uma das conquistas empresariais no período precedente foi a mobilidade ou flexibilidade da força de trabalho entre distintos postos de trabalho. Na verdade, o real propósito do empresariado era a mudança da gestão da jornada de trabalho. Ou seja, tinha-se como intento a adoção de uma jornada de trabalho também flexível. Tal conquista tornou-se possível pelo fato dos sindicatos, na primeira metade dos anos oitenta, defenderem a redução da jornada como instrumento de redução do desemprego. Então, na segunda metade da década foi negociada a flexibilidade da jornada. Esta foi obtida em muitos casos pelo fato de haver mudança na regulação estatal sobre o assunto.

Ao mesmo tempo em que houve negociação da redução da jornada de trabalho, houve também a implantação sistemática de uma nova “norma salarial” que passou a calcar-se cada vez mais em critérios de rendimentos individuais e no nível dos lucros. No período em pauta, as relações de trabalho tornaram-se cada vez mais heterogêneas para os segmentos mais estáveis e pela ausência de normas para os segmentos mais instáveis, em franco processo de descentralização da “resolução” das questões atinentes à gestão da jornada e ao uso e remuneração da força de trabalho. O *locus* desta “resolução” passou crescentemente ao ambiente fabril. Em se tratando de um período de crescimento econômico tornou-se mais fácil ao empresariado negociar diretamente com as instituições representativas dos trabalhadores as referidas mudanças.

A partir do início dos anos 1990 ocorreu um novo momento recessivo da economia mundial e do processo de racionalização produtiva. Apesar de considerável redução dos custos salariais, à exceção do Japão, continuou forte a ação empresarial para novas flexibilizações. Nesse período, foram abandonados os processos de negociações que estiveram presentes no período anterior e as investidas focaram essencialmente nos sistemas de regulação estatal. Assumiram posição importante das demandas empresariais a redução das “restrições à contratação” por tempo determinado, bem como facilidades para a efetivação de demissões. Além disso, foi fortemente combatida a amplitude dos programas de garantia de renda e de

assistência social. À exceção da Alemanha, os países adotaram progressivamente as medidas que compunham a pauta empresarial.

Concretamente, desde meados dos anos 1970 têm ocorrido mudanças consideráveis nos sistemas de relações de trabalho tornando-os crescentemente flexíveis e descentralizados, como forma das empresas enfrentarem a concorrência no mercado mundial. Entretanto,

A vigência da nova política econômica nos países desenvolvidos, desde o final dos anos 70, não parece ter sido capaz de garantir o crescimento de longo prazo com incremento do nível de emprego. Ao contrário, as condições de funcionamento dos mercados e das relações de trabalho têm agravado a cada nova onda recessiva com racionalização da base produtiva (DEDECCA, 1997, p. 64).

Decorre do exposto que a crise, em vez de ser entendida como de natureza endógena, continuou sendo atribuída à existência de rigidez no mercado de trabalho, ainda que a realidade negasse eloquentemente tal situação. Por isso, as tentativas de superação continuaram associadas ao aprofundamento do processo de flexibilização. Por este motivo, a reestruturação continuou se manifestando como um processo amplo de flexibilização, não obstante esta fosse identificada como de natureza eminentemente tecnológica.

3. A REESTRUTURAÇÃO PRODUTIVA NA ERA DA TECNOLOGIA DA INFORMAÇÃO

Há teóricos que costumam atribuir o processo de flexibilização da produção ocorrido no último quarto do século vinte a elementos de ordem técnica. Assim, à produção verticalizada voltada para o consumo de massa, elaborada tendo por base técnica e processos baseados na eletromecânica, é contraposta à produção flexível voltada para a produção em pequenos lotes, visando mercados segmentados e tendo por base uma tecnologia de base microeletrônica e informacional.

Um *locus* privilegiado e demonstrativo dessas mudanças teria sido o setor automobilístico, onde passou a ser feita a utilização dessas tecnologias tanto nas atividades da manufatura quanto na do desenho. Trata-se dos sistemas CAD/CAM ou sistemas de *Desenho Acompanhado por Computador e Manufatura Acompanhada por Computador*. Se é correto que a tecnologia de base microeletrônica possibilita certa flexibilidade técnica, não se pode inferir que toda a “flexibilidade da produção”

seja decorrente de um imperativo tecnológico. Então, serão tecidas, a seguir, algumas considerações a respeito da denominada Revolução da Tecnologia da Informação para, a seguir, abordar o *em-si* da flexibilidade da produção no período de vigência da aludida Revolução. A Terceira Revolução Tecnológica – primeira da tecnologia da informação – está datada na década de 1970. Entretanto, é importante ressaltar que a mesma é produto de convergências de tecnologias nas áreas da microeletrônica, dos computadores e das telecomunicações que foram desenvolvidas desde o segundo pós-guerra.

Os dois inventos que merecem ser inicialmente destacados são o computador programável e o transistor, ambos do imediato segundo pós-guerra. O primeiro computador tinha dimensões ciclópicas, foi revolucionário à época, mas possuía reduzidíssima capacidade de processamento de informações comparativamente aos computadores da atualidade. O transistor (chip), “cerne da revolução da tecnologia da informação no século XX”, tem a propriedade de permitir “a codificação da lógica e da comunicação com e entre as máquinas” (CASTELLS, 1999, p. 76).

Avanços na área dos novos materiais, particularmente do silício e da nanotecnologia, permitiram que se chegasse ao computador pessoal (1981) e posteriormente ao *laptop* e os *chips* foram substituídos pelos microprocessadores – o que implicou a operação de um computador em um único chip (1971). Em essência, os avanços tecnológicos permitiram um processo de miniaturização dos computadores e uma melhoria no processamento das informações. Este processo de miniaturização fez com que o mundo passasse a conviver com uma nova unidade de medida, o *micron*, equivalente a um milionésimo de polegada.

Conquistas importantes também foram conseguidas na área dos programas ou softwares (1976), principalmente os softwares de sistema operacional e para o mercado de microcomputadores. De outra parte, avanços na área das telecomunicações, em especial na área de transmissão – via satélite, microondas, telefonia celular – foram decisivos para a melhoria da transmissão de informações e, por conseguinte, para a Revolução da Tecnologia da Informação. Entretanto, destaque especial deve ser dado à criação da *Internet* que é considerada “o mais revolucionário meio tecnológico da Era da Informação” (CASTELLS, 1999, p. 82). A Internet é produto de uma gama de esforços que envolvem interesses militares, científicos, iniciativas tecnológicas e movimento contracultural, embora seja

necessário reconhecer que a cultura da Internet atualmente predominante seja essencialmente empresarial.

Castells (1999) defende que a Revolução da Tecnologia da Informação, ocorrida a partir dos anos setenta, não foi decorrente de nenhuma necessidade preestabelecida, mas condicionada por fatores diversos tais como: institucionais, econômicos e culturais, que ancoraram-se em conquistas tecnológicas ocorridas anteriormente. No que concerne à questão espacial, foi inicialmente uma conquista norte-americana e, em particular, da Califórnia.

O *locus* concentrador da primeira Revolução da Tecnologia da Informação não foi obra do acaso, mas de uma construção social que possibilitou a coexistência de muitos fatores constituindo-se em meios de inovação, quais sejam: conhecimentos tecnológicos, demanda do Departamento de Defesa, empresas de capital de risco dispostas a financiar empresas de tecnologia, centros de pesquisa, instituições de educação superior, empresas de alta tecnologia e redes de fornecedores. Ora, uma vez afirmada uma estrutura dessa natureza, ela tende a gerar efeitos próprios que induzem a atração de empresas e de talentos.

Além dos EUA, a Europa e a Ásia deram passos para a assimilação das tecnologias da informação. As antigas áreas metropolitanas aí localizadas, por concentrarem instituições de ensino, empresas produtivas, comerciais e de capital de risco, têm-se constituído nos centros de inovação. Destaque importante a ser feito, com base em Castells (1999), é que embora do ponto de vista ideológico se reforce a idéia de que a revolução tecnológica em curso é obra exclusiva da iniciativa privada, através de empresários inovadores, na realidade em todas as partes do mundo o Estado continua exercendo o papel fundamental de articulador e de grande comprador. Hoje, soma-se a essas funções, a função de regulador (notadamente jurídico) do uso dos espaços e de todas as atividades cibernéticas.

A convergência das já referidas tecnologias ao permitirem que empresas, organizações e instituições passassem a atuar em rede possibilitou a constituição de “um novo paradigma sociotécnico”. Este paradigma pode ser caracterizado pelo fato da informação haver se constituído em verdadeira matéria-prima; pela ocorrência da penetrabilidade dos efeitos das novas tecnologias; pela lógica de redes poder ser utilizada em qualquer sistema ou conjunto de relações; pela flexibilidade e pela convergência de tecnologias específicas para um sistema integrado (CASTELLS, 1999).

Segundo Castells, a Revolução da Tecnologia da Informação tem-se constituído em elemento determinante para uma concepção de espaço que, embora não elimine a concepção de espaço de lugares, é caracterizada pela predominância de fluxos: de informações, de capitais, de mercadorias e de pessoas. Assim, a nova revolução tecnológica encontra-se na base da economia globalizada e informacional, em curso, em que há redefinições de localizações espaciais das atividades econômicas e em que tem havido uma profunda transformação da forma urbana, ou seja, o surgimento da “cidade informacional” ou a cidade de uma *sociedade* que opera em *rede*. O autor entende que o espaço, assim como o tempo, não tem existência independente da ação humana. Dessa forma, o espaço seria a base material de “práticas de tempo compartilhado”.

Por conseguinte, o espaço de fluxos é a organização material de práticas que funcionam por meio de fluxos. Entende que a constituição do espaço de fluxos tem sido possibilitada pelo avanço da tecnologia da informação, ao permitir que os lugares interajam desconsiderando a inexistência de contiguidade espacial. Assim, a Revolução da Tecnologia da Informação encontra-se na base da emergência de uma “nova economia” que sem negar os lugares, opera cada vez mais em escala planetária, condicionada, essencialmente, pela *Internet* que “passou a ser a base tecnológica para a forma organizacional da Era da Informação”, uma vez que a informação tem-se constituído numa espécie de insumo básico para o desenvolvimento de um amplo universo de atividades sociais e, em especial, as econômicas (CASTELLS, 2003, p. 07).

A Revolução da Tecnologia da Informação, resultante de processos sociais de distintas naturezas, tem-se colocado como um forte condicionante das transformações econômicas, ocorridas à escala mundial, nas últimas décadas. Estas transformações estão se efetivando principalmente no âmbito das firmas, dos mercados de capitais e do mercado de trabalho.

A chamada Nova Economia “não é uma economia ponto.com, mas uma economia interconectada com um sistema nervoso eletrônico” (CASTELLS, 2003, p. 57). Isso significa que podem integrar a Nova Economia, as empresas ponto.com, as de tecnologia, bem como as representativas das revoluções tecnológicas anteriores. A questão fundamental é a adoção do modelo de rede ou “a forma organizacional construída em torno de projetos de empresas que resultam da cooperação entre diferentes firmas, que se interconectam no tempo de duração de dado projeto

empresarial, reconfigurando suas redes para a implementação de cada projeto” (CASTELLS, 2003, p. 58). Para esse processo, foram decisivas as redes de informação e comunicação de base microeletrônica impulsionadas sobretudo a partir dos anos de 1980. No entanto, a grande vedete desse processo tem sido a Internet, embora outras redes de computadores possam ser utilizadas.

A empresa Cisco Systems é considerada a pioneira do “modelo de empresa que caracteriza a economia da Internet” (CASTELLS, 2003, p. 59). Esta empresa é líder absoluta do mercado de computadores que organizam o tráfego de informações na Internet e o seu grande êxito empresarial em termos de competitividade é atribuído ao *modelo* adotado: uma *rede aberta* a fornecedores e vendedores. Embora produza também, a maior parte da produção é *terceirizada*; o que a torna, evidentemente, um nó em uma rede de empresas. O fato da empresa-símbolo da economia que opera via Internet ter a maior parte da “sua produção” terceirizada torna clara a necessidade de se focar o processo de terceirização no contexto do chamado modelo de produção flexível.

4. A TERCEIRIZAÇÃO NA ERA DA ECONOMIA DA INFORMAÇÃO

O presente item baseia-se na ideia de que no período recente, a terceirização tem-se constituído numa poderosa “via para a valorização do capital”.

A princípio, é importante destacar que

Terceirizar é a estratégia empresarial que consiste em uma empresa transferir para outra, e sob o risco desta, a atribuição, parcial ou integral, da produção de uma mercadoria ou a realização de um serviço, objetivando – isoladamente ou em conjunto – a especialização, a diminuição de custos, a descentralização da produção ou a substituição temporária de trabalhadores (PALMEIRA SOBRINHO, 2006, p. 96).

É verdade que a terceirização se tornou uma prática recorrente no período pós-1970. Entretanto, suas raízes históricas remontam a épocas pré-capitalistas. O *putting-out-system* marca a origem do processo de terceirização nas atividades de fiação e tecelagem que eram realizadas em ambiente domiciliar com ajuda de familiares e com os próprios instrumentos para o atendimento de encomendas feitas por comerciantes que adiantavam matérias-primas e parte da remuneração. Esse sistema também é conhecido como *façonismo* e consiste na “execução de um serviço sem que o prestador tenha a propriedade da matéria-prima” (PALMEIRA SOBRINHO,

2006, p. 97). Na realidade, tal prática foi utilizada em vários países da Europa, mas aportou também no Brasil em fins do século XIX vinculada à atividade têxtil (COLLI, 2000).

Apesar de tais referências serem alusivas a atividades produtivas, a terceirização encontrou utilização histórica em outras atividades. A França, por exemplo, registra a atividade de impostos realizada através de grupo privado, 'Fermier', a serviço da coroa. Então, a terceirização não constitui-se em algo novo, mas em um processo que retrocede a épocas remotas. Entretanto, não se pode dizer que significa tão-somente na reedição do antigo. Constitui-se, na verdade, na utilização de um instrumento antigo a serviço da acumulação de capital e da dominação na contemporaneidade. Portanto, trata-se de uma *práxis* antiga que se renova, à medida que é objeto de utilização em um contexto bastante distinto daquele prevaemente originariamente.

É importante ressaltar que a terceirização voltou à cena em um contexto em que o modelo caracterizado pela flexibilidade passou a afirmar-se e que, segundo parte da literatura, basear-se-ia no concernente às formas de organização da produção e do trabalho em dois "formatos": o das cadeias produtivas e o dos distritos industriais.

As cadeias produtivas tiveram como referência empírica, a indústria automobilística japonesa e se caracterizaram pela crescente tendência à externalização de várias fases do processo produtivo através de ação articulada entre a "empresa-mãe", sob o comando desta, e um conjunto de empresas contratadas. A experiência vigente ao longo de determinado período nas condições japonesas sugeriu a possibilidade de relações cooperativas entre as participantes ou elos da cadeia produtiva, bem como de formas de trabalho mais satisfatórias, uma vez que baseadas no trabalho qualificado, bem pago e estável. No que concerne à articulação entre as empresas, a perspectiva era de um tipo de relação que propiciasse ganhos para os integrantes da cadeia em função das vantagens que seriam propiciadas em decorrência da especialização. A questão que se colocava era sobre a possibilidade da mundialização do modelo nos moldes referidos.

Os distritos industriais aparecem como um segundo tipo de arranjo institucional constitutivo de um padrão produtivo com maior flexibilidade. Os estudos os caracterizaram como

(...) aglomerações (ou *clusters*) de pequenas e médias empresas, demonstrando grande capacidade de adaptação às exigências de flexibilidade da produção, o que lhes estaria conferindo significativas taxas de desenvolvimento, inclusive nos momentos em que seu entorno tem sido afetado por profundos processos recessivos (LEITE, 2003, p. 49).

Vários são os casos de distritos industriais estudados, mas a situação clássica diz respeito à Terceira Itália. A ideia dos distritos baseia-se no conceito de “competição cooperativa”. As empresas que gozavam de vantagens de proximidade poderiam usufruir ações cooperativas, de modo que “estratégias de solidariedade” pudessem ser “colocadas em movimento”. Ademais, “De acordo com o exemplo italiano, os distritos industriais se assentariam numa ampla difusão do trabalho bem pago e qualificado” (LEITE, 2003, p. 49). Como no caso das cadeias produtivas, uma das preocupações era a possibilidade de generalização da experiência em outras regiões e países.

Ambas as institucionalidades são claras demonstrações de processos de terceirizações cujo propósito era o estabelecimento de relações virtuosas entre os “parceiros” de modo que todos fossem ganhadores. Na realidade, esta seria, em tese, segundo Palmeira Sobrinho (2006, p. 103) com base em Faria (1994), uma das modalidades de terceirização que repousaria no tripé “qualidade, competitividade e produtividade”. Uma outra modalidade seria aquela em que o propósito quase que exclusivo é a extração ou a reapropriação de mais-valia e a redução de custos.

Esta última modalidade, contrariamente àquela que seria mais progressista, é que vem tomando forma em todo o mundo, inclusive nos países que serviram de chão social para as experiências e para as respectivas elaborações teóricas. Ademais, versões modificadas de ambas as situações são fartamente encontradas em todo o mundo, uma vez que se busca a valorização dos capitais em escala planetária, com base em todas as formas possíveis de articulação com empresas de todos os portes e com a utilização de trabalho de preferência não organizado sindicalmente.

Leite (2003) destaca alguns casos que tratam de situações envolvendo cadeias produtivas e arranjos de pequenas empresas. Um dos casos de cadeias produtivas refere-se à articulação de empresa multinacional cuja ponta do processo é a utilização do trabalho domiciliar. Baseada em estudo de Benería e Roldán (1987) afirma Leite (2003) que:

numa típica cadeia de subcontratação, com quatro níveis que iam do capital internacional ao trabalho a domicílio, a produção começava a ser subcontratada a partir de uma grande multinacional e ia avançando em

direção a firmas cada vez menores – o último nível sendo o trabalho a domicílio distribuído por meio de uma empresa de subcontratação de mão-de-obra que operava ilegalmente (LEITE, 2003, p. 47-8).

A autora chama a atenção para o fato de que o estudo ao qual se refere é revelador de que ao contrário da esperada difusão de uma determinada forma de produção baseada no trabalho estável, bem pago e qualificado por todo o complexo produtivo, parece estar se conformando uma estrutura industrial em que o trabalho desenvolvido nas grandes e modernas firmas se complementa com inúmeras formas de trabalho informal e mal pago, como o trabalho a domicílio”. Então, a integração do trabalho precário à “cadeia de produção”, “Mais que uma excrescência, é parte constitutiva do sistema” (LEITE, 2003, p. 48).

Alusões também são feitas aos distritos industriais mostrando que o “tipo ideal” não ocorre necessariamente nas situações concretas. A autora utiliza um estudo realizado por Castillo e Santos (1993), em que os autores mostram-se entusiastas com o “caminho virtuoso” dos distritos industriais espanhóis. Segundo Leite (2003, p. 52), contrariamente à postura dos autores, os exemplos encontrados na pesquisa “apontavam para uma estrutura hierárquica bastante pronunciada entre as várias empresas e uma significativa segmentação da força de trabalho tanto intra quanto entre as empresas analisadas”. Em seguida mostra que até mesmo a Itália não se encontrava isenta de situações de forte segmentação no mercado de trabalho, com variações de condições de trabalho com níveis distintos de qualificação, remuneração e estabilidade. O Japão também já não segue o “modelo japonês” na formatação originária e promove a desestabilização dos empregados antes “estáveis”, para facilitar a redução de custos.

Já se passaram alguns anos desde a realização dos citados estudos, mas a tendência que era apontada para os processos de terceirizações em curso, na verdade, intensificaram-se com a utilização dos recursos informacionais. A microeletrônica possibilitou que empresas de portes diferentes, atuando em locais distintos, participassem de uma mesma rede produtiva. Nesse processo, segundo Bernardo (2004, p. 114), o instrumento do *just in time* constitui-se em “uma forma sofisticada de subordinar estreitamente às suas necessidades cada fornecedor e cada subcontratante e de orquestrar a atividade de todos eles consoante o ritmo imprimido pela sua própria produção” ao mesmo tempo em que possibilita “um elevado grau de controle sobre a força de trabalho que labora nas fornecedoras e nas

subcontratantes”. Portanto, embora a terceirização de tarefas não tenha como pressupostos a precarização e a informalidade, tem ocorrido “na maioria dos casos, segundo estas práticas” (PALMEIRA SOBRINHO, 2006, p. 113). Em sintonia com os argumentos anteriores, Tavares (2004) afirmou que:

Graças à terceirização, a informalidade se torna uma forma adequada ao capital, porque participa efetivamente da produção sem implicar custos do trabalho formal, e porque, aparentemente, não se configura como uma relação entre opostos. Em vez da compra direta da força de trabalho, compra-se trabalho, serviço, mercadoria. A informalidade que está sendo difundida se pauta principalmente no discurso da autonomia, da independência, da transformação do trabalhador em empresário (TAVARES, 2004, p. 43).

Fica evidente que, a reestruturação capitalista do último quarto do século vinte ocorreu em boa medida a partir da terceirização das atividades produtivas entre empresas de distintos portes em um mesmo país ou em países situados em distintas partes do mundo e da utilização de trabalho precário quanto à relação, às condições e à remuneração.

Na realidade, nos moldes em que ocorreu, o processo de reestruturação se apresentou, em grande medida, funcional à acumulação capitalista no período em foco. Ainda assim, é necessário reconhecer que embora fundamental trata-se apenas de uma parte do processo. Uma outra face do processo de reestruturação capitalista no período recente – que por questões de recorte analítico não foi abordada no corrente texto – diz respeito à constituição de um “regime de acumulação com forte teor rentista”, viabilizado e aprofundado pela ininterrupta revolução das forças produtivas notadamente nos subsetores da tecnologia da informação.

5. CONSIDERAÇÕES FINAIS

É vasta a literatura onde afirma-se que a crise de acumulação de capital é inerente ao modo de produção capitalista. Significativa parte dessa literatura é tributária das interpretações marxistas que, em última instância prima pela superação da crise com a radical superação do sistema capitalista de produção. Mas, teses menos radicais – como as encontradas em Keynes, por exemplo – ofereceram um caminho diferente para a superação das crises econômicas, como o da reforma sistêmica nas formas de produção e mesmo de intervenção das instituições capazes em seu conjunto de reconstruir as bases da acumulação capitalista. Assim, a partir

dos anos de 1930 ao início dos anos de 1970, o postulado teórico keynesiano foi o receituário adotado para corrigir as supostas deficiências dos automatismos de mercado e recolocar o sistema de volta ao encontro da acumulação de capital, do crescimento e do desenvolvimento econômico.

No âmbito microeconômico o capital tratou de reparar a crise através da superação de formas e meios menos eficientes de organização da produção sem, no entanto, negar abruptamente e completamente as formas, métodos e técnicas de reprodução pretéritas à crise do capital. Assim, como registrado anteriormente neste artigo, foi a absorção do taylorismo pelo fordismo bem como a coexistência por um longo período do fordismo e do toyotismo. Esses paradigmas produtivos impuseram à classe trabalhadora novos e urgentes desafios político-econômicos dado que estava na base dessas reformas uma maior e mais intensiva substituição da categoria trabalho por novas forças produtivas. A automação já presente no fordismo se intensificou no toyotismo contribuindo para acelerar as modificações na composição orgânica do capital e, conseqüentemente, um aumento do exército industrial de reserva com forte e diferenciado impacto sobre as rendas do trabalho e do capital. A partir das crises dos anos de 1970 e de uma maior contestação da teoria keynesiana como instrumento de correção do ciclo econômico, notadamente nos Estados Unidos na Europa e em parte da Ásia, observou a horizontalização da produção capitalista em sua “forma” flexível.

REFERÊNCIAS

ALVES, Giovanni. **O novo (e precário) mundo do trabalho**: reestruturação produtiva e crise do sindicalismo. São Paulo: Boitempo, 2005.

BERNARDO, João. **Democracia totalitária: teoria e prática da empresa**. São Paulo: Cortez, 2004.

BRUNHOFF, Suzanne de. **A hora do mercado**: crítica do liberalismo. São Paulo: Ed. da Unesp, 1991.

CASTELLS, Manuel. **A galáxia da internet**: reflexões sobre a internet, os negócios e a sociedade. Rio de Janeiro: Jorge Zahar editor, 2003.

CASTELLS, Manuel. **A sociedade em rede**. vol. 1, 6. ed., São Paulo: Paz e Terra, 1999.

COLLI, Juliana Marília. **A trama da terceirização**. Campinas-SP: Editora da Unicamp, 2000.

COSTA PINTO, Eduardo. A integração econômica entre a China e o Vietnã: estratégia China *plus one*, investimentos e cadeias globais. **IN: China em transformação: dimensões econômicas e geopolíticas do desenvolvimento.** (ORGS.) Cintra, Marcos Antônio Macedo; DA SILVA FILHO, Edison Benedito; COSTA PINTO, Eduardo. Rio de Janeiro: Ipea, 2015.

DEBORD, Guy. **A sociedade do espetáculo.** Rio de Janeiro: Contratempo, 1997.

DEDECCA, Claudio Salvadori. As ondas de racionalização produtiva e as relações de trabalho no capitalismo avançado. **Economia e Sociedade**, Campinas, (9):49-67, dez., 1997.

DRUCK, Maria da Graça. **Terceirização: (des)fordizando a fábrica, um estudo do complexo petroquímico**. São Paulo: Boitempo Editorial, 1999.

GORENDER, Jacob. Globalização, tecnologia e relações de trabalho. **Estudos Avançados**, 11 (29), 1997.

HARVEY, David. **A Condição pós-moderna.** São Paulo Loyola, 1993.

KEYNES, John Maynard. **A teoria geral do emprego, do juro e da moeda.** 2. ed., São Paulo: Nova Cultural, 1985. (Coleção Os Economistas).

LARANJEIRA, Sônia M. G. In: CATTANI, Antonio David (Org.). **Trabalho e tecnologia: dicionário crítico.** Petrópolis: Vozes; Porto Alegre: Ed. Universidade, 1997.

LEITE, Márcia de Paula. **Trabalho e sociedade em transformação.** São Paulo: Editora Perseu Abramo, 2003.

MANDEL, Ernest. **O capitalismo tardio.** 2. ed., São Paulo: Nova Cultural, 1985. (Os Economistas).

MICHALET, Charles-Albert. **O capitalismo mundial.** Rio de Janeiro: Paz e Terra, 1983.

PALMEIRA SOBRINHO, Zéu. **Reestruturação produtiva e terceirização: o caso dos trabalhadores das empresas contratadas pela Petrobras no RN.** Natal: UFRN, 2006. 259 p. Tese [Doutorado em Ciências Sociais da UFRN].

RICARDO, David. **Princípios de economia política.** São Paulo: Nova Cultural, 2a ed., 1985.

TAVARES, Maria Augusta. **Os fios (in)visíveis da produção capitalista: informalidade e precarização do trabalho.** São Paulo: Cortez Editora, 2004.

Recebido em: outubro de 2022

Aceito em: dezembro de 2022