

O “FORDISMO”, SUA CRISE E ALGUMAS CONSIDERAÇÕES SOBRE O CASO BRASILEIRO¹

Cândido Guerra Ferreira²

No contexto do longo e extremamente complexo fenômeno da crise contemporânea do capitalismo e seus múltiplos desdobramentos econômicos e sociais, pode-se destacar como um de seus aspectos mais relevantes a crise do sistema de produção em massa, conhecido como modelo fordista de organização da produção.

Com efeito, um exame do processo de crescimento econômico sustentado, associado a uma considerável estabilidade, que marca o período que vai, grosso modo, do final da Segunda Guerra Mundial até o início dos anos 1970 – a “era de ouro” do capitalismo – nos principais países industrializados, põe em evidência o fato de que este modelo produtivo constituiu um fator de crucial importância para explicar o dinamismo do processo de acumulação de capital nestes países. A partir do início da década de 70 (e mesmo antes, em alguns países), porém, este panorama de crescimento e prosperidade sofre drástica inflexão, a economia mundial ingressa então numa nova fase, bastante diferente da anterior, caracterizada por uma significativa desaceleração do ritmo da acumulação, incremento da instabilidade do sistema, deterioração das condições de funcionamento dos mercados de trabalho (em particular, aumento generalizado do desemprego associado a uma “precarização” do emprego) *etc.*

O presente trabalho se situa dentro desta problemática, focalizando aspectos do debate que se trava atualmente a respeito da crise do fordismo nos países centrais, e, com base, portanto, nesta perspectiva comparativa, destaca alguns elementos que julgamos relevantes para uma reflexão sobre o caso brasileiro.

1 Uma primeira versão (com algumas diferenças) deste texto foi divulgada com o título “O Fordismo, sua crise e o caso brasileiro”, *in: Cadernos CESIT* do CESIT/IE/UNICAMP, (Texto para discussão n. 13 e *Texto para discussão n. 65* do CEDEPLAR/UFMG).

2 Professor do CEDEPLAR e do Departamento de Economia da UFMG.

Assim, de início julgamos necessário fazer um breve esclarecimento em relação ao conceito de fordismo aqui utilizado. Tal esclarecimento se refere especificamente a dois pontos; primeiramente, apontamos a existência de dois significados diferentes deste conceito, tomando-se como referência trabalhos de autores da chamada “teoria da regulação”. Em seguida, e no intuito de afastar a idéia equivocada de um “modelo fordista” único e homogêneo, alertamos para a existência de diferenças consideráveis entre os países desenvolvidos no que concerne a certas características deste sistema. Na segunda parte do texto, abordamos o tema da crise do fordismo, procurando chamar a atenção para alguns traços importantes da crise do sistema fordista de organização da produção, bem como para certos desdobramentos deste processo. Finalmente, no terceiro item do trabalho (“O fordismo no Brasil”), entramos na discussão a respeito do caso brasileiro, na tentativa de examinar a pertinência da aplicação do conceito de fordismo à realidade do País. Num primeiro momento a abordagem é situada ao nível macroestrutural, e posteriormente ela é colocada a um nível menos abrangente, focalizando a configuração do sistema de organização da produção.

1 O CONCEITO DE “FORDISMO”

O debate acerca da crise econômica contemporânea, seus desdobramentos e as possíveis saídas para a mesma (emergência de novos “paradigmas” ou “modelos”), tem freqüentemente colocado como ponto de referência importante a problemática construída pela chamada “escola francesa da regulação” e, em particular, o conceito de “fordismo” e a interpretação/diagnóstico desta crise como uma crise de esgotamento do fordismo (voltaremos à questão da crise a seguir).

Não são raros, por exemplo, os autores que, ao tentarem desenharem sistematicamente o cenário atual no tocante às saídas que se vislumbram ou aos novos paradigmas emergentes, formulam tal cenário em termos de um confronto entre “neofordismo” (ou “neotaylorismo”) e “pós-fordismo”, e procuram enquadrar os diversos “modelos” ou trajetórias presentes (“toyotismo”, “especialização flexível”, “kalmarismo” *etc.*) em uma destas categorias dominantes. Sendo que nas saídas de caráter “neofordista” os aspectos que constituem uma continuidade em relação ao paradigma fordista predominariam sobre os elementos de ruptura, enquanto que nas saídas consideradas como “pós-fordistas” ocorreria o inverso; ou seja, os aspectos inovadores seriam dominantes, apontando portanto para uma configuração realmente nova em relação ao fordismo.

1.1 Dois significados diferentes

Convém, assinalar que esta referência bastante generalizada ao conceito de fordismo, elaborado pelos autores da chamada “escola francesa da regulação” (EFR) pode – e isso tem ocorrido efetivamente, em alguns casos – levar a confusões e imprecisões nos termos do debate, na medida em que não se esclareça qual o significado ou nível de definição de fordismo que está sendo adotado.

Ao examinar o debate atual Wood (1991, p. 31) chama a atenção para este problema:

*“os autores não usam os conceitos da mesma maneira. A principal noção do debate – o fordismo – pode ser e é freqüentemente usada de diferentes maneiras. Para certos autores, o conceito é sinônimo, alternativamente, de taylorismo, produção em massa, linha de montagem automatizada. Para outros, fordismo refere-se a todo um modo de vida. Enquanto certos autores limitam sua aplicação ao processo de trabalho e aos métodos de gestão, outros querem inseri-lo num conjunto de conceitos gerais voltados para a explicação das sociedades como um todo”*³.

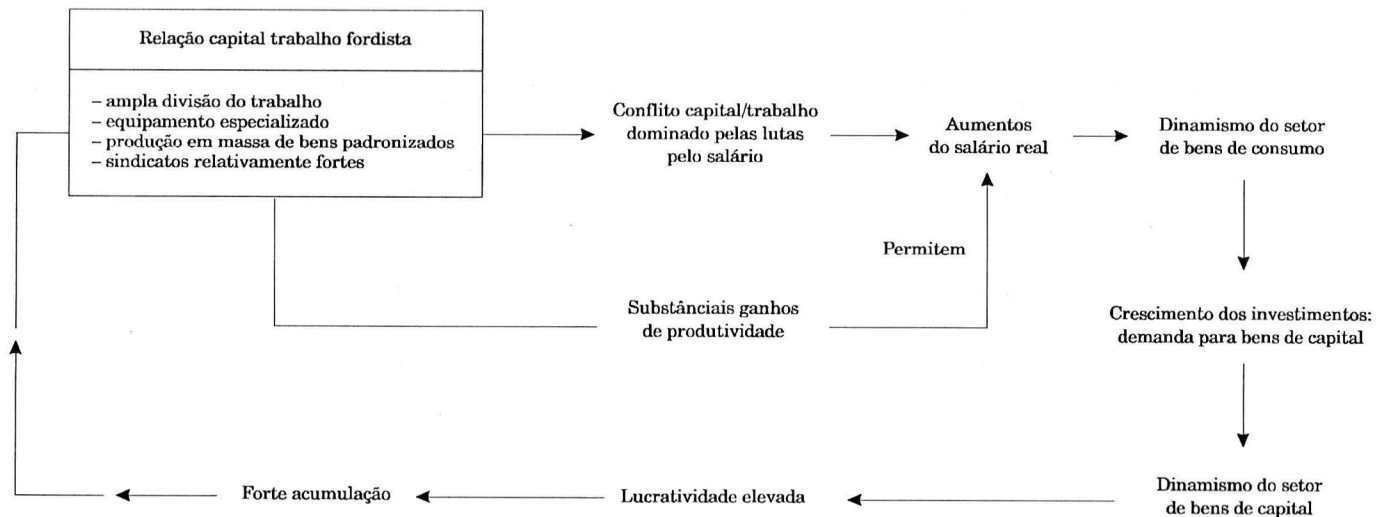
Com efeito, na formulação do conceito de fordismo nos trabalhos dos autores da EFR podemos identificar – pelo menos – dois significados, ou melhor, dois níveis de colocação e abrangência desta noção. A um nível mais global, fordismo designa o modo de desenvolvimento – articulação entre um regime de acumulação intensiva e um modo de regulação “monopolista” ou “administrado”⁴ – que marca uma determinada fase de desenvolvimento do capitalismo em países do centro: os anos de prosperidade sem precedentes (conhecidos como a “era de ouro”) do sistema no pós-guerra. O funcionamento deste modo de desenvolvimento pode ser representado, no que tange a suas características básicas, pelo chamado **círculo virtuoso do fordismo** (Figura 1).

3 Ver também Leborgne, Lipietz (1990, p. 4-5).

4 Para uma síntese crítica a respeito das categorias analíticas e alguns resultados da teoria da regulação, recomendo a leitura de Boyer (1990).

Figura 1

O "CÍRCULO VIRTUOSO" DO FORDISMO



Fontes: Boyer (1989, p.9) e Boyer (1987, p.26).

O eixo central da “engrenagem” do círculo virtuoso consiste no tipo de barganha entre capital e trabalho que se estabeleceu no âmbito destas formações sociais:

“A barganha pode ser apresentada, basicamente, da seguinte forma: de um lado, reconhecia-se o papel de dirigentes e proprietários de empresas na liderança e iniciativa no tocante à organização do processo produtivo e na tomada das decisões estratégicas quanto aos mercados e investimentos. De outro lado, os sindicatos lutavam para conquistar a maior parcela dos ganhos de produtividade associados à difusão e consolidação das normas fordistas de produção e consumo” (Boyer, 1990, p. 8).

O modo de organização e a atuação dos sindicatos dos trabalhadores tiveram – de um modo geral – importância crucial no processo histórico de formação e consolidação da chamada **norma salarial fordista** (o modo tipicamente fordista de determinação e evolução dos salários ao longo do tempo). Deixando de lado as diferenças nacionais (em alguns casos, consideráveis) podemos destacar duas características das relações de trabalho tipicamente fordistas:

- a) o amplo reconhecimento, por parte da sociedade, das organizações sindicais como interlocutores sociais de pleno direito;
- b) a generalização dos procedimentos de negociação coletiva, traduzindo uma crescente contratualização das relações de emprego.

Além destas duas, pode-se destacar uma terceira característica, que constitui, ao mesmo tempo, um dos eixos sobre os quais se apoiou o processo histórico de “montagem” e institucionalização de relações de trabalho de tipo fordista: a ampliação e o fortalecimento da intervenção do Estado no mercado de trabalho (gestão estatal da mão-de-obra). Tendo o Estado se tornado, de certa forma, o “fiador” do compromisso entre capital e trabalho. Este processo histórico (que revestiu formas variadas e atingiu graus diversos, segundo o país focalizado) está evidentemente intimamente ligado à constituição do *Welfare State* nestes países.

Mas o termo fordismo possui um outro significado, que se coloca a um nível menos global, designando um princípio geral de organização da produção (compreendendo paradigma tecnológico, forma de organização do

trabalho e estilo de gestão)⁵. Neste plano, podem ser destacados os seguintes traços característicos ou princípios constitutivos do paradigma fordista (Boyer, 1989a, p. 1-3 e 10):

- a) racionalização taylorista do trabalho: profunda divisão – tanto horizontal (parcelamento das tarefas) quanto vertical (separação entre concepção e execução) – e especialização do trabalho;
- b) desenvolvimento da mecanização através de equipamentos altamente especializados⁶;
- c) produção em massa de bens com elevado grau de padronização (tanto dos produtos finais quanto de peças e componentes);
- d) a norma fordista de salários: relativamente elevados e crescentes – incorporando ganhos de produtividade – para compensar o tipo de processo de trabalho predominante⁷.

No que se refere, em particular, ao tipo de processo de trabalho que foi engendrado pela aplicação dos métodos tayloristas de “racionalização do trabalho” (aprofundados e aperfeiçoados posteriormente pela introdução de dispositivos propriamente fordistas, em especial, a linha de montagem), observa-se que:

“A organização taylorista do processo de trabalho significa, portanto, uma drástica redução da autonomia e da iniciativa operárias no âmbito da produção. Sua lógica conduz à limitação do papel dos operários à execução de um trabalho extremamente fragmentado, repetitivo e monótono, prévia e minu-

5 Seria ainda possível detectar uma terceira significação do termo fordismo nos trabalhos dos autores da EFR, situada a um nível intermediário de abrangência em relação às outras duas: a relação salarial fordista. Em termos analíticos, a noção de relação salarial pode ser desdobrada em cinco componentes ou aspectos: 1) a organização do processo de trabalho; 2) a hierarquia das qualificações da mão-de-obra; 3) a mobilidade dos trabalhadores (dentro e fora da fábrica); 4) a regra de formação do salário (direto e indireto); 5) o modo de utilização da renda salarial (notadamente, a norma de consumo vigente).

6 A aplicação combinada destes dois primeiros tem como consequência uma forte desqualificação da mão-de-obra.

7 Registra-se aqui que esta norma salarial fordista, juntamente com a propagação do trabalho assalariado no pós-guerra, constitui o vetor da difusão do consumo de massa nestas sociedades; o que, por outro lado, dava sustentação e dinamismo à disseminação da norma de produção em massa (ver a Figura 1).

*ciosamente definido pela gerência*⁸. Ademais, essa situação corresponde, no mais das vezes, a uma forma bastante autoritária de direção e imposição da disciplina ao coletivo operário, o que, de resto, requer geralmente uma pesada estrutura de controle/supervisão da produção” (Ferreira, 1987, p. 10-11).

Nesta perspectiva, Kaplinsky (1988, p. 454) caracteriza, com propriedade, a situação do trabalhador direto dentro do sistema:

“O fator humano neste processo de trabalho hierarquizado e autoritário tem as seguintes características. Os trabalhadores encarregados das tarefas parcelares de produção são vistos como mercadorias não dotadas de capacidade de pensar; como soldados de infantaria, o trabalho deles consiste muito mais em obedecer ordens e imposições da máquina do que no exercício de alguma iniciativa ou criatividade. A visão de um descendente direto de Henry Ford (Henry Ford II) é instrutiva a este respeito – O trabalhador médio quer um emprego no qual ele não tenha que aplicar muito esforço físico. Acima de tudo, ele quer um trabalho que ele faça sem ter que pensar (...). Os oficiais de baixo escalão neste sistema são os supervisores e a baixa gerência; os generais orquestram a produção global do alto de arranha-céus situados nas principais cidades do mundo (...). A criatividade está largamente confinada à alta gerência e a uma casta especializada de trabalhadores de concepção nos departamentos de Pesquisa e Desenvolvimento, localizados geralmente no país onde se encontra a matriz da empresa” (Kaplinsky, 1988, p. 454).

8 Convém, no entanto, assinalar que isto não significa que a atividade efetiva de trabalho possa ser inteiramente reduzida às instruções elaboradas no âmbito da gerência das fábricas (e, em particular, nos departamentos de estudos de tempos e métodos). Sempre permanece uma diferença entre o “trabalho prescrito” (aquele definido pela gerência das empresas) e o “trabalho real” (aquele efetivamente vivenciado pelo trabalhador direto). A este respeito, ver: Danielou, Laville, Teiger (1983).

Completando estas observações a respeito dos significados diferentes da noção de fordismo, ressalte-se que existe necessariamente uma articulação entre os dois níveis de definição apontados acima; ou seja, embora distintos, eles não são independentes. Isto significa, em particular, que deve haver uma compatibilidade entre o paradigma dominante em determinada formação social no que se refere à organização do processo de produção e à macroestrutura sócio-econômica de acumulação (ou seja, o regime de acumulação e o modo de regulação vigentes). Sem tal compatibilidade, o modo de desenvolvimento não se viabilizaria do ponto de vista histórico.

1.2 As diferenças nacionais

Feita a caracterização geral do fordismo, nos seus dois níveis de colocação, é necessário agora qualificar esta noção no sentido de evitar a idéia de um modelo fordista único e homogêneo. A constatação – que se extrai dos estudos realizados pelos autores da EFR – de que o fordismo foi o modo de desenvolvimento hegemônico nos países centrais do sistema capitalista no pós-guerra e de que, dentro destes países, o esquema fordista de organização da produção teve papel dominante, não deve levar, de modo algum, à idéia de uma perfeita homogeneidade intra e inter-nações.

No interior dos países centrais, no que concerne à forma de organização da produção, o paradigma fordista, apesar de dominante, não era exclusivo. Em vários ramos ou segmentos do aparelho produtivo prevaleciam princípios distintos:

“Dentro de cada país, nem todas as indústrias puderam implementar os métodos fordistas. Na indústria da construção, por exemplo, as especificidades do processo de trabalho impediram que o ideal do fluxo contínuo prevalecesse. Na indústria de processo contínuo, como a química e as refinarias de petróleo, a maior parte da produtividade provém do sistema de equipamentos e seu monitoramento, diferentemente do que se dá na típica linha de montagem da indústria automobilística. Finalmente, a maior parte das atividades do setor terciário apresentam limitações especiais para uma organização de acordo com os princípios da gerência científica, embora isto tenha sido tentado, como por exemplo no trabalho dos colarinhos brancos nos bancos e companhias de seguro” (Boyer, 1989a, p. 5).

A diversidade é constatada igualmente ao nível de uma comparação entre as nações. O fordismo nasceu nos Estados Unidos e, a partir deste país, se difundiu para países da Europa Ocidental e para o Japão no pós-guerra. Porém, a partir de alguns traços comuns apontados acima, verificam-se diferenças substanciais entre as situações que prevaleceram nestes países. No tocante às chamadas normas de produção, por exemplo:

“cada país não adotou uma mera cópia do sistema americano de produção industrial, mas sim, este sistema foi transferido e seu princípio central foi adaptado ao contexto social, econômico e político existente. Portanto, os princípios da gerência científica adquirem formas nacionais diversas” (Boyer, 1989a, p. 3).

Tais diferenças podem ser traduzidas em termos de diversas configurações e trajetórias nacionais em função de especificidades societais. Em trabalhos recentes Boyer (1989a; 1989b) examina as diferenças existentes entre as principais economias capitalistas, concentrando a atenção em cinco pontos-chave:

- a) a organização do processo de trabalho;
- b) a estrutura de qualificações;
- c) a mobilidade do trabalho;
- d) o modo de formação dos salários (este ponto compreende a indexação do salário em relação aos preços e à produtividade, a influência do desemprego sobre o salário, a importância relativa do salário indireto e das transferências ligadas ao sistema de previdência social);
- e) estilo de vida e normas de consumo. Com base nesta comparação, o autor sugere uma tipologia de **configurações nacionais ou de variantes do fordismo**. Assim, o caso japonês configuraria o que ele chama de “fordismo híbrido”, na (ex) Alemanha Ocidental teríamos um fordismo flexível ou “flex-fordismo”, na Suécia um “fordismo democrático”, na Itália um “fordismo retardatário e imperfeitamente institucionalizado”, na França um “fordismo impulsionado pelo Estado”, na Grã-Bretanha um “fordismo falho ou defeituoso”, enquanto que no caso dos Estados Unidos teríamos o “fordismo genuíno” (Boyer, 1989b, p. 14).

2 A CRISE DO FORDISMO E SEUS DESDOBRAMENTOS

A análise da crise atual constitui matéria de extrema dificuldade em virtude (apenas para citar os problemas mais evidentes) da contemporaneidade do fenômeno (falta de recuo histórico) e de sua grande complexidade, comportando múltiplos elementos e facetas. Sendo assim, não é surpreendente a grande profusão de interpretações, diagnósticos, proposições *etc.* – contendo, com frequência, opiniões totalmente divergentes – que foram produzidos nos últimos anos a respeito do fenômeno.

A abordagem aqui adotada não tem a pretensão de aprofundar o exame deste complexo tema. Ela está circunscrita à exposição de alguns elementos da análise da crise com base na concepção de que ela deve ser considerada como uma crise de esgotamento do fordismo. Além do mais, tendo em vista os objetivos deste trabalho, a atenção será focalizada na **crise do fordismo enquanto modo de organização da produção** – com seu “sintoma” mais sensível e preocupante: o arrefecimento dos ganhos de produtividade do sistema⁹. Deixaremos, portanto, de lado aspectos de não menor relevância (e que estão relacionados com o anterior) tais como a sua dimensão financeira (a crise financeira nas suas perspectivas nacional e mundial), os problemas que afetam as relações internacionais (a relativa deterioração do modo de regulação do sistema capitalista mundial, ligada ao declínio da hegemonia americana), e a perda relativa da capacidade de coordenação da economia por parte dos Estados Nacionais.

O primeiro ponto a ser destacado no tocante à análise da crise atual é que ela deve ser considerada como uma **crise estrutural** (ou “grande crise”) e não como uma crise cíclica (ou “pequena crise”). a diferença é que este último tipo de crise consiste num momento de queda sensível do nível de atividade no quadro das flutuações cíclicas que caracterizam o comportamento de uma economia capitalista, ela deve então ser vista como “parte integrante da regulação no interior de um modo de desenvolvimento estabilizado”, correspondendo

*“à fase de depuração das tensões e desequilíbrios acumulados durante a expansão, no próprio interior dos mecanismos econômicos e das regularidades sociais e, portanto, do modo de regulação dominante num país e numa época dada”*¹⁰.

9 “O sintoma mais claro da crise do regime de acumulação é a desaceleração geral dos ganhos de produtividade, que se verifica por volta do final dos anos 60, e afeta até mesmo os ramos de produção mais tipicamente fordistas, como a indústria automotriz” (Lipietz, 1984, p. 28).

10 Boyer em seu livro (cap. 8) apresenta uma tipologia das crises do capitalismo segundo o enfoque da EFR.

Já a crise estrutural, também chamada de “grande crise” é uma crise profunda que acaba afetando o modo de regulação ou o regime de acumulação (ou mesmo, ambos) marcando desta forma uma profunda ruptura do sistema vigente: o fim de uma fase de desenvolvimento do capitalismo (seja a nível nacional, seja mundial). A superação deste tipo de crise exige portanto transformações de grande envergadura, de caráter não apenas tecnológico e econômico, mas também político e social (o surgimento de novas “formas institucionais”). A crise atual marcaria, deste modo, o fim da “era fordista” de desenvolvimento do capitalismo nos países centrais.

Os primeiros sinais da crise contemporânea vêm à tona no final da década de 1960 e desde então esta situação vem se prolongando até os dias de hoje, com altos e baixos, e afetando de forma mais ou menos severa determinadas regiões, países, setores da economia e segmentos da sociedade. Na direção de uma explicação para o fenômeno e tentando, de certa forma, sistematizar os múltiplos fatores e razões apontados nas análises existentes, podemos ressaltar a opinião avançada por vários autores de que o fordismo – enquanto sistema de produção – tornou-se improdutivo, o que é revelado notadamente pela desaceleração do crescimento da produtividade dentro deste sistema¹¹. Este esgotamento da capacidade do sistema de gerar ganhos de produtividade possui razões tanto de ordem técnica quanto de ordem social e econômica.

Quanto aos chamados “limites técnicos” do fordismo, são apontados problemas que revelam uma excessiva rigidez do sistema face às necessidades colocadas pela atual conjuntura econômica mundial (que está exigindo soluções – tanto de ordem técnica quanto organizacional – dotadas de maior flexibilidade, voltaremos a esta questão a seguir).

“De um ponto de vista eminentemente técnico, a procura de crescentes retornos de escala levou à construção de plantas industriais cada vez maiores, que devem produzir para uma fatia significativa do mercado global. Torna-se então mais difícil manter o equilíbrio da linha de montagem em relação à evolução da demanda, tanto em termos qualitativos (a mudança de modelos) quanto quantitativamente (adaptação a choque de curto prazo). De acordo com outro argumento, o fordismo é bastante eficiente, com relação à produtividade do trabalho e do capital, quando ele substitui sistemas mais antigos, mas

11 Para um panorama mundial da crise atual, destacando o fenômeno do arrefecimento dos ganhos de produtividade e da queda das margens de lucratividade do sistema, ver Glynn *et al.* (1990).

torna-se cada vez mais difícil de se obter os mesmos resultados quando a questão é aprofundar – e não mais expandir – os mesmos métodos organizacionais. Donde um possível declínio das taxas de crescimento da produtividade (nos Estados Unidos, em meados dos anos 60) e/ou da eficiência do capital (em quase todos os países da OECD, a partir do mesmo período)” (Boyer, 1987, p. 30-31).

Quanto aos fatores de ordem sócio-econômica, são destacados o conflito distributivo e a resistência – chegando, por vezes, à revolta aberta – dos trabalhadores diretos em relação ao tipo de trabalho ao qual são submetidos no âmbito da organização taylorista-fordista do processo de produção, cujas características foram apontadas acima. As lutas que se verificaram em diversos países desenvolvidos no final dos anos 60, marcaram um momento de agudização destes conflitos:

“As movimentações operárias e estudantis do período de 1968, com epicentros mais famosos na França e Itália, mas representando algo difuso em boa parte das sociedades capitalistas avançadas, inclusive os Estados Unidos, revelam uma inquietação social que, para nossos propósitos, apresenta dois pontos e/ou desdobramentos:

- i) um incremento do poder sindical, que se desdobra em maiores conquistas econômicas para os trabalhadores (acirrando o conflito distributivo quando o “bolo” tem sua velocidade de crescimento reduzida) e na negociação sobre alguns aspectos básicos de organização e gestão da produção, como tempos-padrão, ritmos de linha de montagem, estrutura de cargos e salários, hora-extra, trabalho noturno etc.*
- ii) uma recusa operária a determinadas formas de organização do trabalho, especialmente aquelas com forte pressão de tempo, como as linhas de montagem. Essa recusa se materializa pelo aumento do absentéismo, atrasos, refugos, sabotagens, pedidos de demissão. Mais amplamente, questionava-se a própria disciplina fabril e as formas que assumia” (Salerno, 1991, p. 26).*

Uma outra fonte de insatisfação social (que está, aliás, estreitamente relacionada com a anterior) é decorrente do movimento generalizado de elevação do nível de instrução das camadas populares da população destes países. Tornava-se então cada vez mais difícil recrutar mão-de-obra que se sujeitasse sem resistência ao tipo de trabalho desqualificado predominante no processo de trabalho taylorista-fordista.

“A segunda razão da crise do fordismo está precisamente na discrepância entre a tendência desqualificante da “administração científica” e a crescente expectativa sobre a qualidade e iniciativa no trabalho” (Boyer, 1989a, p. 5, apud Salerno, 1991, p. 32).

Do ponto de vista dos desdobramentos econômicos afetando diretamente a rentabilidade do capital, a desaceleração dos ganhos de produtividade¹² entra em colisão com a relativa rigidez da norma salarial (a prática generalizada da indexação do salário em relação à inflação e à elevação da produtividade da economia) e das relações de emprego vigentes (que conferiam, notadamente, certas garantias – que variavam, é verdade, significativamente, conforme o país considerado – de estabilidade do emprego), resultando daí uma compressão (um “esmagamento”) das margens de lucro em vários setores destas economias.

Diante desta situação, uma das respostas adotadas nestes países consistiu numa tentativa de alterar profundamente as regras em vigor, no sentido de “flexibilizar” (conforme o eufemismo largamente utilizado) o salário e o emprego. Esta ofensiva contra as conquistas dos trabalhadores, obtidas durante a “idade de ouro” do fordismo, constituiu um dos eixos principais (ao lado da ofensiva – consubstanciada, em especial, nos programas de privatização – contra a intervenção, julgada excessiva, do Estado na economia) das estratégias políticas de caráter neoliberal que tiveram, como se sabe, na Inglaterra (governo Thatcher) e nos Estados Unidos (Governo Reagan) o seu terreno de aplicação mais notório.

“Essa política de “flexibilidade liberal” foi posta em prática pelos governos do Reino Unido e, mais tarde, dos Estados Unidos, sendo finalmente seguida em muitos países da OECD (...). O repúdio dos antigos compromissos sociais atingiu graus diversos e foi levado avante em diferentes frentes: desde

12 Ao que se deve acrescentar os efeitos da crise do petróleo do início dos anos 70, a qual provocou então um substancial aumento do custo da energia, repercutindo fortemente em vários ramos industriais tipicamente fordistas.

as regras de aumento salarial com base na “inflação mais produtividade” até a cobertura e extensão da seguridade social, desde a liberalização dos procedimentos de demissão até a proliferação de empregos precários. Esse processo foi imposto de maneira autoritária (governo e firma aproveitando-se da “oportunidade” dos fracassos sindicais ou de sucessos políticos de partidos conservadores) ou através da negociação de concessões entre capital e trabalho, em um contexto de custo crescente de perda do emprego” (Lipietz, 1991, p. 107).

A evolução da crise de esgotamento do fordismo – já desde meados dos anos 1970, e ganhando contornos mais nítidos no decorrer dos anos 80 – foi portadora de algumas transformações importantes que, segundo alguns autores, apontam para a emergência de uma “nova conjuntura histórica”¹³. No movimento complexo provocado pela crise e seus desdobramentos, cabe destacar três processos históricos que constituem, de certo modo, os eixos das transformações que estão engendrando a “nova ordem”:

- 1) a revolução tecnológica (também conhecida como “terceira revolução industrial”);
- 2) as mudanças de caráter organizacional que se traduzem no surgimento de princípios inovadores em matéria de organização do trabalho e da produção em geral;
- 3) as mudanças nos mercados de produtos e, em decorrência, nas formas da concorrência inter capitalista.

No que diz respeito a este terceiro processo, parece haver um diagnóstico que é quase consensual entre os autores, de que a era fordista da produção em massa de produtos indiferenciados (ou altamente padronizados) teria chegado ao fim¹⁴. Este fenômeno foi produto das mudanças ocorridas

13 Esta expressão é usada por Coriat (1990). Os parágrafos que seguem são baseados nas idéias desenvolvidas pelo autor nesta obra (ver, em particular, o “prólogo”, p. 13-31).

14 Notar que não se trata do fim da norma de produção em massa tomada isoladamente: “*Não é a produção em massa como tal que está condenada, mas sim a produção em massa de produtos indiferenciados*” (idem, p. 21 – grifo do autor); os esquemas capazes de compatibilizar a produção em massa com a diversificação de *outputs* parecem se constituir atualmente em alternativas bastante promissoras ao “fordismo clássico”.

nos mercados e na concorrência. Ao nível dos mercados, verificou-se a passagem de uma situação de crescimento sustentado e bastante regular da demanda durante a “época de ouro” do fordismo, a uma situação marcada pelo crescimento mais lento e por uma grande instabilidade da demanda, na qual as capacidades instaladas tanto a nível nacional quanto mundial são, em vários setores-chave, superiores ao nível da procura:

*“Nos grandes setores de produção em massa de produtos discretos (automóveis, eletrodomésticos, bens de consumo duráveis), mas também de produtos intermediários (siderurgia, petroquímica, vidro), uma modificação central foi se consolidando ao longo dos anos 70. Consiste no seguinte: enquanto **os mercados eram globalmente regidos pela oferta** até os anos 60 – significando para as empresas que a saída de produtos era garantida, com a demanda sendo superior à oferta –, nos anos 70 a situação inverte-se e **os mercados tornam-se globalmente regidos pela demanda**: as capacidades instaladas são superiores às demandas”* (Coriat, 1988, p. 19).

Esta evolução determina, ao mesmo tempo, um acirramento e uma mudança na forma dominante da concorrência entre empresas: o aparecimento de “novas normas de concorrência”:

“Em resumo, passou-se de uma forma de competição e concorrência que era principalmente baseada na produção em grandes séries a custos baixos, em mercados em que a situação dominante era o excesso de demanda, a formas de concorrência nas quais as exigências quanto ao custo, que, certamente, não desapareceram – e eu insisto neste ponto – acrescentam-se imperativos de qualidade e de diferenciação. Emprego as duas expressões pois elas não são substituíveis uma pela outra. Imperativo de qualidade na medida em que a qualidade dos produtos propriamente ditos torna-se um elemento da competitividade (...). Assim é que a qualidade se tornou um determinante da competitividade. Outro elemento da competitividade: a diferenciação” (Coriat, 1992, p. 14-15).

Tais mudanças implicam a condenação – por inadequação às novas condições de mercado e competitividade – dos sistemas rígidos, e na tendência crescente à busca de esquemas flexíveis de produção capazes de se adaptar à volatilidade e à diversificação da demanda.

Quanto às mudanças organizacionais, constata-se o surgimento de novos conceitos nesta área. O modo taylorista-fordista de organização atingiu seus limites, dando lugar a uma série de experiências no decorrer das últimas décadas, as quais resultaram em numerosas e importantes inovações organizacionais, algumas delas tendo inclusive precedido a atual onda de inovações tecnológicas propriamente ditas. Deste contexto de inovações organizacionais emerge um novo conceito “pós-taylorista”:

“um novo conceito geral em organização – pós-taylorista – se constitui para a própria produção em séries muito grandes, ou seja, lá mesmo onde a rigidez parecia ser mais incontornável. Este conceito está baseado em três princípios interdependentes:

- distribuir o trabalho não mais em postos individuais e tarefas parcelares, mas em ilhas de trabalhadores, em pequenos grupos gerando um conjunto homogêneo de tarefas;*
- quebrar o caráter unidimensional das linhas de montagem e de fabricação, no sentido de conceber a oficina como uma rede de mini-linhas entre as quais o produto circula segundo trajetórias que se tornaram complexas;*
- enfim, substituir o transportador que se movimenta numa cadência fixa por veículos que se movem sobre uma rede, em cadências flexíveis (...). Em suma, passa-se das linhas unidimensionais a cadência rígida, para organizações multidimensionais em rede e a cadências flexíveis” (Coriat, 1990, p. 19).*

Finalmente, as mudanças que estão atingindo nos últimos anos a base técnica da produção sobejamente conhecidas, constituindo-se talvez na face mais espetacular das transformações contemporâneas. Na origem da presente revolução tecnológica está o aparecimento do microprocessador – “*verdadeiro coração e centro nervoso das máquinas modernas*” (Coriat, 1990, p. 25) – no início dos anos 70, o que foi seguido da rápida difusão de seu uso nos sistemas produtivos:

“Com efeito, em torno do microprocessador e do computador, e na interface entre a eletrônica, a informática e as telecomunicações, toda uma safra de objetos técnicos inéditos, sejam eles processos, sejam produtos, invade lentamente o mundo material ou então tece em segredo as redes do imaterial. Como ocorre apenas uma vez em períodos seculares, em torno do que já se convencionou chamar de “tecnologias da informação”, uma revolução está em curso” (Coriat, 1990, p. 25-26).

3 O FORDISMO NO BRASIL

Para tentarmos introduzir uma reflexão acerca da pertinência – ou não, e até que ponto – da aplicação do conceito de fordismo à realidade brasileira, seja do passado seja do presente, convém ter em mente aquela distinção colocada no início deste trabalho entre os dois níveis de definição do conceito: um nível mais global (o fordismo como uma etapa do desenvolvimento do capitalismo em determinadas formações sociais) e um nível menos abrangente (enquanto modo de organização da produção).

3.1 O padrão de desenvolvimento da economia brasileira: crescimento acelerado porém socialmente excludente

Ao nível macroeconômico e macro-social, examinando-se a evolução histórica do capitalismo no Brasil durante o pós-guerra¹⁵, chega-se forçosamente à conclusão de que o fordismo teve aqui um desenvolvimento bastante limitado e contraditório¹⁶.

15 Está fora de nossos objetivos neste trabalho a apresentação de um retrospecto histórico mais detalhado sobre o processo de industrialização do país em suas diferentes fases. Destacaremos tão somente algumas características gerais deste processo, que estão mais diretamente relacionadas com a problemática aqui abordada.

16 Ao examinar a situação de determinados países semi-industrializados – entre os quais inclui o Brasil – onde o processo de desenvolvimento do fordismo se deu de forma incompleta e precária, Lipietz (1991, p. 119) propõe a noção de “fordismo periférico”, que o autor define da seguinte forma: *“Tal como o fordismo, está baseado na reunião da acumulação intensiva com o crescimento dos mercados de bens finais. Mas permanece sendo “periférico”, no sentido em que, nos circuitos mundiais dos ramos produtivos, os empregos qualificados (sobretudo no domínio da engenharia) são majoritariamente exteriores a estes países. Além disso, os mercados correspondem a uma combinação específica de consumo local das classes médias, consumo crescente de bens duráveis por parte dos trabalhadores e de exportação a baixo preço para os capitalismos centrais”*.

Tais limitações não se devem, no entanto, a uma falta de dinamismo da economia, pelo contrário, o crescimento da economia brasileira, considerando-se o conjunto do período que vai de meados da década de 1940 até 1980 (os anos 80 constituem um caso à parte, ao qual faremos uma referência abaixo), foi bastante acelerado.

“O rápido crescimento econômico (com uma taxa média anual de cerca de 7%) permitiu que o PIB dobrasse de volume a cada dez anos e decuplicasse entre 1945 e 1980. Seu desempenho, superior ao dos países avançados, permitiu que o Brasil superasse várias economias da América Latina (Argentina, Chile e Uruguai) e passasse a ocupar a oitava posição entre as economias industrializadas” (Mattoso, Oliveira, 1990, p. 6).

Assinale-se que este crescimento da produção foi predominantemente voltado para o mercado interno – o que é, aliás, traço característico dos processos de industrialização via substituição de importações –, a participação do comércio exterior foi relativamente pouco expressiva:

*“uma economia introvertida. Quer se trate de importações, quer de exportações, é relativamente baixo o grau de abertura da economia estimado em percentagem do PIB. Nesse sentido, pode-se considerar o processo de acumulação como sendo relativamente introvertido”*¹⁷ (Coriat, Saboia, 1988, p. 32, grifo dos autores).

O desempenho do setor industrial foi ainda mais notável, constituindo-se no motor do crescimento. Com efeito, se tomarmos o PIB do setor manufatureiro, veremos que ele cresceu a uma taxa anual de 9,1% no período 1950-60, 6,9% em 1960-70, 11,8% em 1970-75 e 7,4% entre 1975 e 1980 (Erber, s. d., p. 89, q. I.1). No contexto da América Latina, este crescimento foi bastante superior à média dos países da região, de modo que a participação brasileira no PIB manufatureiro latinoamericano passou de 21,9% em 1950

¹⁷ Note-se, porém que este fato não significa que a economia brasileira não tenha passado por um processo de internacionalização. Tal processo ocorreu efetivamente, sobretudo a partir da segunda metade dos anos 50 (Plano de Metas), fortalecendo-se no período do chamado “milagre econômico”. Como resultado da internacionalização, por exemplo, não se pode desconhecer o grande peso das empresas multinacionais em setores de crucial importância, e de grande dinamismo, da economia brasileira.

(neste ano a participação brasileira era inferior à Argentina – 29,3% – e praticamente igual à mexicana, que era de 21,3%) para 28,2% em 1960, 29,3% em 1970 e 37% em 1980 (neste último ano a participação da Argentina havia caído para apenas 12,2% e a do México aumentado para 27,9%) (Erber, [s. d.], p. 92, q. I.4). Do ponto de vista interno, o crescimento acelerado aumentou significativamente o peso do setor industrial no conjunto da economia brasileira – passando de 20% da renda interna em 1949 para 26% em 1980 –, em detrimento do setor primário cujo peso foi drasticamente diminuído neste período.

Focalizando agora a composição da produção industrial, constata-se uma mudança de estrutura em decorrência do ritmo de crescimento desigual dos diferentes setores:

“A estrutura da produção industrial também se alterou profundamente. O setor produtor de bens de consumo não-duráveis que detinha cerca de 73% do valor da produção em 1949 reduziu sua participação para apenas 34% em 1980. Em contrapartida, os setores de bens de consumo duráveis e de bens de capital que participavam em 1949 com apenas 2,5% e 4,3%, alcançaram 14% e 15% respectivamente. Desta forma, os setores predominantes no emprego industrial no fim da década de 40 (têxtil, vestuário, couro, alimentos e bebidas, vidros e móveis) deixam de sê-lo em 1980 (de 54,1% para 31,2%). Em contraposição, os novos setores (metalurgia, mecânica pesada, química, borracha, farmacêutica) ampliaram sua participação no emprego (de 23,1% em 1950 a 38% em 1980)” (Mattoso, Oliveira, 1990, p. 7-8).

Examinando a estrutura da indústria, moldada ao longo destes anos de intenso crescimento, e confrontando-a com o padrão que predomina nos países centrais “fordistas”, verifica-se que a evolução desta estrutura apresenta fortes semelhanças, notadamente: diminuição da participação dos ramos produtores de bens de consumo não-duráveis e aumento do peso das indústrias pertencentes ao setor metal-mecânico, incluindo produção de bens de consumo duráveis e de maquinaria (Erber, [s. d.], p. 179). Observe-se, porém, que o peso relativo do setor produtor de bens de capital na estrutura industrial – apesar do notável crescimento deste setor, principalmente nas décadas mais recentes (com exceção da década de 80) – ainda é bem inferior àquele verificado nos países centrais:

“A diferença é mais pronunciada quando se considera somente bens de capital. Fajnzylber (1983) estima que a participação desta indústria no valor industrial adicionado é quase três vezes maior nos países capitalistas avançados que no Brasil, o principal produtor do Terceiro Mundo (excluindo a China)” (Erber, [s. d.], p. 179-180).

Contudo, como é bem sabido, este dinamismo no que se refere ao crescimento econômico e o estágio relativamente avançado que se atingiu na construção de um aparelho industrial diversificado, assemelhando-se à estrutura encontrada nos países centrais – embora com deficiências consideráveis na produção de bens de capital e, principalmente, a ausência de uma real capacitação para a inovação tecnológica –, confronta-se, por outro lado, com um quadro profundamente negativo no que se refere aos resultados sociais do crescimento econômico.

“Uma das principais características do padrão brasileiro será a de combinar o elevado dinamismo econômico com o mais vergonhoso descaso social, agravando as carências sociais, a miséria e a marginalidade urbana” (Quadros, [s. d.], p. 10).

Em decorrência do caráter socialmente excludente e fortemente concentrador do desenvolvimento capitalista no Brasil, não ocorreu aqui a formação de uma verdadeira norma de consumo de massa e pouco se avançou no caminho da edificação de um Estado do Bem-Estar nos moldes daquele existente nos países fordistas do centro. As condições políticas que viabilizaram tal evolução naqueles países, nunca se concretizaram plenamente no caso da sociedade brasileira.

*“Em muitos países, como o Brasil, os mesmos regimes autoritários que reprimiam a organização dos trabalhadores, seguiram políticas de rendas que mantiveram os aumentos salariais abaixo do aumento na produtividade e, freqüentemente, reduzidos em termos reais, tendo como **rationale** o estímulo ao investimento. Dada esta política salarial, a única alternativa para se criar mercados internos para os bens fordistas, especialmente bens de consumo duráveis, foi uma distribuição de renda altamente distorcida, gerando um estilo de desenvolvimento apropriadamente qualificado de perverso (Erber, [s. d.], p. 177-178).*

Esta constitui, efetivamente, uma das principais diferenças entre o caso brasileiro e o “fordismo” dos países do centro. Como foi assinalado, o desenvolvimento capitalista do pós-guerra naqueles países gerou um amplo processo de massificação do consumo, enquanto que no Brasil tal processo teve caráter bastante restrito. Quando são buscadas as razões que explicam tal situação aponta-se de imediato para o fato de que **a norma salarial fordista nunca foi dominante** no país. Com efeito, ao se contemplar a evolução dos salários ao longo do tempo – e deixando portanto de lado as diferenças, por vezes substanciais, de comportamento dos salários nas diferentes fases de desenvolvimento da economia brasileira – constata-se que, de um modo geral (ou seja, considerando-se a grande massa dos trabalhadores e abstraindo-se os diferenciais entre categorias ou níveis de qualificação), não se registrou transferência dos ganhos de produtividade para os salários, e mesmo a indexação em relação à inflação foi imperfeita, provocando uma perda de poder aquisitivo. A Figura 2 (Evolução do Salário Mínimo Real entre 1952-80) mostra que após um período, durante a segunda metade dos anos 50, no qual houve uma elevação, o valor real do salário mínimo descreveu uma trajetória declinante até 1980, ano em que este valor atinge 50% daquele verificado em 1950. Considerando somente o período 1960-80, observa-se um acentuado descompasso entre o ritmo de crescimento da produção e o do salário mínimo.

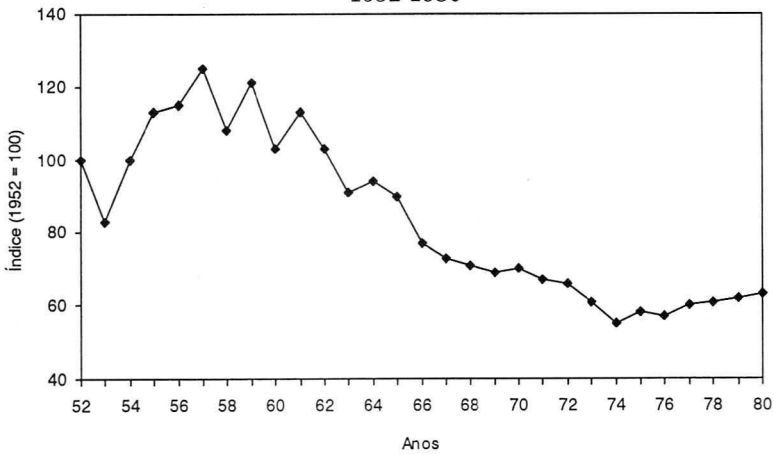
“Este comportamento discrepante entre as evoluções do salário mínimo e do PIB, provocou a redução da relação entre salário mínimo e a renda nacional per capita. Enquanto em 1959, o salário mínimo equivale a 2,1 vezes a renda per capita, em 1980 ele passou a corresponder a 0,4” (Baltar, Dedecca, 1992, p. 22).

A perda do poder aquisitivo do salário de base atingiu até mesmo categorias com posição relativamente privilegiada (situadas nas regiões mais desenvolvidas, sindicatos com maior poder de barganha etc.). Com efeito, a Figura 3 mostra uma queda do valor do salário médio e mediano dos metalúrgicos não-qualificados do Município de São Paulo (período 1956-76), registrando portanto comportamento semelhante ao do salário mínimo.

A deterioração dos níveis salariais da grande massa dos trabalhadores teve evidentemente impacto negativo sobre a distribuição da renda. Trata-se de um dos resultados mais notórios do **padrão excludente** de desenvolvimento do capitalismo no país. Na Tabela 1 são apresentados dados revelando a progressiva concentração da renda nos anos 1960, 70 e 80.

Figura 2

**EVOLUÇÃO DO SALÁRIO MÍNIMO REAL
1952-1980**

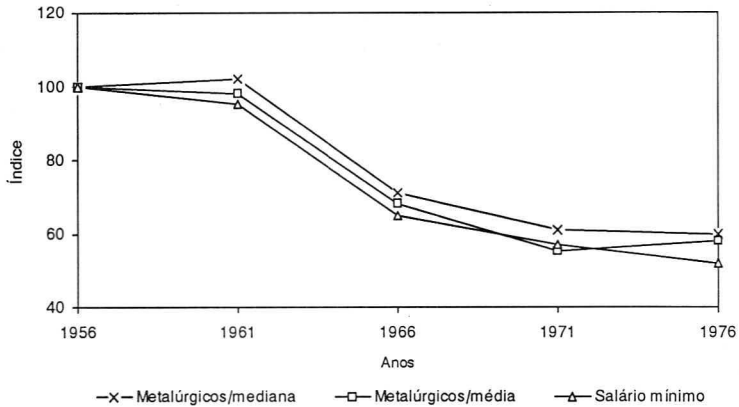


Fonte: Baltar, Dedecca (1992).

Obs.: Deflator utilizado ICV-DIEESE.

Figura 3

**EVOLUÇÃO DO SALÁRIO MÍNIMO
E DOS SALÁRIOS DOS METALÚRGICOS NÃO-QUALIFICADOS
DE SÃO PAULO - 1956-1976**



Fonte: DIEESE. Distribuição salarial em São Paulo, segundo guias de contribuição sindical. São Paulo, 1977. mimeo *apud* Baltar, Dedecca (1992).

Tabela 1
DISTRIBUIÇÃO PERCENTUAL DE RENDA DA POPULAÇÃO ATIVA
NO BRASIL – 1960-1980

Porcentagem da população	Porcentagem da renda		
	1960	1970	1980
Os 20% menos ricos	3,9	3,4	2,8
Os 50% menos ricos	17,4	14,9	12,6
Os 10% mais ricos	39,6	46,7	50,9
Os 5% mais ricos	28,3	34,1	37,9
Os 1% mais ricos	11,9	14,7	16,9
Total	100,0	100,0	100,0

Fonte: IBGE *apud* (Coriat, Saboia, 1988, p. 18).

Por fim, cabe ressaltar uma característica de fundamental importância do mercado de trabalho brasileiro, que tem considerável influência sobre seu funcionamento – e, em particular, sobre os mecanismos de formação dos rendimentos do trabalho –, e o diferenciam bastante dos mercados de trabalho dos países “fordistas” do centro: a existência de um contingente extremamente numeroso de trabalhadores que estão fora do mercado formal de trabalho, inseridos no chamado “setor informal” da economia. A definição da “relação informal” de trabalho é sujeita a controvérsia, mas, para efeito de simplificação, pode-se considerar como consistindo na ausência de um vínculo formalizado (contrato ou coisa semelhante) de trabalho. Portanto, pode-se incluir no “informal”, de um modo geral, o trabalhador autônomo ou aquele que não possui carteira assinada pelo empregador. É difícil de se obter uma avaliação quantitativa exata a respeito do tamanho do “setor informal” (que depende obviamente da definição adotada e dos dados estatísticos utilizados), porém não existem dúvidas quanto ao enorme peso que ele possui:

“Caso se considerem os assalariados sem carteira de trabalho, os trabalhadores independentes e aqueles não remunerados como típicos do setor informal, constata-se que perfazem quase 2/3 da população ativa do país, praticamente a totalidade na agricultura, a metade nas regiões urbanas e 45% da população ativa do Estado de São Paulo. Portanto, o setor informal aparece como sendo importante mesmo nos centros desenvolvidos do Brasil” (Coriat, Saboia, 1988, p. 26-27).

3.2 A organização “fordista” da produção no Brasil: origens e atualidade

Considerando agora o fordismo enquanto princípio de organização da produção, constata-se, igualmente, que no Brasil seu desenvolvimento foi limitado e desigual no tocante à sua difusão espacial (as diferenças regionais) e setorial. Silva (1991), ao examinar as origens do fordismo no Brasil, destaca algumas características do processo de desenvolvimento deste sistema no país, em comparação com o que ocorreu na trajetória clássica que se observou em determinados países desenvolvidos:

- i) no caso brasileiro não se verificou um movimento generalizado de desqualificação da mão-de-obra em decorrência das mudanças tecnológicas: *“Ao contrário, um emprego industrial significou, principalmente, aquisição de qualificação para trabalhadores rurais, que se tornaram trabalhadores industriais semiquualificados”* (Silva, 1991, p. 354);
- ii) as gerências das empresas possuíam poder para impor estruturas de cargos e salários, sem enfrentar contestação expressiva da parte dos trabalhadores;
- iii) disponibilidade de mão-de-obra e profunda segmentação do mercado de trabalho: *“Força de Trabalho adequada estava, em geral, disponível no início da industrialização. Na medida em que a indústria expandia, o Estado intervinha no mercado de trabalho com políticas para estabilizar a força de trabalho. Isso terminou por criar uma camada de trabalhadores centrais – estáveis e qualificados – e outra camada de trabalhadores não-qualificados ou semiquualificados, que eram levados a “rodar” entre diferentes empregadores”* (Silva, 1991, p. 354);
- iv) as especificidades do movimento de organização dos trabalhadores no país: *“Trabalhadores brasileiros conquistaram alguma legitimidade de suas instituições de representação logo nos anos 30. Contrariamente ao que ocorreu em vários países desenvolvidos, no Brasil essas instituições foram outorgadas por um Estado paternalista, autoritário e controlador. Isto ocorreu porque o Estado brasileiro e as classes dominantes, desde o início deste século, têm orientado suas políticas levando em conta as organizações dos trabalhadores, apesar de estes terem permanecido reduzidos, desorganizados e reprimidos durante a maior parte deste período”* (Silva, 1991, p. 354).

Após o golpe de 1964, no período da ditadura militar, não se verificou propriamente uma mudança estrutural na configuração das relações de trabalho no país, seus traços fundamentais foram em grande medida preservados; ocorrerá, no entanto uma certa inflexão no sentido de um fortalecimento do caráter autoritário e repressivo destas relações. Destacam-se algumas iniciativas do regime militar que deram suporte efetivo e favoreceram tal tendência, contribuindo concomitantemente para rebaixar os salários:

- “1) *controle estatal rígido sobre os sistemas de remuneração, pelos quais os aumentos salariais eram sempre estabelecidos abaixo da taxa de inflação e as taxas de produtividade não eram pagas;*
- 2) *proibição de greves e repressão violenta para forçar o cumprimento das normas governamentais;*
- 3) *estabelecimento de um novo sistema de indenização para demissões (chamado FGTS) que abolia a estabilidade no emprego”* (Silva, 1991, p. 355).

Neste contexto político marcado por uma forte repressão ao movimento sindical e à organização dos trabalhadores no local de trabalho, e dada a situação do mercado de trabalho (onde havia, em geral, abundância de mão-de-obra não-qualificada, embora pudesse ocorrer, em certos momentos de intenso crescimento, escassez localizada para certas categorias de trabalhadores), a determinação governamental pondo fim à estabilidade do emprego constituiu-se num vigoroso estímulo no sentido de aumentar a rotatividade do trabalho.

“Nos anos 1970, as taxas de rotatividade do trabalho dobraram em relação aos anos 60. Três quartos do total de demissões foram de iniciativa dos empregadores, durante os anos 1970. Todos os dias longas filas se formavam às portas dos escritórios de recrutamento de trabalhadores para as fábricas. Todos os dias um grande número de pessoas eram demitidas. Os mais atingidos eram os trabalhadores não-qualificados, facilmente substituíveis. Em pesquisa extensiva sobre a questão da rotatividade do trabalho no Brasil, nos anos 70, sustentei que as demissões eram usadas como um meio de central

importância para manter a disciplina e tinham também o efeito de controlar os custos salariais” (Silva, 1990, p. 22).

A situação que se observava neste período no tocante à organização do trabalho nas fábricas brasileiras foi objeto de algumas (pouco numerosas) pesquisas. Com base numa análise de alguns destes trabalhos, R. Q. Carvalho destaca o que considera ser o principal traço característico do padrão de utilização da força de trabalho na indústria brasileira durante os anos 70:

*“A característica mais importante deste padrão consistiu na **superexploração ou exploração predatória da força de trabalho**, baseada na intensificação do trabalho (através da aceleração dos ritmos de trabalho e da extensão da jornada pela realização compulsória de horas-extras) e numa política consciente de contenção da evolução dos salários bem abaixo do crescimento da produtividade”* (Carvalho, 1987, p. 36, grifos do autor).

Para termos uma idéia mais precisa acerca dos esquemas implementados então em termos de organização do trabalho industrial, vale ressaltar aqui alguns resultados de uma pesquisa realizada por Fleury em 1978, sobre empresas localizadas na Grande São Paulo e pertencentes a seis ramos industriais, cujo objetivo era estudar a organização do trabalho e seus determinantes. O autor considerou o esquema de organização do trabalho posto em prática pela grande maioria das empresas de sua amostra – esquema por ele denominado de “rotinização do trabalho” – como sendo uma adaptação de certos princípios da chamada “organização científica do trabalho” à realidade brasileira (e paulistana, em particular), influenciada pela percepção desta realidade por parte do empresariado. A organização do trabalho encontrada nas empresas pesquisadas refletiria assim, segundo o autor:

“principalmente os aspectos sociais envolvidos na questão, colocando em segundo plano os fatores técnicos relacionados ao objetivo de produtividade” (Fleury, 1983, p. 93).

Este esquema de “rotinização do trabalho” é caracterizado da seguinte forma:

“Se nos reportamos às características do esquema de Rotinização, observaremos que ele, realmente, é

dirigido para um tipo de mão-de-obra não qualificada, barata e instável. Não obstante, nesse esquema o trabalho é organizado de forma que:

- i) não permita a qualificação e o aperfeiçoamento de mão-de-obra;*
- ii) não permita o contato e o agrupamento entre os operários, evitando sua possível organização;*
- iii) mantenha baixos os salários individuais dos operários;*
- iv) induza à rotatividade da mão-de-obra. (...) O trabalho na produção não é organizado de forma que utilize a mão-de-obra de maneira eficiente, mas de forma que a desqualifique e a desorganize, minimizando a possibilidade de surgimento de conflitos dentro da fábrica (...) o objetivo de máxima produtividade é sobrepujado pelo de minimização dos conflitos entre capital e trabalho” (Fleury, 1983, p. 106).*

A partir do final dos anos 1970 e início dos 80 esta situação sofrerá significativas transformações, que estão marcadas, no que se refere ao contexto global da sociedade, por dois movimentos que constituem uma espécie de “pano de fundo” para as mudanças no sistema de organização da produção. Primeiramente, no plano econômico, é necessário destacar a forte desaceleração do crescimento e seus desdobramentos. Como é sabido, do ponto de vista do ritmo de crescimento, os anos 80 constituem efetivamente uma “década perdida”:

“A taxa histórica média de crescimento desde o pós-guerra, que superava os 7% ao ano, reduziu-se para 2,2% ao ano (...). O setor que menos cresceu no período 1980-89 foi a indústria (13,7%) (...) (o que) revela um evidente esgotamento do padrão de industrialização implantado no país” (Conceição, 1990, p. 21-22).

No plano político-social, ressalta-se o fim da ditadura militar e o ressurgimento da democracia. No bojo do processo de democratização do país, verificou-se, a partir do final dos anos 70, uma revitalização do movimento sindical brasileiro, o qual veio a constituir-se, inegavelmente, num dos principais atores da cena política do país durante a década de 80:

“Os anos 80 foram anos de dinamismo e de busca de novos caminhos para o sindicalismo. Foram conquistados direitos, organizaram-se centrais sindicais, lutou-se contra a estrutura corporativa oficial, foram fortalecidas as organizações de base, ampliou-se o espaço das organizações coletivas e conquistou-se amplo reconhecimento social” (Matoso, Oliveira, 1990, p. 1-2).

Dentro deste quadro geral, ocorrerá durante a década de 80 um processo de modernização tecnológica e organizacional das atividades econômicas, atingindo sobretudo o setor financeiro e os ramos ou segmentos de ramos da indústria mais voltados para a exportação (os quais se defrontavam com a acirrada concorrência no mercado internacional). Do lado da modernização tecnológica, dá-se ênfase à introdução da automação microeletrônica, e quanto às mudanças organizacionais sobressaem as iniciativas de implantação de esquemas inspirados nas práticas japonesas. Alguns pesquisadores chamaram, porém, a atenção para o caráter relativamente restrito deste processo de modernização (principalmente em se tratando de automação microeletrônica), notadamente se o confrontarmos com a magnitude deste processo em certos países centrais (e mesmo periféricos, como a Coréia do Sul).

“Apesar de muitas diferenças frente aos países centrais, inúmeras pesquisas vêm mostrando que à pouca difusão de automação flexível na indústria brasileira contrapõe-se um movimento mais forte de mudanças organizacionais, embora parte das vezes significando a adaptação às condições sócio-econômico-político e culturais de técnicas oriundas do modelo japonês no que poderíamos chamar de “modelo nissei” (Salerno, 1991, p. 40).

As evidências colhidas – ainda relativamente escassas e parciais – pelas pesquisas realizadas sobre o processo de modernização em curso não nos permitem chegar a uma visão mais precisa e abrangente a respeito das características e, principalmente, quanto aos efeitos deste processo. Apesar destas limitações, alguns autores desencadearam recentemente um debate que nos interessa diretamente, posto que coloca em questão a atualidade e o futuro do fordismo, enquanto sistema de organização da produção, no país. O debate está centrado principalmente nos impactos da introdução da automação flexível sobre os processos de trabalho. Com base em extensa pesquisa sobre as unidades de produção das empresas montadoras de automóveis no

Brasil, Carvalho e Schmitz defendem a tese de que a introdução da automação flexível (ou programável) nestas plantas tem acarretado um **fortalecimento do fordismo**, ao contrário do que vem ocorrendo em outros países, nos quais este novo tipo de automação teria – segundo opinião bastante difundida entre os estudiosos do assunto – contribuído significativamente para uma superação do fordismo (emergência de esquemas “pós-fordistas”):

“Em contraste com as novas tendências das economias centrais, nossa pesquisa mostra que a adoção da automação programável na indústria automobilística brasileira está associada ao reforço da organização de trabalho fordista”¹⁸ (Carvalho, Schmitzm, 1990, p. 150).

Tal tendência decorreria, segundo os autores, da forma como está sendo introduzida a nova tecnologia, forma esta que é explicada essencialmente pelas condições político-econômicas do país, em especial: baixo nível dos salários, sindicatos que não possuem força suficiente para influir efetivamente nas decisões empresariais em matéria de modernização tecnológica e organizacional, custo superior da tecnologia de automação no Brasil em comparação com os países centrais devido à proteção governamental que era dada ao setor eletrônico aqui instalado, queda do investimento industrial provocada pela crise econômica dos anos 80 no país (Carvalho, Schmitz, 1990, p. 151).

Em função destas condições gerais, o processo de automação programável vem assumindo no país um caráter parcial e seletivo, tendo como conseqüência um aumento do controle sobre o trabalho direto, o que estaria provocando uma intensificação do mesmo.

“A característica básica do novo processo é a substituição do trabalho manual em certas operações de manufaturas estratégicas e a integração da maioria das tarefas restantes em sistemas de transferência controlados eletronicamente. Como resultado, a submissão dos trabalhadores à linha de montagem mecanizada se estende a novas áreas” (Carvalho, Schmitz, 1990, p. 152).

Ou seja, em outros termos:

“a automação seletiva acarreta uma integração e sincronização progressiva de todas as operações de

18 Para essas observações foi também utilizado Resende (1992).

manufatura, sejam estas realizadas por pessoas ou máquinas. Deste modo as tarefas tornaram-se mais ritmadas pela máquina do que antes, e o fordismo, ao invés de ser superado, é intensificado” (Carvalho, Schmitz, 1990, p. 151).

Estas conclusões do trabalho de Carvalho e Schmitz foram contestadas por Silva, que se apoiou para tanto em resultados de pesquisa realizada pela própria autora e em trabalhos de outros pesquisadores. Destacaremos aqui os argumentos que nos parecem mais relevantes dentre aqueles apresentados pela autora. Em primeiro lugar, ela observa que “o caráter da modernização tecnológica tem sido historicamente sempre seletivo e gradual como regra”¹⁹, esta característica não constituiria portanto uma especificidade do caso brasileiro. Em segundo lugar, a autora observa que não se pode generalizar os resultados encontrados numa indústria para outros ramos (com o que, aliás, pelo que me parece, Carvalho e Schmitz concordariam inteiramente). Mas ela questiona também, baseada nos resultados de outras pesquisas, a validade das conclusões, mesmo no que concerne à própria indústria automobilística no seu conjunto, devido à existência de notáveis diferenças quanto às estratégias de automação implementadas pelas empresas, o que implicaria também em impactos diferenciados. Em terceiro lugar, Silva contesta a conclusão de que a automação tenha acarretado uma intensificação do trabalho nas usinas de montagem de automóveis. Respalhada em certas evidências ela julga mais plausível que tenha havido um aumento de eficiência do trabalho (o que não implica necessariamente em intensificação).

Finalmente, a autora apresenta alguns resultados de pesquisas realizadas recentemente que constataram: aumento da demanda de mão-de-obra com maiores níveis de qualificação; aumento da flexibilidade na utilização da força de trabalho; busca de maior colaboração, iniciativa e responsabilidade dos trabalhadores *etc.* Tal evolução ao nível da organização da produção estaria sendo reforçada por algumas tendências que marcaram o quadro político-social brasileiro durante os anos 80, e, em particular, pelo processo de redemocratização política e o fortalecimento do movimento sindical²⁰.

19 Por estar isto fora dos limites do presente trabalho, evitaremos entrar em considerações a respeito da validade dos argumentos apresentados no debate. Não obstante, poderíamos ponderar que – se confrontarmos o caso brasileiro de um modo geral, com o de determinados países centrais – o caráter seletivo e gradual da automação tem sido bem mais acentuado aqui do que nos países onde a difusão da nova tecnologia já atingiu estágios mais avançados.

20 Novamente sem querer entrar no mérito dos argumentos do debate, parece evidente que a autora, de certa forma, subestimou as repercussões da crise econômica sobre este quadro.

Com base em tais constatações a autora concluiu que:

“É altamente questionável se tais tendências representam um maior vigor do fordismo no setor industrial moderno brasileiro. Elas parecem ir na mesma linha que os desenvolvimentos em economias que têm experiências de mais longo prazo com tecnologia microeletrônica” (Silva, 1991, p. 365).

Posição esta que é reafirmada em outro trabalho da autora (de uma maneira que, aliás, poderíamos considerar um tanto quanto “otimista”):

“Os novos padrões de organização do trabalho no Brasil parecem estar se movendo na mesma direção das tendências que prevalecem ao nível internacional. Se as mudanças recentes no Japão ou nas economias industrializadas ocidentais representam novas versões do fordismo, o padrão brasileiro é igualmente uma renovação do fordismo. Além do mais, pelo que parece, as novas mudanças mostraram que incrementos na eficiência não exigem que sejam sacrificadas as metas sociais e a liberdade individual. A eficiência pode ser melhor alcançada se for subordinada à igualdade social, econômica e política” (Silva, 1990, p. 63).

Esta polêmica – que aqui foi sinteticamente reconstituída – em torno da atualidade e do futuro do fordismo no Brasil levanta indubitavelmente uma série de questões relevantes para o conhecimento da realidade do país no que concerne às relações e condições de trabalho no presente e suas perspectivas futuras. O debate se defronta porém, como já foi assinalado, com sérias restrições colocadas pela relativa escassez e precariedade dos elementos (informações, evidências) disponíveis, impedindo um conhecimento mais amplo e aprofundado desta realidade; o que aponta evidentemente para a necessidade de se intensificar as pesquisas sobre esta problemática.

4 CONCLUSÃO

Neste trabalho – após uma breve caracterização do fordismo (nos seus dois níveis de definição) – foi focalizada a questão da crise atual, entendida de acordo com o enfoque regulacionista como crise do fordismo. Como foi assinalado, a análise da crise atual constitui matéria de considerável

dificuldade em virtude da contemporaneidade do fenômeno e de sua grande complexidade (apenas para citar os problemas mais evidentes), comportando múltiplos elementos e facetas. Sendo assim, não é surpreendente a grande profusão de interpretações, diagnósticos e proposições – contendo, com frequência, opiniões totalmente divergentes – que foram produzidos nos últimos anos a respeito da crise e dos caminhos para superá-la.

A abundante literatura dedicada ao tema identifica diversos fatores, aspectos ou “focos” principais da crise, tais como a acentuada instabilidade do sistema financeiro internacional, a significativa redução da capacidade de regulação da economia por parte dos Estados Nacionais *etc.* Certos autores apontam, por sua vez, como dimensão crucial da crise, o esgotamento do padrão dominante de organização da produção. Esta crise do modelo produtivo fordista acarretou, segundo estas análises, uma sensível redução da capacidade do sistema de gerar aumentos de produtividade – o que se manifesta efetivamente através de uma desaceleração dos ganhos de produtividade verificada nas últimas décadas –, por razões tanto de ordem técnico-econômica quanto de ordem social (os chamados “limites técnicos e sociais do fordismo”).

Já desde meados dos anos 1970, e ganhando contornos mais nítidos no decorrer dos anos 80, a evolução da crise do fordismo foi portadora de mudanças de grande importância. Neste contexto, merecem destaque três processos históricos que constituem, de certa forma, o eixo das transformações que estão engendrando uma nova configuração dos sistemas de produção a nível mundial:

- i) a revolução tecnológica (a chamada “terceira revolução industrial”);
- ii) as inovações de caráter organizacional;
- iii) as mudanças nos mercados de bens e serviços e, em decorrência disso, as novas formas de concorrência intercapitalista.

As inovações tecnológicas (e, em especial, a “informatização da produção”), que se propagaram amplamente nos últimos anos e estão revolucionando a base técnica da produção, constituem talvez a face mais espetacular, e também a que ganhou maior notoriedade, das transformações contemporâneas. Quanto às mudanças organizacionais, constata-se o surgimento de novos princípios e conceitos em matéria de organização do trabalho e da produção em geral. O modelo taylorista-fordista de organização tendo atingido seus limites, abriu-se espaço no decorrer das últimas décadas para uma série de experiências que resultaram em numerosas e importantes inovações organizacionais (algumas delas tendo, inclusive, precedido a atual onda de inovações tecnológicas propriamente ditas). A adoção combinada

destes dois tipos de inovações na indústria potencializa seus efeitos em termos de produtividade e eficiência. Pode-se afirmar, portanto, que estamos presenciando na atualidade a emergência de um novo paradigma – ou de novos paradigmas – de organização da produção.

Ao compararmos, na terceira parte deste trabalho, a trajetória histórica dos principais países desenvolvidos com o caso brasileiro, foram evidenciadas diferenças profundas. Em primeiro lugar, ao nível macroestrutural, constatou-se que o desenvolvimento do fordismo foi bastante limitado e contraditório no Brasil. Com efeito, do ponto de vista do dinamismo da economia, os resultados foram positivos, verificou-se um vigoroso crescimento econômico, liderado pela indústria, no período entre o pós-guerra e 1980 e progressos notáveis no que se refere à construção de uma estrutura industrial moderna e diversificada. Já no que se refere aos aspectos sociais, no entanto, os resultados deste processo são notoriamente deficientes e contrastam fortemente com a situação que prevalece nos países centrais. Dentre tais diferenças salientou-se que o caráter excludente e concentrador que constitui traço marcante do padrão de desenvolvimento do capitalismo no País explica a ausência de uma verdadeira norma de consumo de massa, o que pode ser atribuído em boa medida ao fato de que a norma salarial fordista nunca foi dominante no País.

Em segundo lugar, situando a análise desta vez no plano do sistema de organização da produção, constatou-se, por um lado, que ocorreu efetivamente, ao longo do processo de industrialização, uma ampla difusão dos princípios tayloristas e fordistas a ponto de podermos considerar que esta constituía-se na configuração dominante em termos de organização do processo de produção na indústria brasileira até período recente (e provavelmente ainda na atualidade). Por outro lado, porém, podemos observar uma série de características específicas da trajetória histórica de implantação e difusão deste sistema no País que a diferenciam consideravelmente da “trajetória clássica” verificada em determinadas economias desenvolvidas (em especial, a americana). Tais especificidades podem ser consideradas como resultantes de um processo de adaptação destes princípios à realidade brasileira, e em particular às condições políticas e econômicas vigentes. Sumariamente, o que sobressai como traços marcantes das relações de trabalho e emprego – além de uma forte heterogeneidade (acentuadas diferenças regionais, setoriais *etc.*) – são as seguintes características:

- i) predomínio de formas autoritárias de controle e gestão da mão-de-obra na produção;
- ii) processos produtivos marcados em geral por condições de trabalho bastante duras (em particular, longas jornadas e grande intensidade do trabalho);

- iii) elevados graus de instabilidade (incluindo aí a rotatividade do trabalho) e de precariedade/informalidade do emprego.

Recentemente (a partir dos anos 80) a indústria brasileira vem passando por um processo de reestruturação produtiva que se traduz essencialmente na introdução de inovações técnicas, organizacionais e gerenciais vinculadas ao(s) novo(s) paradigma(s) de produção. Embora este processo tenha se iniciado tardiamente e ainda se encontre a um nível inferior de intensidade em comparação com o que se verifica nos países desenvolvidos (e mesmo em alguns países “em desenvolvimento”), investigações recentes registram uma forte aceleração da reestruturação produtiva nos últimos anos²¹.

Este movimento de reestruturação da indústria brasileira, apesar de sua importância, ainda é pouco conhecido não apenas no tocante a suas características mas também (e sobretudo) no que se refere a seus efeitos econômicos e sociais. A propósito, reconstituímos acima uma controvérsia acerca dos efeitos da difusão da automação flexível (como se sabe, um dos principais vetores do processo de modernização do sistema produtivo) na indústria brasileira. Para certos autores, com base em evidência extraída de estudos de caso sobre a indústria automobilística, o crescimento recente da automação estaria acarretando um fortalecimento do fordismo; já para outros, pelo contrário, este crescimento estaria contribuindo para a superação do fordismo (emergência de esquemas “pós-fordistas”), à semelhança do que estaria ocorrendo nos países centrais. Portanto, quanto a esta questão (entre outras), na nossa opinião, a interrogação persiste, o debate continua aberto.

21 Neste texto não pretendemos examinar a atual onda de modernização na indústria brasileira, desencadeada, grosso modo, a partir de 1990. Cabe aqui somente assinalar que esta aceleração pode ser atribuída, em boa medida, à implementação de certas orientações de política macroeconômica (a abertura para o exterior, por exemplo) que tiveram sensível impacto nas condições de competitividade das empresas.

5 REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- AGLIETTA, M. *Régulation et crises du capitalisme*. Paris : (ed.) Calmann-Levy, 1976.
- BALTAR, P. E., DEDECCA, C. S. *Emprego e salários nos anos 60 e 70*. Campinas : Instituto de Economia/UNICAMP, 1992. mimeo
- BOYER, R. *Technical change and the theory of regulation*. Paris : CEPREMAP, n. 8707, 1987.
- *New directions in management practices and work organization, general principles and national trajectories*. Paris : CEPREMAP, 1989a.
- *The transformation of the capital-labor relation and wage formation in eight OECD countries during the eighties*. Paris : CEPREMAP, 1989b.
- *A teoria da regulação: uma análise crítica*. São Paulo : Nobel, 1990.
- CARVALHO, R. Q. *Tecnologia e trabalho industrial*. Porto Alegre : LPM, 1987.
- , SCHMITZ, H. O fordismo está vivo no Brasil. *Novos Estudos CEBRAP*, n. 27, p. 148-156, 1990.
- CONCEIÇÃO, O. A. C. Os anos 80: complexa dimensão de uma crise. In: Secretaria de Coordenação e Planejamento. Fundação de Economia e Estatística. *A economia gaúcha e os anos 80*. Porto Alegre : tomo 1, p. 15-37, 1990.
- CORIAT, B. Automação programável: novas formas e conceitos de organização da produção. In: SCHMITZ, H., CARVALHO, R. Q. (orgs.) *Automação, competitividade e trabalho: a experiência internacional*. São Paulo : Hucitec, 1988.
- *L'Atelier et le robot*. Paris : Ed. Christian Bourgois, 1990.
- *Du fordisme au post-fordisme. Cahiers du GIP Mutations Industrielles*, n. 58, 1992.
- CORIAT, B., SABOIA, J. Regime de acumulação e relação salarial no Brasil: um processo de fordização forçada e contrariada. *Ensaaios FEE*, v. 9, n. 2, p. 3-45, 1988.

- DANIELOU, F., LAVILLE, A., TEIGER, C. Fiction et réalité du travail ouvrier. *Les Cahiers Français*, n. 209: Le Travail ouvrier, jan-fev/1983, La Documentation Française, 1983.
- ERBER, F. S. *A transformação dos regimes de regulação: desenvolvimento tecnológico e intervenção do Estado nos países industrializados e no Brasil*. FEA/UFRJ, [s. d.]. (Tese para concurso de professor titular).
- FERREIRA, C. G. *Processo de trabalho e relação salarial: um marco teórico-analítico para o estudo das formas capitalistas de produção industrial*. CEDEPLAR/UFMG, 1987. (Texto para Discussão n. 37).
- FLEURY, A. C. Rotinização do trabalho: o caso das indústrias mecânicas. In: FLEURY, A. C., VARGAS, N. *Organização do Trabalho*. São Paulo : Atlas, 1983.
- GLYN, A. et al. A. The rise and fall of the golden age. In: MARGLIN, S. A., SCHOR J. B. (eds.) *The golden age of capitalism*. Oxford : Clarendon Press, 1990.
- HIRATA, H. et al. Alternativas sueca, italiana e japonesa ao paradigma fordista: elementos para uma discussão sobre o caso brasileiro. *Cadernos CODEPLAN*, n. 1, 1992.
- KAPLINSKY, R. Restructuring the capitalist labour process: some lessons from the car industry. *Cambridge Journal of Economics*, v. 12, p. 451-470, 1988.
- LEBORGNE, D., LIPIETZ, A. *Fallacies and open issues about post-fordism*. Paris : CEPREMAP, n. 9009, 1990.
- LIPIETZ, A. *Accumulation, crises et sorties de crise: quelques réflexions méthodologiques autour de la notion de régulation*. Paris : CEPREMAP, n. 8409, 1984.
- As relações capital-trabalho no limiar do Século XXI. *Ensaio FEE*, ano 12, n. 1, 1991.
- MATTOSO, J. E. L., OLIVEIRA, M. A. Desenvolvimento excludente, crise econômica e desafios do sindicalismo brasileiro. *Caderno CESIT*, n. 01, 1990.
- PICHLER, W. A. A relação salarial fordista. *Ensaio FEE*, ano 9, n. 2, 1988.

QUADROS, W. J. *Crise do padrão de desenvolvimento no capitalismo brasileiro*. CESIT/UNICAMP. (Texto para discussão n. 6).

SALERNO, M. S. *Flexibilidade, organização e trabalho operatório*: elementos para análise da produção na indústria. São Paulo : Escola Politécnica da USP, 1991. (Tese de doutorado).

SILVA, E. B. *Refazendo a fábrica fordista*. São Paulo : Hucitec/FAPESP, 1991.

WOOD, S. The transformation of work?. In: WOOD, S. (org.) *The transformation of work? Skill, flexibility and the labour process*. Londres : Unwin Hyman, 1989.

----- O modelo japonês em debate; pós-fordismo ou japonização do fordismo. *Revista Brasileira de Ciências Sociais*, n. 17, ano 6, out 1991.