



Acta Scientiarum. Human and Social Sciences
ISSN: 1679-7361
eduem@uem.br
Universidade Estadual de Maringá
Brasil

de Souza Munhoz, Gláucia; Borges, William Antonio; Spack Kemmelmeier, Carolina
O empreendedorismo no contexto das mutações do mundo do trabalho
Acta Scientiarum. Human and Social Sciences, vol. 30, núm. 2, 2008, pp. 155-163
Universidade Estadual de Maringá
Maringá, Brasil

Disponível em: <http://www.redalyc.org/articulo.oa?id=307324801005>

- Como citar este artigo
- Número completo
- Mais artigos
- Home da revista no Redalyc

O empreendedorismo no contexto das mutações do mundo do trabalho

Glaucia de Souza Munhoz*, William Antonio Borges e Carolina Spack Kemmelmeier

Faculdades Metropolitanas de Maringá, Av. Mauá, 2854, 87013-160, Maringá, Paraná, Brasil. *Autor para correspondência.
E-mail: gsmunhoz@yahoo.com.br

RESUMO. O presente artigo propõe analisar, a partir da segunda Revolução Industrial, as transformações nos processos de trabalho, sobretudo nos modelos de gestão, que impactaram as relações produtivas e, por conseguinte, as relações sociais. A partir dessas relações, visa-se esclarecer, e até inferir, a emergência do empreendedorismo nos moldes atuais. Acredita-se que a gênese desse novo modelo de atuação, enaltecida pelo mercado, decorre das práticas da gerência científica, revisitadas aqui com base nos escritos de Harry Braverman. A gestão flexível, por sua vez, enseja, entre outras práticas, terceirizar parte de suas atividades, pela adoção da *lean production*. Constata-se, sob a orientação de autores como F. Chesnais e D. Harvey, que, inicialmente, houve forte interesse do capital em desestimular a atividade autônoma, classificando-a como insegura e precária. Atualmente, o discurso se inverte, isto é, o empreendedorismo é visto como a solução para a ausência de postos de trabalho e para a competitividade no mercado, em função da diminuição dos altos custos gerados pela legislação trabalhista.

Palavras-chave: empreendedorismo, mundo do trabalho, terceirização, precarização, mercado.

ABSTRACT. Entrepreneurship in the context of changes in the workplace. The present article proposes the analysis, beginning from the second Industrial Revolution, of the changes in the working processes, especially in management models, which affected relationships and therefore social relations. From these relationships, it seeks to clarify and to infer the emergence of entrepreneurship in the present. The genesis of this new acting model, praised by the market, is believed to be derived from scientific management practices, revisited here based on the writings of H. Braverman. Flexible management presents, among other practices, the outsourcing of part of its activities, by adopting the Lean Production. Thus, under the orientation of authors such as F. Chesnais and D. Harvey, it can be evidenced that, initially, there was a strong interest from the capital in discouraging autonomous/independent activity, classifying it as insecure and precarious. Nowadays, the discourse is reversed, i.e. entrepreneurship is seen as a solution for the lack of job posts and market competitiveness, due to the decrease in the high costs generated by labor legislation.

Key words: entrepreneurship, workplace, outsourcing, precariousness, market.

Introdução

Entre os elementos transformadores do mundo do trabalho na sociedade burguesa, encontra-se a manufatura que, a partir da segunda Revolução Industrial, incorpora novos métodos e práticas, os quais vão ao encontro da necessidade precípua do processo de produção capitalista, qual seja a de aumentar a produtividade, em termos de velocidade, qualidade e menor custo, obtendo, por conseguinte, maior lucro. Assim, pretende-se analisar as transformações nos processos de trabalho, sobretudo nos modelos de gestão, que impactaram as relações produtivas e, por conseguinte, as relações sociais. Adentrando tais relações, busca-se esclarecer, e até inferir, a emergência do empreendedorismo nos moldes atuais.

Neste sentido, Braverman (1987), fundamentado em Marx (1983), esclarece que os processos de produção na sociedade capitalista são incansavelmente transformados sob a égide de sua principal força norteadora, ou seja, a acumulação de capital. Em decorrência disso, os trabalhadores vivenciam uma contínua transformação nos processos de trabalho de cada ramo, uma redistribuição do trabalho entre ocupações e atividades, bem como uma tecnologia inerente a estas transformações que, em vez de simplesmente produzir relações sociais, é também produzida pelas relações sociais representadas pelo capital, isto é, produz e reproduz as relações simultaneamente.

O que ficou evidenciado como prática adotada no período da Revolução Industrial, para Marx

(1983), foi a adoção da decomposição do processo produtivo, com a atribuição a cada trabalhador ou grupo de trabalhadores de uma função exclusiva, a qual, posteriormente, recebeu incrementos pelo estudo da gerência científica. Assim, o fracionamento do trabalho possibilitou o desenvolvimento de, apenas, algumas habilidades específicas no trabalhador, transformando-o em autômato, negligenciando o desenvolvimento integral de suas capacidades, pautado no conhecimento, passando a ser um apêndice da máquina, isto é, um complemento vivo de um mecanismo morto.

Para Chénais (1996), o trabalho humano, frente à mundialização do capital, é mais do que nunca uma mercadoria, como retratado por Marx, e que teve seu valor de venda desvalorizado, dentre outros fatores, pelo avanço tecnológico. Diante desse contexto, a força de trabalho se vê submetida às condições impostas por aqueles que decidem sobre sua compra, venda e uso.

É notório que a produção capitalista exige intercâmbio de relações, mercadorias e dinheiro. Contudo, segundo Braverman (1987), há, nestas relações, uma diferença específica, já abordada, que merece ser destacada, a qual se refere à compra e venda da força de trabalho. Neste sentido, o autor apresenta três condições básicas que produzem tal diferença: primeiramente, os trabalhadores são separados dos meios com os quais a produção é realizada; em segundo lugar, os trabalhadores estão livres para dispor de sua força de trabalho, haja vista não estarem mais sob o regime de servidão ou escravidão; e, em terceiro, o emprego surge da expansão de uma unidade de capital pertencente ao empregador. Aliado a essa exposição, o autor ressalta o caráter histórico desse contexto.

Embora a compra e venda de força de trabalho tenham existido desde a antiguidade, até o século XIV não começara a se constituir uma considerável classe de trabalhadores assalariados na Europa, e ele não se tornou numericamente importante até o advento do capitalismo industrial (isto é, a produção de mercadorias em bases capitalistas, comparada com o capitalismo mercantilista que tão-somente *trocava* os produtos excedentes das forças anteriores de produção) no século XVIII. Tem sido a forma numericamente dominante por pouco mais de um século, e isto apenas em poucos países. Nos Estados Unidos, talvez quatro quintos da população trabalhavam por conta própria nos inícios do século XIX. Por volta de 1870 a cifra desceu para cerca de um terço e em 1940 para não mais que um quinto; no ano de 1970, apenas perto de um décimo da população trabalhava por conta própria. Estamos, pois, lidando com uma relação social de data extremamente recente. A rapidez com a qual ela

obteve supremacia em numerosos países realça o extraordinário poder da tendência das economias capitalistas a converter todas as demais formas de trabalho em trabalho assalariado (Braverman, 1987, p. 55).

Os dados apresentados pelo autor revelam a influência e o poder com que o capital transformou, de acordo com seus interesses e necessidades, os artesãos e os trabalhadores autônomos em assalariados. Nas últimas décadas, novamente, movido por interesses estratégicos, o capital passa a disseminar a ideia de que os trabalhadores podem, autonomamente, encontrar novos meios de aquisição de renda, seja pelas atividades *free-lancers* ou por um empreendimento próprio. Isto desde que atendam a duas condições primordiais para o capital, quais sejam, a de desonerar os tributos que os vínculos empregatícios lhes imputavam e a de subjugar a futura produção às condições de compra e venda determinadas pelo poder econômico.

O espírito empreendedor, apregoados pela abordagem econômica como responsável pela alavancagem de uma nação (Schumpeter, 1997; Drucker, 2003), sempre esteve presente nas inovações de uma sociedade, visto que a inventividade busca não apenas suprir carências como também criar demandas. Desse modo, o conceito de empreendedorismo se recicla de tempos em tempos, adequando-se às necessidades emergentes do capital e com vistas a propiciar, nas últimas décadas, suporte às novas configurações empresariais, as quais reivindicam um novo tipo de trabalhador, que não necessariamente tenha um contrato de trabalho, mas sim um contrato comercial para fornecimento de produtos e serviços. O que tem sido observado como decorrência desse fato é que esse novo trabalhador tem-se transformado em um novo tipo de capitalista, uma vez que arregimenta pessoas para a consecução do contrato comercial, bem como reproduz as relações aprendidas e apreendidas nas empresas onde atuou, reforçando, assim, os ditames do mercado atual.

Outro fato discutido por Braverman (1987) que cabe ressaltar é o de que o trabalho é uma propriedade inalienável do indivíduo humano, quer dizer, músculos e cérebro não podem ser separados na pessoa, dado que um não subsiste sem o outro. Neste sentido, o autor afirma que o trabalhador não entrega ao capitalista a sua capacidade para o trabalho, retendo-a. Diante disso, para que o capitalista obtivesse vantagem, foi preciso fixar o trabalhador no trabalho, assim,

[...] o que o trabalhador vende e o que o capitalista compra não é uma quantidade contratada de

trabalho, mas a força para trabalhar por um período contratado de tempo (Braverman, 1987, p. 56).

Esta constatação, a da incapacidade de comprar trabalho, que é uma função física e mental inalienável, e a necessidade de comprar a força para executá-lo ensejaram algumas ações importantes com consequências para todo o modo capitalista de produção. Entre essas ações, destacam-se o avanço tecnológico – que, entre outros objetivos, diminuiu a quantidade da força de trabalho necessária para a produção de bens e serviços – e a flexibilização da produção, como opção para a compra do trabalho.

Os processos de trabalho ativo que residem em potencial na força de trabalho dos homens são tão diversos quanto ao tipo, modo de desempenho, etc. que para todos os fins práticos podem ser considerados infinitos, tanto mais que novos modos de trabalho podem ser facilmente criados mais rapidamente do que serem explorados. O capitalista acha nesse caráter infinitamente plástico do trabalho humano o recurso essencial para a expansão do seu capital (Braverman, 1987, p. 57).

Ainda sob orientação desse autor, observa-se que a força de trabalho humano é distinguida pelo seu caráter inteligente e proposital, pois possibilita uma infinita adaptabilidade, engendrando as condições sociais e culturais que ampliam sua própria produtividade. Na visão capitalista, esta potencialidade multilateral dos seres humanos na sociedade fornece a base sobre a qual se efetua a ampliação do capital. Para obter maior excedente e consequentemente maior lucro, o capital utiliza-se de todos os meios para aumentar a produção da força de trabalho, tal como obrigar o trabalhador a uma jornada mais extensa, ou ainda a utilização de instrumentos de trabalho que promovam a intensidade da produção.

Parâmetros teóricos

A história do capitalismo industrial, como afirma Braverman (1987), começa quando um único capitalista emprega uma quantidade significativa de trabalhadores. A princípio, este capitalista utiliza o trabalho tal como lhe vem das formas precedentes de produção, uma vez que os trabalhadores já estão adestrados nas artes tradicionais da indústria, anteriormente, praticadas na produção feudal e no artesanato. Constituem-se, assim, as primeiras oficinas como simples aglomerações de pequenas unidades de produção, nas quais havia pouca mudança quanto aos métodos tradicionais. Nesse contexto, o trabalho permanecia sob imediato controle de quem o executava, ou seja, dos que detinham o conhecimento e as perícias de seus ofícios.

Além dessas pequenas unidades de produção, Marx (1983) destaca o trabalho em domicílio, que, em decorrência da decomposição do processo de produção, também passa a ser uma seção externa da fábrica, da manufatura e do estabelecimento comercial, empregando trabalhadores em condições mais precárias do que aqueles que trabalhavam na indústria propriamente dita.

Diante dessas circunstâncias, emergem os problemas e a função de gerência, a qual, a princípio, atuava de forma rudimentar e, posteriormente, foi disseminada como gerência científica. Essa função surgiu da necessidade de manter a propriedade e o controle do tempo de trabalho dos assalariados, da matéria-prima e dos produtos acabados, com vistas à sua comercialização. Assim, as primeiras fases do capitalismo industrial foram caracterizadas pelo esforço contínuo, por parte do capitalista, para comprar a força de trabalho do mesmo modo como adquiria suas matérias-primas. Esse fato resultou numa variedade de sistemas de subcontratações, que atuavam no sentido de dar conta da produção ou atividade acordada. As subcontratações eram encontradas, na forma de trabalho domiciliar, na tecelagem, fabricação de roupas, objetos de metal, relojoaria, chapéus, indústrias de lã e couro, dentre outras.

Pode-se perceber que tal sistema, que já remonta há mais de dois séculos, ainda é muito atual, conforme mostra a seguinte descrição:

O capitalista distribuía os materiais na base de empreitada aos trabalhadores, para manufatura em suas casas, por meio de subcontratadores e agentes em comissão. Mas até mesmo em indústrias que não podiam ser levadas para casa, como a de carvão, zinco e minas de cobres, os próprios mineiros, trabalhando na superfície, faziam contratos isoladamente ou em turmas, diretamente ou pela mediação do empregado subcontratador do trabalhador na mina. O sistema persistiu inclusive nas primeiras fábricas. Nas fábricas de fios de algodão, fiopeiros qualificados eram encarregados da maquinaria e recrutavam seus próprios ajudantes, em geral crianças, dentre familiares e conhecidos (Braverman, 1987, p. 62-63).

Tal descrição suscita que o subcontratador desenvolvia, simultaneamente, a função de empregado e de pequeno empregador. Esta condição pode também ser encontrada nas relações atuais de produção, por meio dos contratos de terceirização, de prestação de serviços como autônomos e como operadores de pequenos negócios, travestidos muitas vezes de empreendedores.

Essa fase inicial do capitalismo industrial, em que se aceitavam os sistemas de tarefas domiciliares e de

subcontratações, representou, para Braverman (1987), apenas um período de transição no qual o capitalista não havia ainda assumido a função essencial de direção e controle sobre o processo de trabalho. Tais sistemas incorriam em problemas de irregularidade da produção, extravios de material, desfalques, lentidão no fabrico, ausência de uniformidade e rigor na qualidade do produto. Entretanto, o maior entrave para o capitalista era a incapacidade de transformar os processos de produção, pois os mesmos, até então, impossibilitavam explorar o potencial de trabalho humano pelas horas contratadas, dificultavam o controle sistemático e a reorganização do processo de trabalho.

Frente a essa condição, para que houvesse melhor acompanhamento e controle da produção, era necessária a centralização do emprego, isto é, fazia-se mister que, para o exercício da gerência, os trabalhadores fossem reunidos sob um único teto. Tal ação, o controle¹, é fundamentalmente a base dos sistemas gerenciais reconhecidos, implícita ou explicitamente, por todos os teóricos da gerência.

Com o intento de solucionar tal impasse, o capital promove a subdivisão sistemática de cada especialidade produtiva em operações limitadas, destruindo as perícias adquiridas na convivência com os trabalhadores mais antigos e, ao mesmo tempo, facultando o surgimento de qualificações e ocupações correspondentes às suas necessidades. Assim, segundo Braverman (1987), a negação da partilha do conhecimento sobre o processo produtivo entre os participantes, especialmente com os mais jovens, torna-se imprescindível ao funcionamento do modo capitalista de produção.

Diante da necessidade de gerenciar a empresa capitalista em rápida expansão, em fins do século XIX e princípio do século XX, surge o movimento da gerência científica, iniciado, como se sabe, por Frederick Winslow Taylor. Tal movimento empenhou-se no sentido de aplicar os métodos da ciência aos problemas complexos e crescentes do controle das operações nas empresas, visando adaptar o trabalho às demandas do capital. Taylor (1960) afirma categoricamente a necessidade absoluta de a gerência impor ao trabalhador a maneira correta e rigorosa pela qual o trabalho deveria ser executado, defendendo suas ideias como *one best way*.

Constata-se assim, que a gerência moderna, ou científica, tem como eixo sustentador o controle do

trabalho, com rigoroso acompanhamento das decisões tomadas ao longo da execução das atividades. Taylor contribuiu significativamente para o conhecimento técnico da prática de oficinas, inclusive no tocante ao aceleramento do manejo de ferramentas, com ênfase no controle do trabalho em qualquer nível de tecnologia, como também fixou parâmetros de desempenho aos engenheiros industriais, planejadores de trabalho e gerentes de escritório daquela época em diante.

Neste sentido, Taylor (1960) elaborou e defendeu princípios que nortearam as gerências, os quais, a partir de uma versão sintética de Braverman (1987), referem-se a:

1º) Dissociação do processo de trabalho das especialidades dos trabalhadores, na qual o processo do trabalho deve ser independente do ofício, da tradição e do conhecimento dos trabalhadores, mas dependente das políticas gerenciais.

2º) Separação de concepção e execução, porque se a execução dos trabalhadores é orientada por sua própria concepção, fica impossível impor a eficiência metodológica ou o ritmo de trabalho desejado pelo capital. Assim, a concepção é reservada à gerência, e aos trabalhadores a execução, sendo orientados para seguir as instruções sem pensar e sem compreender os raciocínios técnicos ou dados subjacentes.

3º) Utilização do monopólio do conhecimento para controlar cada fase do processo de trabalho e seu modo de execução.

Mediante tais princípios, a gerência moderna tornou consciente e sistemática a produção capitalista, visando concentrar em suas mãos o controle sobre a força de trabalho geral e indiferenciado, pela eminente padronização, adaptável a uma vasta gama de tarefas elementares.

O princípio da separação entre trabalho mental (concepção) e trabalho manual (execução) trouxe consequências consideráveis, como o aprofundamento, ao extremo, da divisão do processo de trabalho, entre lugares distintos e diferentes grupos de trabalhadores, ou seja, num local, são executados os processos físicos da produção (na fábrica) e, em outro, ficam concentrados o projeto, o planejamento, o cálculo e o arquivo (no escritório gerencial).

Desse modo, a chave da gerência científica, de acordo com Coriat (1985), situa-se em expropriar os operários do saber, pela fragmentação das atividades, e, por conseguinte, aliená-los em relação ao resultado final do produto. Essa prática priorizou a otimização da produção, ensejando a negação da condição humana, inicialmente, a essa classe operária menos qualificada e menos unificada;

¹ O controle, aliado às ações de planejar, organizar, coordenar e dirigir, compõe as funções básicas da administração descritas por Henri Fayol, um dos autores proeminentes da Escola Clássica da Administração (Maximiano, 2000).

depois, como bem demonstra Gramsci (1980), essa forma de organização do trabalho invade todos os âmbitos e classes sociais, deixando um rastro de desumanização antes impensável.

A separação da cognição em relação à execução é, como constata Braverman (1987), a mais decisiva medida simples na divisão do trabalho tomada pelo modo capitalista de produção, que torna o trabalho alienado, dividido e hostil, porém necessária à produção nos moldes capitalistas. Em decorrência dessas mudanças, constitui-se o departamento de planejamento, composto de poucos homens, especialmente adaptados e preparados, o que possibilita contratar trabalhadores com exigências de capacitação cada vez menores. Desse modo, o ofício, a profissão, que era o principal repositório da produção técnico-científica, é destruído e cada vez mais esvaziado de seu conteúdo tradicional.

A destruição dos ofícios durante o período de surgimento da gerência científica não passou desapercebida aos trabalhadores. Na verdade, via de regra, os trabalhadores ficam muito mais cônscios de tal perda quando ela se dá do que depois que aconteceu e que as novas condições de produção se tornaram generalizadas. O taylorismo desencadeou uma tempestade de oposição entre os sindicatos durante os primeiros anos deste século: o que é mais digno de nota sobre esta primeira oposição é que ela se concentrava não nos acessórios do sistema de Taylor, como a cronometragem e estudo do movimento, mas no seu esforço essencial para destituir os trabalhadores do conhecimento do ofício, do controle autônomo, e imposição a eles de um processo de trabalho acerbral no qual sua função é a de parafusos e alavancas (Braverman, 1987, p. 121).

Outro aspecto importante ressaltado pelo autor, justamente porque caracteriza esse processo de mudança, é o de que, conforme o trabalho foi sendo simplificado, rotinizado e mensurado, emerge uma nova variante, isto é, a intensificação do ritmo de trabalho. Reduzem-se, de maneira significativa, os chamados tempos mortos, economicamente improdutivos. Nessa medida, ganha o capital e perde o homem, dado que, no âmbito do trabalho, é-lhe roubada a possibilidade de intercomunicações outras que não as requeridas pela atividade prática.

A separação entre concepção e execução, o controle heterônomo dos tempos, movimentos e ritmo do trabalho significam o enquadramento de condições objetivas imprescindíveis ao desenvolvimento das capacidades intelectivas. Entre essas capacidades encontram-se a imaginação e a criatividade que, na fase atual do capitalismo, estão sendo requeridas, do mesmo sujeito, pelo movimento empreendedor.

Ressalta-se que a prática da gerência científica, diante do novo perfil exigido pelo capital, apresenta-se como um paradoxo, ensejando tanto a alienação quanto o envolvimento nos processos organizacionais. Assim, resta assimilar que, a partir da especialização do trabalho e do trabalhador, surgem aqueles que irão suplementar a cadeia produtiva fornecendo bens e serviços, isto é, o empreendedorismo de suporte.

Discussão

A produção é um processo social complexo, postula Castells (2006, p. 52),

[...] porque cada um de seus elementos é diferenciado internamente. Assim, a humanidade como produtora coletiva inclui tanto o trabalho como os organizadores da produção, e o trabalho é muito diferenciado e estratificado de acordo com o papel de cada trabalhador no processo produtivo. [...] A relação entre a mão-de-obra e a matéria no processo de trabalho envolve o uso de meios de produção para agir sobre a matéria com base em energia, conhecimentos e informação. A tecnologia é a forma específica dessa relação.

Braverman (1987), ao analisar historicamente os estágios iniciais do capitalismo, expõe que o primeiro estágio se propôs à organização do trabalho, de maneira a subdividir o trabalho unitário, tradicional dos artesãos, em partes a serem executadas em série por uma cadeia de trabalhadores parcelares. Nesse estágio, o *modus operandi*, o como fazer, muda pouco, além do que o processo produtivo, como um todo, passa a ocorrer num mesmo ambiente. No segundo estágio, o foco está na mudança dos instrumentos de trabalho, na maquinofatura, uma vez que o instrumento de trabalho

[...] é retirado das mãos do trabalhador e transferido para um mecanismo acionado por energia da natureza captada para esse fim que, transmitida à ferramenta, atua sobre o material para produzir o resultado desejado (Braverman, 1987, p. 148).

Toda a produção depende, conforme argumenta o autor, de um ponto de vista técnico, das propriedades físicas, químicas e biológicas de materiais e dos processos que nelas se baseiam, e o conteúdo inerente a tais processos é uma questão de técnica. Por sua vez, a ciência é a última propriedade social, depois do trabalho, a ser convertida num auxiliar do capital, e é notório o importante papel que ela assumiu na Revolução Industrial. A revolução técnico-científica começou nas últimas décadas do século XIX e prossegue ainda, argumenta Braverman, nos anos 1970.

Essa nova revolução técnico-científica diferiu da anterior, no sentido de que o novo acervo de possibilidades tecnológicas apresentava um caráter consciente e proposital, pois a inovação, anteriormente espontânea e indiretamente suscitada pelos processos sociais de produção, passa a desenvolver o progresso planejado da tecnologia e o projeto de produção. Isto se dá, segundo o autor, pela transformação da ciência em uma mercadoria comprada e vendida nos mesmos moldes de outros implementos e trabalhos de produção.

Como todas as mercadorias, seu fornecimento é impulsionado pela demanda, resultando que o desenvolvimento de materiais, fontes de energia e processos tornou-se menos fortuito e mais atento às necessidades imediatas do capital (Braverman, 1987, p. 146).

Diante do papel que a revolução técnico-científica assumiu, ela não pode ser compreendida em termos de inovações específicas, conforme as apresentadas na Revolução Industrial, uma vez que a mesma passou a integrar o funcionamento normal dos processos de produção. Ainda de acordo com as observações do autor citado, a chave da inovação reside, isto sim, na transformação da própria ciência em capital. Desse modo, a nova revolução técnico-científica propicia que os produtos da fabricação sejam transformados e inventados a depender das demandas de mercado.

Estão postas, pois, as condições objetivas para a inovação heteronomamente deliberada, como discute Drucker (2003). O espírito empreendedor não é mais controlado pelo próprio sujeito, antes sim, é controlado de fora, pelas necessidades de mercado.

Na produção moderna, ou na indústria moderna, como afirma Marx (1983), nada é admitido como definitivo e permanente, mas sempre em uma revisão contínua de todos os aspectos do seu desempenho. Para ele, é por meio da maquinaria, dos processos químicos e de outros modos, ou seja, da tecnologia, que a indústria moderna se transforma continuamente, com reflexos na base técnica da produção, nas funções dos trabalhadores e nas combinações sociais do processo de trabalho. A decorrência significativa desse fato, para o autor, é a constante mudança na organização do trabalho, lançando massas de capital e de trabalhadores de um ramo de produção para outro.

Independentemente da variedade de meios em todas as inovações implementadas pelo capital, como a esteira rolante, por exemplo, o controle do trabalho continua sendo um aspecto crucial. Como argumenta Gounet (1999), esse controle vai sendo progressivamente retirado do domínio do

trabalhador e transferido à gerência. Para tanto, concorre de maneira significativa a introdução da linha de montagem, a qual “fixa uma cadência regular de trabalho, controlável pela direção da empresa” (Gounet, 1999, p. 19).

Sobre o processo de transferência de controle e conhecimento do trabalhador ao capital, Braverman (1987, p. 360) escreve:

Quanto mais a ciência é incorporada no processo de trabalho, tanto menos o trabalhador comprehende o processo; quanto mais um complicado produto intelectual se torne a máquina, tanto menos controle e compreensão da máquina tem o trabalhador. Em outras palavras, quanto mais o trabalhador precisa de saber a fim de continuar sendo um ser humano no trabalho, menos ele ou ela conhece. Este é o abismo que a noção de ‘qualificação média’ oculta.

O moderno capitalismo monopolista, como assegura esse autor, transformou quase toda a população em empregado do capital, por meio das associações com a empresa moderna, organizações governamentais e não-governamentais. Enfim, de um modo geral, assumiu-se a forma de compra e venda da força de trabalho.

Frente à evidência da incapacidade do fordismo, no período de 1965 a 1973, para conter as contradições inerentes ao capitalismo, de acordo com Coriat (1988) e Harvey (2003), ganha impulso uma radical reestruturação do mercado de trabalho, pela adoção de uma gestão mais adaptável e flexível, que permitiria um sistema de produção inovador, mais ágil e menos oneroso, possibilitando o que ele denomina acumulação flexível.

Resultados

Os anos 80, argumenta Alves (1999, p. 81), podem ser considerados a “década das inovações capitalistas”, da flexibilização da produção, da “especialização flexível”, da desconcentração industrial, dos novos padrões de gestão da força de trabalho, entre os quais se destacam o *just-in-time*, o *kanban*², os círculos de controle de qualidade (CCQ) e os programas de qualidade total. Também passaram a fazer parte da década uma nova racionalização da produção, uma nova divisão internacional do trabalho e uma nova etapa de internacionalização do capital. Ganha impulso o processo de reestruturação produtiva, com base na flexibilização, cujo ápice é o toyotismo.

Nos escritos de autores clássicos e contemporâneos, como Marx (1983), Harvey (2003)

² Maiores informações sobre essas formas de organização da produção, na perspectiva discutida aqui, podem ser encontradas em Coriat (1988).

e Alves (1999), depreende-se que o modo de produção capitalista não pode subsistir sem revolucionar, constantemente, os meios de produção. Essa afirmativa vem respaldar o complexo de reestruturação produtiva em curso, o qual (re)cria alternativas no mundo do trabalho, como uma ofensiva do capital na produção, instaurando novas provocações sociais, particularmente à classe dos trabalhadores assalariados.

O resultado histórico da acumulação flexível sobre o mercado de trabalho, dos anos 90 para cá, como explica Alves (1999), é impressionante, uma vez que se instaurou um novo patamar de desemprego estrutural e a proliferação do trabalho precário nos principais países capitalistas. Esta nova condição, que assola os trabalhadores desde a década de 1980, traz à tona uma constatação registrada por Marx, em *O Capital*, e retomada, atualmente, por Antunes (2001) e Harvey (2003), entre outros, qual seja, a de que um trabalho sem sentido pressupõe uma vida sem sentido. O trabalho, uma vez esfacelado, não tem outro sentido – para quem executa uma parte completamente desconectada do todo – senão o de subsistência. Na busca pela manutenção das condições mínimas de vida, o trabalhador se expõe a condições de autoexclusão e não-realização.

Uma das características histórico-ontológicas da produção capitalista apresentadas por Alves (1999, p. 86) “é estar sempre procurando ‘flexibilizar’ as condições de produção – principalmente a força de trabalho”. O autor observa que a flexibilidade não se restringe à maior versatilidade no exercício do trabalhado, mas assume um sentido geral da própria organização social da produção, fortalecendo o poder do capital, haja vista que é ele quem decide o que produzir e onde alocar os recursos.

Desse modo, a acumulação flexível se apoia, principalmente, na flexibilidade dos processos e dos mercados de trabalho, inclusive dos produtos e padrões de consumo, e é na

[...] flexibilidade do trabalho, compreendida como sendo a plena capacidade de o capital tornar domável, complacente e submissa à força de trabalho, que irá caracterizar o ‘momento predominante’ do complexo de reestruturação produtiva (Alves, 1999, p. 89).

É por essa razão que o debate sobre a flexibilização está vinculado às características atribuídas ao chamado modelo japonês, ou mais precisamente, ao modo toyotista de organização e gestão da produção, uma vez que, ao assumir um valor universal,

[...] o toyotismo passou a mesclar-se, em maior ou menor proporção, a suas objetivações nacionais (e setoriais), com outras vias de racionalização do trabalho, capazes de dar maior eficácia à lógica da flexibilidade. É por isso que a instauração do toyotismo articula, em seu processo, uma continuidade/descontinuidade com o taylorismo/fordismo, a via predominante de racionalização pretérita do trabalho (Alves, 1999, p. 97).

Ao afirmar o caráter universal do toyotismo, o autor reporta que este se deve, primeiramente, às condições ontológicas – experienciadas nos anos 1950 pela organização do trabalho no Japão – instauradas pela lógica do mercado, o que possibilitou novas formas de concorrência, tendo-se infiltrado, nos anos 80, nas condições do capitalismo mundial; em segundo lugar, porque se tornou adequado à nova base técnica da produção capitalista vinculada às tecnologias de base microeletrônica.

A inovação tecnológica e a transformação organizacional com enfoque na flexibilidade e na adaptabilidade foram absolutamente cruciais para garantir a velocidade e a eficiência da reestruturação da produção, afirma Castells (2006). Para ele, sem a nova tecnologia da informação, o capitalismo global teria sido uma realidade muito limitada, pois

[...] o informacionalismo está ligado à expansão e ao rejuvenescimento do capitalismo, como o industrialismo estava ligado a sua constituição como modo de produção (Castells, 2006, p. 55).

Gounet (1999, p. 33) contribui para o entendimento dessa nova fase de acumulação do capital quando escreve:

O toyotismo é uma resposta à crise do fordismo nos anos 70. Em lugar do trabalho desqualificado, o operário é levado à polivalência. Em vez da linha individualizada, ele integra uma equipe. No lugar da produção em massa, para desconhecidos, trabalha um elemento para ‘satisfazer’ a equipe que vem depois da sua na cadeia. Em suma, o toyotismo elimina, aparentemente, o trabalho repetitivo, ultra-simplificado, desmotivante, embrutecedor.

O próprio Gounet reúne elementos no sentido de mostrar que as relações sociais de produção não só continuam embrutecedoras como ampliam o espectro de alienação, adentrando novos âmbitos da subjetividade. A organização flexível exige uma disposição subjetiva do trabalhador diferente daquela para a qual o modelo taylorista/fordista apela. Espera-se, nesse novo contexto, que o trabalhador coopere com a produção e atue como se fosse um parceiro do capital, donde se instaura uma nova cultura organizacional em nível mundial.

Importante notar, no contexto da generalização universal do toyotismo, a adoção da *lean production* (produção enxuta, fábrica mínima), que implica adequar a produção às novas realidades sócio-históricas da concorrência capitalista mundial, e a constituição da empresa-rede (fragmentação sistêmica), cuja principal característica é a externalização de suas atividades produtivas (Chesnais, 1996; Castells, 2006).

Como consequência desse processo, surge uma enormidade de pequenas empresas, subcontratadas ou de fornecedores, em vários graus da cadeia produtiva, isto é, compõem a empresa central (conglomerado ou corporação transnacional) em uma relação de médio e longo prazo. Nesse contexto, pondera Castells (2006), as empresas tiveram que mudar suas estruturas organizacionais, o que vem implicando o uso crescente da subcontratação de pequenas e médias empresas, as quais, detentoras que são de vitalidade e flexibilidade, possibilitam ganhos de produtividade e eficiência às grandes empresas, bem como à economia como um todo.

Assim, essa inovação relacional, ou seja, a conciliação dos interesses das partes contratantes, seja intrafirma (capital e trabalho assalariado) ou com subcontratantes e fornecedores, é fundamental à lógica do toyotismo, por ser a modalidade que mais se adapta às novas formas de concorrência capitalista. Disso decorre um novo modelo de gerenciar (e reproduzir) a lógica do capital, capaz de permitir outro salto na acumulação capitalista, conhecida, agora, por gestão flexível.

Uma das consequências mais evidentes da gestão flexível é o desemprego estrutural, que promove um novo perfil de trabalhadores assalariados. Estes trabalhadores, em sua maioria, desempenham atividades relativamente ampliadas e multifacetadas, porém em condições precárias, no tocante às formas de remuneração. Tal precarização é incrementada pela disponibilidade de tempo a que o trabalhador é compelido a se sujeitar, em razão do discurso de redução de custos resultante da competitividade, bem como para assegurar sua permanência na empresa.

À medida que se desenvolve o desemprego estrutural e o trabalho precário, emerge, na visão de Alves (1999), o mundo dos pequenos negócios, retratando um imenso campo de reprodução ideológica (e material) do espírito da produção de mercadorias. Segundo o autor, os ideólogos da burguesia apontam o caráter empreendedor como uma das saídas para o desemprego estrutural.

Corroborando essa linha de análise, Castells

(2006) também enfatiza que as empresas de pequeno porte são formas de organização bem adaptadas ao sistema produtivo flexível e que seu renovado dinamismo aflora sob o controle das grandes empresas, contribuindo para a permanência delas no centro da estrutura do poder econômico, na nova economia global. Assim, visto que a atuação em rede e a flexibilidade se tornam características da nova organização, há, por meio da proliferação de pequenas empresas, o ressurgimento do trabalho autônomo.

Nesse contexto, percebe-se que a gestão flexível emprega meios alternativos de racionalização do trabalho, visando possibilitar o incremento da produtividade do capital, em nível micro e macroeconômico, para contínua manutenção de sua hegemonia.

Conclusão

Frente às transformações que as relações de trabalho vêm sofrendo desde a segunda Revolução Industrial, chama a atenção o papel que as atividades empreendedoras autônomas desempenharam desde o início do capitalismo industrial até os dias atuais, bem como as formas assumidas neste percurso. A história tem revelado que, inicialmente, houve forte interesse, por parte do capital, pela apropriação do conhecimento e da técnica das atividades autônomas dos artesãos, para decompô-las em tarefas menores, que favorecessem, pela utilização de recursos tecnológicos e científicos empreendidos, sua produção em escala maior e padronizada; no decorrer do tempo, isso provocou a diminuição drástica dos artesãos, uma vez que a produção e o consumo em massa incorporaram a sociedade como a opção mais viável.

Em decorrência da fragmentação do trabalho e da dependência gerada pelo emprego, instaura-se um exército de trabalhadores desprovidos do conhecimento do processo de produção, o que os limita e, consequentemente, desestimula-os a empreender como autônomos, isto é, a atuar por conta própria, pois não dominam o processo produtivo na íntegra. O que resta evidente, durante quase todo o século XX, foi o interesse do capital em trabalhadores que estivessem aptos a atuar de forma parcelar em suas empresas, uma vez que estas ainda necessitavam de relativa quantidade de mão-de-obra.

Considerando que a tecnologia, a ciência e os novos modelos de gestão passaram a alterar o trabalho, diminuindo significativamente a quantidade de postos de trabalho e as suas relações, fez-se necessário incentivar novamente a categoria de trabalhadores autônomos, sob a tônica do

conceito de empreendedorismo, que passa a assumir a responsabilidade pelo seu próprio trabalho, tanto na questão da renda quanto das contribuições legais para sua própria garantia. Entre as alterações na gestão que mais impulsionaram a eminência empreendedora, está a terceirização, que tem possibilitado ao capitalista ter à sua disposição trabalhadores *free-lancers* ou os que criam micro e pequenas empresas para suprir as necessidades do mercado.

Nas contingências atuais de mercado, evidencia-se que as formas de organização das empresas de micro, pequeno e médio porte são as que mais se adaptam ao sistema produtivo flexível, dado que o dinamismo inerente ao seu porte, e sob as condições impostas pelas grandes empresas, contribui para a sua permanência e competitividade no mercado. Neste sentido, o trabalho autônomo, travestido pelas nuances do empreendedorismo, passa a ser uma opção defendida pelos empresários, em detrimento da rigidez da legislação trabalhista brasileira, que, segundo eles, onera, significativamente, os custos de produção de bens e serviços.

Por fim, entre as diversas mutações que perpassam o mundo do trabalho, cabe atentar para o que antes fora divulgado pelo capital como atividade insegura para o trabalhador, isto é, atuar como autônomo e sem estar vinculado a um registro formal de emprego, e que agora é enaltecido como a panaceia para a ausência de postos de trabalho.

Referências

ALVES, G. *Trabalho e mundialização do capital: a nova degradação do trabalho na era da globalização*. 2. ed. Londrina: Práxis, 1999.

ANTUNES, R. *Os sentidos do trabalho: ensaio sobre a afirmação e a negação do trabalho*. 4. ed. São Paulo: Boitempo, 2001.

BRAVERMAN, H. *Trabalho e capital monopolista: a degradação do trabalho no século XX*. 3. ed. Rio de Janeiro: LTC, 1987.

CASTELLS, M. *A sociedade em rede*. 9. ed. rev. amp. São Paulo: Paz e Terra, 2006.

CHESNAIS, F. *A mundialização do capital*. São Paulo: Xamã, 1996.

CORIAT, B. O taylorismo e a expropriação do saber operário. In: PIMENTEL, D. et al. (Org.). *Sociologia do trabalho: organização do trabalho industrial*. Lisboa: A regra do Jogo, 1985. p. 77-109.

CORIAT, B. Automação programável: novas formas e conceitos de organização da produção. In: SCHIMTZ, H.; CARVALHO, R.A. (Org.). *Automação, competitividade e trabalho: a experiência internacional*. São Paulo: Hucitec, 1988.

DRUCKER, P.F. *Inovação e espírito empreendedor (entrepreneurship): prática e princípios*. São Paulo: Pioneira Thomson, 2003.

GOUNET, T. *Fordismo e toyotismo na civilização do automóvel*. São Paulo: Boitempo, 1999.

GRAMSCI, A. *Maquiavel, a política e o estado moderno*. Rio de Janeiro: Civilização Brasileira, 1980.

HARVEY, D. *Condição pós-moderna: uma pesquisa sobre as origens da mudança cultural*. 12. ed. São Paulo: Loyola, 2003.

MARX, K. *O capital*. São Paulo: Abril Cultural, 1983. (Coleção Os economistas).

MAXIMIANO, A.C.A. *Teoria geral da administração: da escola científica à competitividade na economia globalizada*. 2. ed. São Paulo: Atlas, 2000.

SCHUMPETER, J.A. *Teoria do desenvolvimento econômico: uma investigação sobre lucros, capital, crédito, juros e o ciclo econômico*. São Paulo: Nova Cultura, 1997.

TAYLOR, F.W. *Princípios de administração científica*. 4. ed. São Paulo: Atlas, 1960.

TOURNAINE, A. O trabalho operário e a empresa industrial. In: PIMENTEL, D. et al. (Org.). *Sociologia do trabalho: organização do trabalho industrial*. Lisboa: A regra do Jogo, 1985. p. 179-227.

Received on October 24, 2007.

Accepted on September 22, 2008.

License information: This is an open-access article distributed under the terms of the Creative Commons Attribution License, which permits unrestricted use, distribution, and reproduction in any medium, provided the original work is properly cited.