

**UNIVERSIDADE ESTADUAL DE CAMPINAS
FACULDADE DE EDUCAÇÃO**

DISSERTAÇÃO DE MESTRADO

**COOPERATIVISMO E PRECARIZAÇÃO DO
TRABALHO NA REGIÃO NORDESTE**

AUTORA: PAULA DIAS VASCONCELOS BERGAMIN

ORIENTADORA: PROF^a DR^a MÁRCIA DE PAULA LEITE

Este exemplar corresponde à redação final da
Dissertação defendida por PAULA DIAS
VASCONCELOS BERGAMIN e aprovada pela
Comissão Julgadora.

Data: 26/02/2004

Assinatura: _____

Orientadora

Comissão Julgadora:

2004

© by Paula Dias Vasconcelos Bergamin, 2004.

**Catálogo na Publicação elaborada pela biblioteca
da Faculdade de Educação/UNICAMP**

Bibliotecária: Rosemary Passos - CRB-8ª/5751

Bergamin, Paula Dias Vasconcelos.

B452c Cooperativismo e precarização do trabalho na região nordeste / Paula Dias
Vasconcelos Bergamin. -- Campinas, SP: [s.n.], 2004.

Orientador : Márcia de Paula Leite.

Dissertação (mestrado) – Universidade Estadual de Campinas, Faculdade
de Educação.

1. Cooperativismo. 2. Trabalho. 3. Terceirização. I. Leite, Márcia de Paula.
II. Universidade Estadual de Campinas. Faculdade de Educação. III. Título.

04-025-BFE

RESUMO

Este trabalho se propõe a compreender as relações que se estabelecem entre os novos trabalhadores industriais e as organizações cooperativistas emergentes no Nordeste brasileiro. Foi realizado um levantamento bibliográfico dos estudos sobre o desenvolvimento dessas cooperativas na região, bem como aproveitado dados parciais obtidos em uma pesquisa empírica numa dessas cooperativas, realizada pela autora. Ainda como base para este trabalho, foi feito um resgate da vasta literatura que investiga os novos direcionamentos empreendidos no processo produtivo das empresas, enquanto estratégia de sobrevivência das mesmas em meio ao atual mercado capitalista global. A sistematização desses estudos propiciou o entendimento acerca do conceito de cadeia produtiva, possibilitando relacionar a ponta final dessa cadeia (*locus* privilegiado de precarização das relações de trabalho) com a formação das falsas cooperativas do Nordeste (dada as condições de trabalho apresentadas nessas cooperativas). A análise das condições de trabalho desses cooperativados apresenta: trabalho desqualificado, mal remunerado, instável, colocado sob pesada vigilância, administrado de forma autoritária, destituído de conteúdo, parcelado, rotinizado, repetitivo, com baixíssima possibilidade de ascensão profissional e até mesmo insalubre. Nesse quadro, as falsas cooperativas do Nordeste agregam principalmente uma força de trabalho constituída por dois segmentos da população particularmente atingidos pelo avanço atual de ocupações precárias: as mulheres e os jovens. Assim, embora anunciado pelos governos locais como pseudo-solução para o problema do desemprego, esse modelo de cooperativas elaborado basicamente para minimizar custos com mão-de-obra vem gerando ocupações com prazo limitado, pouco qualificadas, substituíveis e, inclusive, suprimidas de contrato formal de trabalho.

ABSTRACT

This statement proposes to explain the relations between new industrial workers and the appearing cooperative societies' organizations in Brazilian Northwest. Bibliographic studies have been made about cooperatives' development in that region; as well as profited partial information in on of these cooperatives' empirical researches were gotten granted to its authoress. As a support to the statement, a vast literature was rescued to inquire new attempted directions in enterprises productive process as a survival way among the actual global capitalist trade. Studies systematization could explain about the productive cycle concept, and could concern the final series (*locus* account for the work relations poorness) to false cooperative's shopeness in Northwest (seen the cooperatives' work condition presented). These cooperative societies' work condition analysis presents: disqualified work, bad earned, unstable, watched in a authoritative management, empty, fragmented, usual, repeated, with little professional ascendancy possibility, even though unhealthy. Thus, false cooperatives in Northwest absorb specially work force composed of two population segments under the actual advance attack of poorness occupations: women and youths. Though, announced by local governments as false-solution to unemployment problem, these cooperatives' model elaborated basically to minimize the work force expense, have been producing occupations within limited time, with little qualification, replace, principally suppressed to work formal contract.

**À memória de minha avó, Maria Honorina,
que não resistiu e partiu pouco tempo antes da finalização deste trabalho,
Ao meu sobrinho, César Filho,
que chegou ao mundo e participou dos momentos de conclusão do mesmo,
fazendo-nos compreender que o amor se renova.**

AGRADECIMENTOS

Ao meu esposo Bergamin, pelo apoio, incentivo e paciência em todos os momentos.

À minha mãe Ivone, à minha sogra Nair e a todos os meus familiares, que compreenderam a minha ausência em alguns momentos, para que eu pudesse dedicar-me a escrever mais uma parte deste trabalho.

À Profª Drª Márcia de Paula Leite, pela orientação firme e ao mesmo tempo aberta às minhas colocações. Tornando este trabalho intelectual marcado pela confiança e permeado pela compreensão e amizade.

À Profª Drª Liliana Segnini e ao Prof. Dr. Roberto Heloani, pelas sugestões e críticas no momento da qualificação, contribuindo para que este trabalho tomasse a forma com que ora se apresenta.

À Profª Drª Maria Barbosa (Ester), que atendeu prontamente ao meu convite, deslocando-se de tão longe para contribuir com valiosas sugestões na defesa final deste trabalho.

Aos companheiros (as) do GEPESDISC, que através das discussões contribuíram para o meu desenvolvimento intelectual.

Às companheiras assistentes sociais da Consultoria Sigrid & Cristina, pelo apoio e amizade em toda a minha caminhada até a conclusão desta dissertação.

Às colegas Elaine Cristina Pines Milharci e Ana Cristina Castro Santiago, que se prontificaram a ajudar-me em dois momentos decisivos deste trabalho.

À CAPES e ao FAEP, pelo apoio financeiro que facilitou a realização desta pesquisa.

SUMÁRIO

INTRODUÇÃO.....	1
Capítulo 1 – ORGANIZAÇÃO DO PROCESSO DE TRABALHO NO SISTEMA CAPITALISTA DE PRODUÇÃO.....	7
1.1 O desenvolvimento do padrão fordista.....	7
1.1.1 <i>O modelo fordista no cenário brasileiro.....</i>	12
1.2 As variações entre o modelo norte-americano o padrão japonês...	20
1.2.1 <i>Os ajustes no papel do estado e as implicações para o trabalho.....</i>	25
Capítulo 2 – A NOVA ESTRUTURA INDUSTRIAL.....	31
2.1 Da concentradora estrutura industrial fordista à descentralização das etapas de produção: a formação da cadeia produtiva.....	31
2.2 A difusão das pequenas empresas no processo de terceirização: precarização das relações de trabalho.....	40
Capítulo 3 – INDUSTRIALIZAÇÃO E COOPERATIVISMO NA REGIÃO NORDESTE.....	49
3.1 O processo de industrialização da região Nordeste.....	49
3.1.1 <i>A atual guerra fiscal na região: a participação do estado do Ceará.....</i>	53
3.2 Cooperativas fraudulentas no Nordeste: precarização das relações de trabalho.....	60
3.2.1 <i>O modelo cearense de cooperativas.....</i>	66
3.2.2 <i>A difusão das cooperativas fraudulentas pelo Nordeste.....</i>	77
CONDIREÇÕES FINAIS.....	83
REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS.....	90

INTRODUÇÃO

Este trabalho surge de meu interesse pelos fenômenos que atingem a classe trabalhadora atual. Diante desse interesse, o aparecimento na região Nordeste do Brasil, mais especificamente no interior do estado do Ceará, de um novo arranjo na relação capital-trabalho, que se propunha ser denominado de **cooperativismo**, não teve como passar despercebido.

Detalhando melhor, a análise desenvolvida neste trabalho tem início com meu ingresso no curso de Serviço Social na Universidade Estadual do Ceará (UECE). Ao ser selecionada no concurso de bolsas da CAPES para o Programa Especial de Treinamento (PET) no ano de 1996, apresentei como proposta de pesquisa um estudo sobre os trabalhadores cooperativados do interior do Ceará. Os resultados parciais desta pesquisa compuseram a monografia de final de curso que apresentei na referida Universidade no ano 2000.

Com o ingresso no mestrado na Faculdade de Educação da UNICAMP em 2001, sob a orientação da Prof^a. Dr^a. Márcia de Paula Leite, o grande desafio foi tentar compreender mais profundamente as relações que se estavam estabelecendo entre esses novos trabalhadores industriais e as cooperativas emergentes no Nordeste¹.

Para entender essa relação, tornava-se necessário o levantamento das pesquisas realizadas até então sobre essas cooperativas, mas uma outra questão era fazer uma conexão entre esse acontecimento local (em algumas fábricas da região nordestina) com os novos direcionamentos gerais empreendidos no processo de acumulação capitalista.

¹ Este trabalho adquiriu uma formatação de pesquisa bibliográfica no mês de setembro de 2003 na qualificação, a partir da valiosa sugestão apontada pela Prof^a Liliana Segnini, que destacou a legitimidade do material apresentado e do tempo limite atual para conclusão do mestrado.

O ponto de partida foi então redirecionado, pois veio à tona a necessidade de resgatar os estudos elaborados sobre a nova organização do processo de trabalho no sistema capitalista de produção (primeiro capítulo). A sistematização desses trabalhos propiciou o entendimento acerca da nova estrutura industrial, que apresentando o conceito de cadeia produtiva possibilitou uma interligação entre a formação das cooperativas fraudulentas com a ponta final dessa cadeia, *locus* privilegiado de precarização das relações de trabalho (segundo capítulo).

Foi então através do entendimento do conceito de cadeia produtiva, que consegui compreender a formação dessas falsas cooperativas na atualidade como a parte dessa cadeia que concentra a parcela mal paga, instável e desqualificada dos trabalhadores no processo produtivo. De modo que a análise desse fenômeno singular pudesse, também, servir como uma luz que colaborasse para o entendimento do processo total, sobretudo no que tange às metamorfoses do trabalho.

A análise das cooperativas fraudulentas do Nordeste

No que tange à discussão sobre as mudanças ocorridas no processo de acumulação capitalista, parcela considerável da produção teórica nacional e internacional centra sua análise na superação do padrão fordista de organização da produção e do trabalho. Uma outra parte dos teóricos dessa discussão direciona sua interpretação para a contextualização das exigências do novo mercado de consumo, o qual tende a exigir produtos diferenciados que demandam tanto processos como mão-de-obra mais flexíveis.

Nesse quadro, na análise acerca do processo de superação do fordismo, utilizamos neste trabalho a seguinte diferenciação: quando nos referimos a um padrão de desenvolvimento, estamos enfocando o **fordismo enquanto padrão de acumulação capitalista** (conforme veremos no primeiro capítulo, marcado pela organização taylorista/fordista do processo de trabalho, pelo pacto social entre capital e trabalho e pelo

papel interventor do Estado); este por sua vez se diferencia do **padrão fordista de organização da produção e do trabalho** (referente ao processo de trabalho).

Tal distinção se torna essencial para o pressuposto, adotado neste estudo, de que o fordismo enquanto padrão de desenvolvimento do capitalismo está caminhando para o final - diante do processo de crise da sociedade do consumo em massa, bem como dos outros mecanismos que sustentavam o referido modelo de desenvolvimento. Já o padrão fordista de organização da produção e do trabalho ainda sobrevive nos tempos atuais em algumas empresas ou em algumas etapas do processo produtivo (tal como nas cooperativas fraudulentas do Nordeste²).

Quanto às implicações para a classe trabalhadora, em decorrência desse novo rumo no processo de acumulação capitalista, **Antunes** (1995) argumenta que o emprego estável cada vez mais é assegurado apenas a um reduzido núcleo de trabalhadores qualificados e experientes. Com isso, a outra expressiva parcela da mão-de-obra tende a desempenhar tarefas desqualificadas, e a ocupar cargos instáveis e mal remunerados.

Assim, o panorama apresentado revela uma situação onde enquanto de um lado os empregadores para enfrentar a competição do mercado mundial buscam diminuir custos por meio de uma redução na contratação (diminuindo o número de trabalhadores empregados) e/ou na manutenção da mão-de-obra (empreendendo novas formas de relações trabalhistas); por outro lado, os trabalhadores aceitam condições precárias de relações de trabalho como estratégia para fugir do desemprego. Nesse intermédio, os próprios sindicatos e as demais organizações da classe operária tendem a sofrer um significativo enfraquecimento no seu poder de negociação. Emergem, com isso, novas formas de relação entre o capital e o trabalho, que levam à precarização do trabalho, seja como forma de diminuir os custos com a mão-de-obra, seja como forma de garantir a preconizada flexibilidade.

Dentre essas novas formas precárias de ocupação, surgem falsas cooperativas de trabalho, que não nascem a partir de uma construção voluntária coletiva, onde os

² Conforme destacaremos no 3º Capítulo deste trabalho.

trabalhadores possam colocar seus produtos no mercado e conseguir aumentar o seu ganho individual³. Ao contrário, essas cooperativas fraudulentas constituem-se em formas flexíveis de relações de trabalho, pois sua formação expressa simplesmente uma estratégia do capital para fugir do pagamento dos direitos trabalhistas, aproveitando-se do artigo 442 da **Consolidação das Leis Trabalhistas (CLT, 2000)**, o qual suprime a necessidade de vínculo empregatício nas organizações cooperativistas.

É a partir desse cenário, que vem se dando uma nova e crescente fase no processo de industrialização da região Nordeste, permeada atualmente por uma verdadeira “guerra” entre os estados⁴ na atração de novas indústrias para suas áreas - utilizando incentivos fiscais e outros benefícios -, por considerarem a instalação dessas indústrias fator de crescimento econômico local, além de fonte de emprego para a população.

Essa política de atração de novas indústrias na região Nordeste, em certa medida foi iniciada a partir do novo rumo político empreendido no estado do Ceará na década de 80⁵, e que nos anos 90 se apresenta como “modelo de dinamismo econômico” e como o estado da região que conseguiu atrair o maior número de indústrias⁶.

Detalhando melhor, o processo de industrialização tem uma guinada no estado do Ceará com a vitória do empresário Tasso Jereissati nas eleições de 1986. A partir de então, o Ceará caminha na direção proposta pelo governo, que segue uma lógica de construir a cada mandato um chamado "governo das mudanças", definindo como

³ Conforme proposta de alguns estudiosos do assunto, com destaque no Brasil para **Singer** (1999; 2002), **Santos** (2002).

⁴ Conforme destaca **Lima** (In **Guimarães e Martin**, 2001) há uma diferença entre a participação dos estados da região nessa guerra fiscal, ou seja, enquanto a Bahia participa da guerra com estados de outras regiões do país pela atração do capital estrangeiro disposto a investir especialmente no setor automobilístico, o Ceará, o Rio Grande do Norte e a Paraíba, sem “cacife” para atrair indústrias desse setor, investem na atração dos “setores industriais instalados no Sul e Sudeste do país, mais afetados com a abertura econômica e com a entrada de produtos estrangeiros mais baratos e de melhor qualidade: têxteis, calçados, e confecções” (pág. 409). Vale ressaltar que destacaremos aqui a participação do estado do Ceará, conforme os limites e objetivos desta pesquisa.

⁵ Desde as eleições de 1986, esse novo rumo político e econômico do estado ocorre com a subida ao poder do chamado grupo dos empresários - derrotando a antiga oligarquia agrária. Para uma análise detalhada acerca das elites políticas cearenses, consultar **Parente** (1998).

⁶ De acordo com os dados fornecidos pelo governo (**Governador do Ceará 1999-2002**, 2000), somente no ano de 1999 foram atraídos 60 novos empreendimentos industriais para o estado do Ceará, os quais foram

prioridade o estímulo à instalação do maior número possível de indústrias no estado para reverter o quadro de pobreza da população.

A proposta do governo atual⁷ traz à tona muitos questionamentos quando se leva em consideração que, diante do avanço tecnológico, torna-se possível ao capital crescer economicamente mantendo índices elevados de exclusão no mercado de trabalho. E principalmente que essa conjuntura - marcada pela atual crise desse mercado, expresso pelo elevado índice de desemprego - torna-se um meio fértil para a expansão de indústrias intensivas em mão-de-obra que atuam através do estabelecimento de relações precárias de trabalho.

É nesse contexto que construímos este trabalho, o qual analisa a formação das cooperativas fraudulentas no Nordeste e a sua relação com a precarização das relações de trabalho na atualidade. Utilizamos a pesquisa bibliográfica, no intuito de resgatar os estudos de caráter científico referentes ao objeto de investigação proposto.

O primeiro capítulo trata dos aspectos que compõem o modelo fordista e o padrão flexível, analisando sobretudo as implicações para o papel do Estado e para o trabalho. Esse capítulo foi construído fundamentando-se numa parte da literatura internacional que constitui referência no assunto (**Braverman, Coriat, Hobsbawn, Kern & Schumann, Schaff, Womack et. al.**) assim como numa extensa literatura nacional (**Mattoso, Mello, Oliveira, Segnini, Shiroma, Vargas**) que já se torna clássica no tratamento do tema.

O segundo capítulo examina a nova estrutura industrial, com ênfase para a formação da cadeia produtiva e para o avanço da terceirização e da precarização das relações de trabalho. Na elaboração deste capítulo foram utilizados, além de alguns dos autores citados para o capítulo anterior, os trabalhos de **Robert Castel, Paul Singer,**

distribuídos em 25 municípios, com investimentos da ordem de R\$ 358,7 milhões, sendo o setor de calçados, couros e componentes, o gênero industrial que mais absorveu esses investimentos (27,0%).

⁷ Que até o final de 2002 constitui um novo mandato de Tasso Jereissati, que assumiu nas eleições de 1998 o lugar anteriormente ocupado por Ciro Gomes.

Heloísa Martins & Ricardo Ramalho, e principalmente as diversas publicações de **Márcia Leite**.

Construímos o terceiro capítulo com base essencialmente nas longas pesquisas realizadas por diversos autores nordestinos, com destaque para: **Jacob Lima, Josênio Parente, Meneleu Neto, Vilma Moreira e Zenilde Amora**. Neste capítulo é analisada a performance do Ceará na atual guerra fiscal na região Nordeste, diante da sua capacidade de ter se tornado o estado que mais conseguiu atrair novas indústrias nessa nova fase de industrialização na região. Este capítulo apresenta ainda o referido estado como o precursor nordestino de um tipo de relação estabelecida entre capital e trabalho, expresso pela formação de cooperativas fraudulentas, que representam um exemplo emblemático de precarização das relações de trabalho nos tempos atuais.

Por fim, serão apresentadas algumas considerações, diante do resgate bibliográfico trilhado, e principalmente apontaremos algumas possibilidades de pesquisas - abertas a partir do aprendizado obtido através do material levantado. E assim, diante do exposto, esperamos contribuir para o debate acerca das questões que perpassam as condições de trabalho na atualidade.

CAPÍTULO 1

ORGANIZAÇÃO DO PROCESSO DE TRABALHO NO SISTEMA CAPITALISTA DE PRODUÇÃO

1.1 O desenvolvimento do padrão fordista

Com a primeira grande crise capitalista (1873-1896)⁸ - a qual pôs em xeque a hegemonia industrial inglesa -, potencializa-se a expansão de uma onda norte-americana de inovações capaz de “aliar mais-valia absoluta e relativa”⁹. Essas renovações se caracterizam, sobretudo, pela generalização do uso da máquina, que tende a reduzir o trabalhador a um apêndice dela e o trabalho humano a gestos repetitivos e alienantes.

⁸ Cf. **Hobsbawm** (1966), **Mattoso** (1995).

⁹ Estes termos marxistas são aqui utilizados no sentido de somar à força física do trabalhador a ajuda das máquinas, e garantir o aumento da produtividade no processo de produção industrial.

Nas primeiras décadas do século XX começava, assim, a ser configurado o emergente padrão de desenvolvimento, que combinou os *princípios tayloristas*¹⁰ no processo de trabalho com a forma de organização *fordista*¹¹. Dada essa complementaridade, a denominação taylorista/fordista passou a ser comum na literatura que trata do assunto para fazer referência a esse padrão de organização da produção e do trabalho.

O padrão taylorista/fordista se apresenta no processo produtivo principalmente através: da produção rígida (pouca diferenciação nos produtos e estandardização da produção), da produção em massa (grandes séries), da baixa velocidade na rotação do capital, da centralização das informações, da verticalização e hierarquização da organização; tal padrão tem ainda como característica, o foco da exploração voltado para o “componente manual” do trabalho. A difusão desses elementos nas empresas fazia parte do processo de expansão do padrão de desenvolvimento em formação no mundo capitalista.

Nesse cenário de implantação do novo modelo produtivo nas indústrias dos países capitalistas centrais, aconteciam greves e outros movimentos dos operários contrários à implementação dos alienantes mecanismos adotados pelo padrão taylorista/fordista. Os trabalhadores lutavam, também, por melhorias nas condições

¹⁰ Essa denominação surge por terem sido estes princípios elaborados por Taylor, com o objetivo principal de transformar os tempos mortos da fábrica em tempos produtivos. A base para alcançar o objetivo estabelecido, a qual Taylor denominou de “organização científica do trabalho”, era separar quem planejava e tomava as decisões (gerência) de quem executava as atividades (operário). Essa separação pretendia a exclusividade da gerência na definição dos modos e dos tempos da produção, bem como o estabelecimento de uma forte estrutura hierárquica encarregada da vigilância e fiscalização da produção (**Braverman**, 1987). Outro ponto, aprofundado por **Leite**, que também merece destaque na análise do controle do tempo dos trabalhadores no taylorismo, é o fato de que ele surge em meio a um cenário de greves e movimentação dos operários: é nesse contexto “(...) que se pode compreender a sua busca de novos métodos de organização da produção e de gestão da mão-de-obra que solapassem a autonomia dos trabalhadores no desenvolvimento de seu trabalho. Nesse sentido, a inovação atendia (...) muito mais às exigências do capital de controlar os tempos da produção do que a uma necessidade técnica” (1994:59).

¹¹ Assim chamada por ter sua origem no processo produtivo da norte-americana fábrica automobilística Ford. **Leite** (1994) explicita que esta forma de organização - que tal como o taylorismo se preocupava em eliminar os tempos mortos na produção - insere a linha de montagem na fábrica taylorista, e dessa forma consegue ir além dos princípios elaborados por Taylor, subdividindo ainda mais a anterior divisão (entre planejamento e execução) através do “parcelamento das tarefas” (subdivisão da própria execução), tarefas estas submetidas à velocidade da linha. Vale salientar ainda que, essa forma de organização da produção e do trabalho promoveu uma enorme elevação na fabricação de mercadorias, tonando possível a produção em massa.

salariais, sobretudo diante do agravamento das condições de vida em consequência da Primeira Guerra Mundial (1914 - 1918).

Ainda nos anos 20 do século passado, ocorreu o reconhecimento da necessidade de reformulação da velha relação salarial, baseada no contrato individual de trabalho, pois as dificuldades vivenciadas pelos operários no período poderiam constituir um fator gerador de obstáculos ao desenvolvimento do emergente padrão de acumulação.

Os trabalhadores obtiveram, assim, conquistas parciais na luta contra os seus problemas sócio-econômicos, embora não tivessem conseguido oferecer uma alternativa política e econômica própria, que se opusesse ao modelo de acumulação fordista em expansão.

Consequentemente, o padrão fordista se encaminhava cada vez mais como o modelo econômico a ser seguido pelo mundo capitalista, sobretudo diante dos acontecimentos em curso:

“Nas décadas de 20 e 30, a crise emerge como horizonte imanente da regulação pelo mercado das dinâmicas econômicas. A crise do liberalismo, do laissez-faire e de seu sistema de governança internacional (...) culminou na grande depressão. Esta anunciou a ‘catástrofe’, isto é, as diferentes formas de ressocialização dramática do campo econômico (...) A partir da segunda metade dos anos 30, afirmam-se, nos Estados Unidos, a heterodoxia econômica keynesiana e os compromissos sociais dinâmicos da administração Roosevelt” (Cocco, 2000: 62).

Conforme sintetiza o autor citado, o governo norte-americano lança um “ambicioso processo de reordenamento macroeconômico”, o qual traz à tona novos componentes que se somaram ao padrão taylorista/fordista de produção na formação do modelo fordista de desenvolvimento capitalista.

Com efeito, após a Segunda Grande Guerra (1939-1945) o padrão fordista de desenvolvimento foi expandido a outras nações como fundamentação estratégica da emergente hegemonia norte-americana. Em outros termos, após a guerra, os EUA despontaram efetivamente enquanto potência capitalista mundial, tomando providências

para expandir o padrão de desenvolvimento norte-americano aos demais países capitalistas centrais¹² - e para alguns países semi-industrializados, como o Brasil.

Além da reorganização do processo produtivo e do reordenamento econômico, o “contramovimento da luta de classes” tornou necessária mais uma condição para a formação e a expansão desse novo padrão de desenvolvimento no mundo capitalista. Esta última condição surgiu a partir da organização dos sindicatos dos trabalhadores, que vieram impor mudanças na relação salarial - expressas sobretudo pelo rompimento com o modelo anterior de contrato individual de trabalho e pelo ajuste dos salários atrelado aos ganhos da produtividade.

Essas substituições efetuadas na relação salarial se associavam, também, à exigência de transformação no padrão de consumo da população, na medida em que a produção em massa em curso exigia uma correspondente ampliação da demanda.

Nesse quadro, a intervenção estatal se tornou ampliada e diversificada para tornar viável os ritmos da acumulação. Detalhando melhor, para compatibilizar níveis salariais com produção industrial massiva, fez-se necessário o controle do Estado na fixação do salário nominal, de modo a tornar o horizonte produtivo menos incerto e dotado de condições para contribuir para a “socialização do consumo”, necessário ao equilíbrio entre oferta e demanda que a produção em grande escala exigia.

Desse modo, resguardadas as variações nos espaços¹³, o Estado capitalista relacionou interesses da propriedade privada dos meios de produção com uma elevação no padrão de vida da população. Em outras palavras, o “pacto fordista” - entre esta forma de

¹² Outra medida tomada pelos EUA para se afirmar como nação hegemônica foi evitar o avanço do comunismo para outros países, através, por exemplo, do favorecimento da reconstrução econômica européia e japonesa.

¹³ Essa variação diz respeito à implantação do Estado de Bem-Estar Social - como aparato do modelo de desenvolvimento fordista - caracterizado pela intensa intervenção estatal em: fixar juridicamente as relações de trabalho, prestar assistência aos acidentados e desempregados, bem como estabelecer os chamados salários indiretos (expressos pelos mecanismo de assistência social). Seguimos aqui, a concepção amplamente difundida na literatura que trata do assunto, segundo a qual o Estado de Bem-Estar Social desponta como característica efetiva somente de alguns países desenvolvidos - não se estendendo, portanto, a todos os países que adotaram o modelo fordista. Conforme vemos no próximo tópico, no Brasil, por exemplo, o papel estatal assumiu um caráter intervencionista/desenvolvimentista, mas isso não significou que toda a população brasileira tenha sido integrada nessa “socialização do consumo”.

Estado e as entidades representativas da população empregada - buscou a “socialização das rendas” em troca de uma posição acrítica dos trabalhadores, em relação à organização e à ética capitalista de produção.

Ainda enquanto elemento constituinte deste “pacto fordista”, uma outra responsabilidade atribuída ao Estado de Bem-Estar Social consistiu em assegurar o pleno emprego à população. Consequentemente, nesses países capitalistas de economia desenvolvida o número de empregos cresceu substancialmente.

Assim, a partir do final da década de 40, e início dos anos 50, o índice de desemprego nesses países que vivenciavam o Estado de Bem-Estar Social atingiu um nível bastante reduzido, caracterizado praticamente como resultante da “rotatividade e tempo de busca por trabalho”. Com isso, esse padrão chegou mesmo a assegurar aos países capitalistas avançados uma certa homogeneidade do trabalho, desenvolvendo uma “segurança no mercado de trabalho”, pois com a queda do desemprego houve crescimento no número de trabalhadores, e estes conquistaram a “segurança no emprego”¹⁴.

É nesse contexto, dos anos 50 e 60 do século passado, que os países desenvolvidos foram marcados pela prosperidade do capital acompanhada pelo crescimento do poder aquisitivo do salário dos trabalhadores. Tal fato, levou a literatura a denominar esse período de “anos dourados” ou a “era de ouro” do capitalismo.

Nesses países, como vimos, além das características relacionadas diretamente ao processo produtivo, o padrão de acumulação extrapola o nível econômico, e assenta suas bases também em uma estrutura sócio-política para se desenvolver - relacionada diretamente com o papel interventor do Estado. Vejamos a seguir como isso ocorreu no Brasil.

¹⁴ **Mattoso** (1995), define a “segurança no emprego” como aquela obtida através da “legislação protetora e da imposição de custos suplementares”, regulando a demissão arbitrária e o emprego aos setores vulnerabilizados. Vale a pena adiantar que, enquanto esse período de prosperidade se caracteriza pela “segurança”, com o seu fim vem à tona um outro período então mercado pela “insegurança” - conforme detalharemos no final deste capítulo.

1.1.1 O modelo fordista no cenário brasileiro¹⁵

A expansão do modelo norte-americano para o Brasil se deu de forma rápida e crescentemente incorporada ao processo de “industrialização tardia”¹⁶ do país na década de 30¹⁷.

A indústria brasileira da época passara a adotar os princípios tayloristas¹⁸, visto que os mesmos eram elucidados como a “grande novidade do período” nas empresas internacionais, principalmente dos EUA e de algumas regiões da Europa.

Uma importante análise sobre a introdução desses princípios no país, ainda no final da década de 20, é realizada por **Segnini** (1982) através da sua pesquisa sobre a empresa ferroviária (marco do início da nossa industrialização):

“Inserido num contexto caracterizado pela ausência de legislação social (...); pela ausência de sindicatos que pudessem defender os interesses da classe dos trabalhadores ferroviários e pela oferta de mão-de-obra abundante e barata, reunia a Companhia Paulista as condições para implementação de mudanças na sua forma

¹⁵ Este tópico será dedicado ao cenário brasileiro, para o exame do seu caráter “periférico-desenvolvimentista” enquanto variante do “fordismo-keynesiano” aplicado em alguns países centrais do mundo capitalista. Todavia, nas demais partes da análise desenvolvida neste trabalho, do período da década de 70 aos dias atuais, o contexto brasileiro estará imbricado ao contexto global. Vale salientar, que no último capítulo serão analisadas questões mais específicas da região Nordeste do Brasil, conforme objetivo desta pesquisa.

¹⁶ Utilizamos aqui o termo “industrialização tardia” conforme empregado por **Mello** (1986).

¹⁷ Tomamos a década de 30 aqui como um marco, não sob o viés mecanicista de perceber o período como de substituição da burguesia cafeeira pela burguesia industrial (alguns autores consideram que essas burguesias ainda se mantiveram ligadas), mas considerando a importância da relação entre a Revolução de 30 e o desenvolvimento da burguesia industrial, conforme analisa **Fausto** (1991:111): “Quando discuti a versão historiográfica que estabelece conexões entre o processo de industrialização e a Revolução de 1930 disse que não elimino certo grau de verdade nela existente. Não se trata, como vimos, de interpretar o episódio em termos de ascenso ao poder da burguesia industrial, sob o prisma da intervenção direta do setor, ou da “revolução promovida do alto”. As conexões se estabelecem ao longo do tempo, indiretamente, seja pela forma que assume o Estado, seja pela separação que se dá, após 1930, entre centro economicamente dominante (São Paulo) e comando político”.

¹⁸ **Nilton Vargas** (In **Ciências Sociais Hoje**, 1985), no seu artigo que analisa a gênese e difusão do taylorismo no Brasil, demarca este período como o primeiro em relação ao processo de expansão do taylorismo no país. O autor explicita que o marco deste primeiro período de difusão do taylorismo no país, foi a criação em 1931 de uma entidade destinada a divulgar os **princípios** do taylorismo no Brasil, bem como adaptá-lo às condições de desenvolvimento do nosso capitalismo. Esta instituição a que se refere **Vargas** foi o IDORT (Instituto de Organização Racional do Trabalho).

organizacional, baseada na 'Administração Científica' articulada por Taylor e seus seguidores" (Segnini, 1982:67).

Salvo especificidades locais - que obviamente não ofereciam condições análogas para que o padrão se implantasse aqui de maneira idêntica ao que ocorreu nos países de economia avançada -, o modelo se desenvolveu no Brasil partindo da mesma base pronunciada por Taylor, e como destacou **Segnini**, favorecido por um cenário de fragilidade na organização dos trabalhadores.

Partindo do princípio taylorista de atingir a máxima produtividade dos trabalhadores, esse padrão de organização do processo de trabalho foi implementado no nosso país com as seguintes características: grandes empresas com forte hierarquização e departamentalização; divisão do trabalho entre serviço de planejamento e execução; comunicação dos trabalhadores apenas com os controladores chefes imediatos, que deveriam considerar cada trabalhador individualmente (sobre suas capacidades e limitações pessoais); seleção dos executores em função das aptidões dos mesmos; e, ainda, tendo como base do treinamento o que foi determinado pelo planejamento como a única forma correta de executar a tarefa.

Todavia, o novo padrão não se restringiu ao interior das empresas, e com isso, outros aspectos no cenário nacional vieram compor o desenvolvimento do modelo fordista no Brasil.

Diante do fato de o processo de industrialização brasileiro ainda se encontrar em formação, a burguesia industrial no período não se constituía ainda como classe plenamente organizada e homogênea. Em outros termos, essa burguesia industrial mantinha dentro de si divergências em apoiar o projeto político-econômico do governo Getúlio Vargas: enquanto uma fração era favorável à livre participação do capital estrangeiro no financiamento das indústrias nacionais, outra fração defendia uma protecionista participação estatal nesse setor.

Em meio a essa situação, o governo Vargas - com sua postura política "ambivalente", por ser comprometida com várias facções da burguesia - reivindicava ajuda

externa¹⁹ para financiar o desenvolvimento industrial do país ao mesmo tempo que defendia a ampla participação do Estado nesse desenvolvimento²⁰.

Numa tendência que já havia sido apontada por alguns países centrais do capitalismo, o cenário político passou, também, pelo processo de substituição do jogo da livre concorrência (liberalismo) por uma posição voltada ao corporativismo²¹. Conforme analisa **Munakata** (1981), a realização do Estado corporativista significou a suposta aplicação da “neutralidade racional dos especialistas” no lugar da mera correlação de forças a “serviço dos liberais interesses de uma classe ou de um indivíduo”.

No bojo do novo rumo seguido pelo país a partir desse período, a relação do governo com a classe operária se tornou, assim, diferenciada da orientação dos anos 20 - onde o contrato se realizava entre patrão e trabalhador, e a intervenção policial do Estado se dava apenas em caso de rompimentos desse contrato por uma das partes.

Em substituição ao trato da “questão social como caso de polícia”, o Estado emergente da Revolução de 30 procurou estabelecer um novo tipo de relação, instituindo paulatinamente novos mecanismos de tratamento da questão social, na busca de

¹⁹ Uma análise detalhada sobre a ajuda externa do capital estrangeiro ao Brasil pode ser encontrado em trabalhos como **Nogueira** (1998)

²⁰ Nesse contexto, começa a se desenvolver no país a indústria de bens de consumo não-duráveis (alimentação, calçados, vestuário), especialmente nos centros urbanos de São Paulo e do Rio de Janeiro (Guanabara). O desenvolvimento precedente desse tipo de indústria no Brasil, de acordo com **Oliveira** (1988: 27) tem uma explicação: “(...) se existe uma importante massa urbana, força de trabalho industrial (...), e se é importante manter baixo o custo de reprodução dessa força de trabalho (...) torna-se inevitável e necessário produzir bens internos que fazem parte do custo de reprodução da força de trabalho; o custo de oportunidade entre gastar divisas para manter a força de trabalho e produzir internamente favorece sempre a segunda alternativa e não a primeira. No Brasil também foi assim: começou-se a produzir internamente em primeiro lugar os bens de consumo não-duráveis destinados, primordialmente, ao consumo das chamadas classes populares (possibilidade respaldada, além de tudo, pelo elenco de recursos naturais no país) (...)”.

²¹ Um estudo sobre esta substituição (liberalismo pelo corporativismo) se encontra em **Munakata** (1981). Embora o autor reconheça que o liberalismo no Brasil não aconteceu em seu sentido pleno, declara que essa substituição surge atrelada a uma estratégia de combate aos perigos instituídos pelo próprio liberalismo - “perigo da revolução e a ameaça da guerra”. A seguinte passagem da obra é bastante elucidativa nesse sentido: “Se a melhoria da vida da população, e em particular, da classe operária, depende da industrialização, e esta, do protecionismo estatal, o Estado jamais pode ser um Estado liberal que assiste, impassível, ao livre jogo de correlação de forças políticas, (...). O que se torna necessário é, pois, um estado *racional* e *racionalizado*, dirigido não por políticos que defendem interesses particulares ou partidários, mas por técnicos especializados, planejadores, competentes, objetivos, neutros, que defendam o interesse geral da Nação (no caso, a industrialização), e que, para isso, intervenham com firmeza em todas as esferas da sociedade” (**Munakata**, op. cit.: 63-64).

desorganizar politicamente a classe operária.

Esse novo tratamento se concretizou por meio da consolidação no país dos elementos que vieram a compor a legislação trabalhista (seguro social, estrutura sindical corporativista, justiça do trabalho, salário mínimo). Esta legislação foi organizada e comandada pelo Estado, com o auxílio dos seus “técnicos especializados”.

Assim, as relações trabalhistas se formalizaram desviando a importância da luta das organizações dos trabalhadores para os supostamente “competentes e neutros” mecanismos técnicos atrelados ao Estado. É necessário salientar, todavia, conforme sublinhado por **Leite** (1987: 26) que: “(...)a mudança de atitude do Estado e sua disposição em regulamentar as condições do trabalho não elimina o caráter de conquista da legislação trabalhista pela classe trabalhadora (...)”.

Essa formalização das relações trabalhistas - além de expressar o papel do Estado e/ou da classe trabalhadora na sua instituição, conforme descrita acima- conduz a um exame acerca de outros aspectos. Dentre estes outros aspectos, **Oliveira** (1988:16) analisa a fixação do salário mínimo. Neste sentido, a passagem a seguir é bastante concisa:

“O decisivo é que as leis trabalhistas fazem parte de um conjunto de medidas destinadas a instaurar um novo modo de acumulação. Para tanto, a população em geral, e especialmente a população que afluía às cidades, necessitava ser transformada em ‘exército de reserva’. Essa conversão de enormes contingentes populacionais em ‘exército de reserva’, adequado à reprodução do capital, era pertinente e necessária do ponto de vista do modo de acumulação que se iniciava ou que se buscava reforçar, por duas razões principais: de um lado, propiciava o horizonte médio para o cálculo econômico empresarial, liberto do pesadelo de um mercado de concorrência perfeita, no qual ele devesse competir pelo uso dos fatores; de outro lado, a legislação trabalhista **igualava reduzindo** - antes que incrementando o preço da força de trabalho (...)”.

Essa ressalva se torna essencial para a compreensão acerca do papel da legislação trabalhista no processo de expansão industrial brasileira, visto que traz à tona a instituição do salário mínimo como mecanismo regulador do preço do trabalho, e tendo esta regulação como base o menor valor possível necessário à reprodução da força de trabalho.

Como complemento dessa análise, vale salientar também que a consolidação dessas leis que proporcionou aos empregados - e aos seus dependentes - a garantia das condições mínimas de sobrevivência, não atingiu toda a população trabalhadora do país. Esta proteção cobria uma fração ainda pequena desta população, visto que a legislação do trabalho não fazia parte do universo dos marginalizados da cidade e dos trabalhadores do setor informal (sem vínculo empregatício), bem como praticamente não existia para os trabalhadores do campo (**Oliveira**, op. cit.; **Mattoso**, op. cit.).

Nesse processo, a parcela de trabalhadores no contexto brasileiro protegida pelas leis trabalhistas do período se aglomerava, basicamente, na região sudeste do país, uma vez que o próprio processo de industrialização do país se concentrava nesta área ²².

Retomando o cenário político, com a derrota da proposta nacionalista de Getúlio Vargas, a vitória do governo Juscelino Kubitschek nos anos 50 significou o triunfo do projeto de desenvolvimento nacional assentado na aliança com o capital estrangeiro.

O programa de Kubitschek tinha como “espinha dorsal” o Plano de Metas²³. Este Plano visava acelerar o processo de acumulação por meio de componentes principais: o aumento da produtividade dos investimentos existentes (discurso nacionalista desenvolvimentista) e através da aplicação de novos investimentos em atividades de produção (recorrendo, sobretudo, ao capital privado externo²⁴).

Diante dessa primazia do projeto governamental no que diz respeito às atividades produtoras - propiciado pelo salto tecnológico ocorrido em meados dos anos 50 -, a indústria de bens de consumo duráveis começou a se desenvolver no Brasil, e com ela

²² A população nordestina da época representa bem uma dimensão do número de pessoas que se encontravam excluídas da proteção decorrente da legislação trabalhista, em virtude do próprio afastamento do processo industrial. Analisaremos alguns pontos relativos ao processo de industrialização no Nordeste no último capítulo deste trabalho.

²³ Este Plano incluía na sua agenda o avanço na formação de uma infra-estrutura urbana-industrial adequada ao desenvolvimento do capital produtivo.

²⁴ Conforme analisa **Oliveira** (op. cit.), essa associação ao capital estrangeiro significou principalmente o fornecimento de tecnologia do exterior às indústrias brasileiras. Desse modo, embora tenham ocorrido empréstimos internacionais ao governo brasileiro do período, a “acumulação prévia” desenvolvida pelos países estrangeiros foi o mecanismo fundamental para a realização dos “cinquenta anos em cinco”.

uma nova configuração foi dada à difusão do taylorismo/fordismo no país²⁵:

“A indústria automobilística foi lançada como a grande propulsora dessa ‘modernização’. Do ponto de vista do processo de trabalho, estava sendo lançada no Brasil a fase da produção em massa segundo as técnicas Fordistas de produção”. (Vargas in **Ciências Sociais Hoje**, op. cit.: 179).

Nessas condições, compôs-se no país uma nova etapa no processo de acumulação capitalista brasileiro, caracterizado pelo desenvolvimento da indústria de bens de consumo duráveis²⁶ (da qual a indústria automobilística constituiu o exemplo emblemático da produção em massa).

Imbricada aos elementos econômicos referidos anteriormente, ocorreu uma mudança marcante no plano social - efetivada sobretudo pelo fortalecimento de uma consumista classe média -, que se tornou nesse momento histórico essencial para a composição da demanda necessária para consumir os bens produzidos de forma massiva no país.

Existem diferenças nas posições existentes em relação à formação dessa classe média; dentre estas posições, destaca-se a suposta por **Oliveira**, a qual compreende a nova etapa da acumulação industrial no país como o elemento causal da formação de novos profissionais especializados, que constituíram a classe média do período:

“(…) o nível de renda mais elevado das classes médias decorre das novas ocupações criadas pela expansão industrial e da posição que estas novas ocupações guardam em relação à estrutura produtiva, em termos da escala social global” (op. cit.:70).

Vale lembrar que, enquanto o avanço nas atividades produtoras trouxe vantagens para essa classe média emergente (possibilitando para esta parcela o acesso ao

²⁵ Este segundo período de difusão do taylorismo é inaugurado por Juscelino Kubitschek, e caracterizado pela difusão das **técnicas** tayloristas/fordistas. Cf. Vargas (In **Ciências Sociais Hoje**, 1985).

²⁶ Ainda em relação à formação da indústria de bens de consumo duráveis no país, **Oliveira** (op. cit.:47) aponta a importância da demanda da parcela mais rica da sociedade: “(…) Pode-se perguntar também **por que** a aceleração tinha que ter por base o elenco de indústrias escolhidas e não outras; se não se quiser cair numa ‘metafísica dos bens’, deve-se reconhecer que há uma estreita correlação entre a demanda (determinada pela estrutura de distribuição de renda) e o tipo de bens fabricados, além de que as ‘necessidades’ básicas de

consumo), a mão-de-obra semi e não qualificada, que preencheu as demais funções nas empresas, não usufruíram da possibilidade de consumir na mesma proporção os bens oferecidos pela produção em massa do período²⁷.

A partir dos anos 60, consolida-se no cenário brasileiro a fase do “capitalismo monopolista”. Esta fase - sob a égide da ditadura militar -, caracteriza-se por um modelo desenvolvimentista financiado pelo próprio Estado. Assim, embora a intervenção estatal já fizesse parte do processo industrial no país desde as décadas anteriores, o novo rumo seguido pelo país foi assinalado pela abertura da economia brasileira continuamente à internacionalização.

Essa abertura econômica, impelida por uma política de incentivos, atraiu para o Brasil essencialmente capital dos países desenvolvidos disposto a investir em países que correspondessem, ao mesmo tempo, às principais necessidades do modelo de acumulação da época: gastos reduzidos com salários, infra-estrutura urbano-industrial adequada à produção e um amplo mercado consumidor. Através desses investimentos estrangeiros, o país vivenciou o período do chamado “milagre econômico”, no qual o desenvolvimento industrial convivia intrinsecamente com a queda no salário dos trabalhadores.

Nesse quadro, se de um lado o investimento estatal provocou, de início, acréscimo de produtividade com crescimento simultâneo na produção e no emprego industrial; por outro lado, contudo, esse Estado “periférico-desenvolvimentista”, enquanto variante do “fordista-keynesiano”, contribuiria intensivamente para tornar o Brasil, dentro de alguns anos, em grande devedor dos setores hegemônicos do capital²⁸.

consumo das faixas mais privilegiadas da população (alimentação, vestuário, habitação) já estavam satisfeitas(...)”.

²⁷ Na obra de **Oliveira** (op. cit.), o autor desenvolve um amplo exame acerca da participação dessa parcela dos trabalhadores no consumo dos novos bens produzidos pela indústria nacional, bem como em relação ao aumento na taxa de exploração dessa força de trabalho no período.

²⁸ Chegando ao final da análise do desenvolvimento do fordismo no cenário brasileiro, podemos concluir que quando nos referimos no primeiro parágrafo deste tópico ao fato de que a expansão do modelo norte-americano se deu de forma rápida e crescente incorporada ao processo industrial, esta expansão se refere à busca das empresas instaladas no Brasil para importar o modelo fordista de organização da produção e do trabalho. Já em relação ao fordismo enquanto padrão de desenvolvimento econômico, como vimos, mesmo que tenha ocorrido no período crescimento econômico no Brasil - necessário à impulsão do consumo e, com isso, ao avanço da organização fordista do processo de trabalho -, as melhorias nas condições de vida dos

A partir da segunda metade dos anos 70, configurou-se a expressão máxima da política desenvolvimentista, onde o Estado assumiu o “papel de empresário auto-suficiente” às custas dos recursos externos. Esta volumosa captação de recursos acirrou a relação "devedor/credor", ou melhor, levou cada vez mais à obrigatoriedade do Brasil de seguir as regras ditadas pelos credores dos centros hegemônicos do capitalismo.

Já nesse período (anos 70), nos países centrais, aconteceram mudanças que levaram ao questionamento do modelo de acumulação fordista - baseado na produção e no consumo em massa. Enquanto isso, o Brasil ainda não vivenciava essas alterações, uma vez que no país, como em outras regiões denominadas periféricas do capitalismo, os acontecimentos acabam tendo uma repercussão com diferença de uma década ou mais em relação às ocorrências instituídas nos centros hegemônicos do capital²⁹. Essa realidade é bem resumida por **Nogueira** através da citação a seguir:

“(...) o Brasil, nessa época, secundarizou a dimensão dessa crise econômica, resultado do esgotamento do padrão produtivo vigente. No eufórico movimento de construção do ‘milagre brasileiro’, que forjou a noção de um ‘novo país industrializado’, pela recuperação econômica fantástica a partir de 1967/1968, a crise energética de 1973, e posteriormente a de 1979, foi considerada, pelos ministros responsáveis da área econômica, como conjuntural, e assim foi tratada até as portas da crise da dívida externa brasileira, em 1982 (1998: 122-123).

Assim, o “encanto” perpassado no período pelo chamado “milagre brasileiro”³⁰ durou até os anos 80. Todavia, as mudanças que emergiam nos centros desenvolvidos,

trabalhadores no país nunca significaram que estes tenham vivenciado o Estado de Bem Estar Social, visto que, diante da extrema desigualdade social do país, apenas algumas parcelas da população puderam usufruir da “socialização do consumo” promovida no período.

²⁹ Assim Nilton Vargas descreve o contexto brasileiro em meados dos anos 80, em relação às mudanças implementadas ainda na década de 70 no processo produtivo das empresas de alguns países capitalistas desenvolvidos: “No momento atual estamos diante de uma realidade nova que caracteriza uma terceira fase de mudança do padrão de industrialização e de gestão da força de trabalho. (...) Esta nova fase apresenta contraditoriamente a evolução do antigo e a possibilidade real de manifestação de uma mudança estrutural, dependendo evidentemente da força dos atores sociais envolvidos” (Vargas, 1985:186-187).

³⁰ Este momento do “milagre”, como outros períodos anteriores do desenvolvimento industrial brasileiro, tornou o país cada vez mais dependente do capital estrangeiro - em virtude dos investimentos do capital industrial internacional e devido ao histórico endividamento externo do Brasil.

iriam com o tempo atingir todo o mundo capitalista, (e conseqüentemente também o Brasil). Diante dessa situação, torna-se indispensável analisarmos as implicações dessa crise fordista para a organização do trabalho e para o processo produtivo como um todo.

1.2 As variações entre o modelo norte-americano e o padrão japonês³¹

No final da década de 60, e mais efetivamente nos anos 70 e 80, ocorreram mudanças econômicas, sociais e políticas, nos países desenvolvidos do capitalismo, tornando necessários ajustes macroeconômicos que atingiriam tanto essas como outras nações do mundo capitalista.

Apesar de existirem diferenças quanto às causas, os autores que tratam do assunto concordam que a partir desse período os EUA começaram a ter sua hegemonia econômica abalada. Desde a Primeira Guerra Mundial a nação americana havia se desenvolvido, tornando-se um país financeiramente hegemônico, capaz de expandir um processo de desenvolvimento próprio às demais nações capitalistas; todavia, na década de 70, com o fortalecimento do Japão e de alguns países da Europa, teve início um período marcado pela extrema concorrência intercapitalista.

“Neste período, as taxas de crescimento dos diferentes países se aproximariam, iniciando-se um processo de saturação na difusão dos bens duráveis, esgotando-se os impulsos intersetoriais e aparecendo sintomas de desaceleração econômica e estabilização tecnológica, com o aumento da concorrência entre as grandes potências industriais” (**Mattoso**, op. cit.: 53).

Com o aumento da referida disputa, a anterior superioridade da demanda em relação à oferta de produtos industrializados - imprescindível à acumulação fordista -

³¹ Para este padrão de produção adotado nos anos 50/60 no Japão, pelo engenheiro Ohno na fábrica da Toyota, são empregadas na literatura especializada no assunto diferentes denominações como: Ohnismo, Toyotismo, modelo japonês, produção enxuta, produção flexível. Para uma análise detalhada deste padrão produtivo no Japão, consultar: **Shiroma** (1993), **Coriat** (1994).

começou a se inverter. Com esta “crise de consumo”, o mercado se encaminhou para a saturação.

Diante dessa “sobrecarga de produtos disponíveis no mercado” (oferta maior que a procura), ocorreu uma alteração no crescimento econômico no mundo capitalista desenvolvido em relação à “era de ouro”, abrindo cenário para um período de crise. Esta crise estava intimamente ligada, também, aos acontecimentos econômicos negativos em curso no mundo (crise energética, elevação no preço do petróleo, aumento das taxas de juros).

A esses fatores veio se somar o fato de que, tal como descreve **Leite** (1994), o próprio processo produtivo começou a reclamar por um novo padrão de organização da produção e do trabalho a ser seguido, em virtude de ter se acentuado a restrição técnica da “organização científica do trabalho” para a lucratividade das empresas.

Detalhando melhor, essa forma de organização da produção e do trabalho, que anteriormente constituiu a base da expansão industrial, vinha apresentando problemas ocasionados principalmente por dois fatores: 1) determinado pela limitação dessas técnicas tayloristas em garantir o aumento da produtividade (diante da exclusão do saber operário necessário ao desenvolvimento produtivo; e devido ao aumento do tempo de produção - resultante do parcelamento das tarefas -, que contrariava o princípio da eliminação dos tempos mortos dentro da empresa); 2) decorrente das formas de resistência operária contra o alienante modo de execução das tarefas (expressas através do absentismo, do *turnover* e do trabalho malfeito).

Ainda utilizando a análise da autora citada, além da referida necessidade de elevação dos lucros, tornava-se ainda indispensável às empresas compatibilizar a produção com as novas exigências do mercado (caracterizado pela reordenação da demanda em consequência da concorrência intercapitalista empreendida):

“Nesse contexto, duas questões despontaram como fundamentais para a superação da crise: a procura de novas formas de garantia dos ganhos de produtividade e a flexibilidade da produção, como meios de adaptar o aparelho produtivos às novas exigências do mercado, que se tornara mais instável e competitivo com o aprofundamento da crise. A esses dois desafios, o capital vai

responder não só com a introdução da tecnologia microeletrônica, mas também com novas formas de organização do processo de trabalho, através das quais buscou-se também substituir o tipo de controle instituído pelo taylorismo por novas formas de controle social” (Leite, 1994: 83).

Desse modo, o padrão de acumulação apontado pela indústria norte-americana, e difundido a outras nações, passou a ser repensado, visto que naquele momento histórico a produção rígida e em massa se tornou insustentável. Diante dessa situação, o novo modelo produtivo flexível que havia auxiliado a guinada na economia japonesa³², manifestou-se como uma alternativa para o capital assentar suas bases, e garantir tanto a necessária maximização dos seus ganhos como a possibilidade de tornar a produção adequada às flexibilizações exigidas pelo mercado.

Esse novo modelo japonês de organização do processo de trabalho - tornado possível pelo avanço tecnológico propiciado pela microeletrônica, e demandado por um cenário marcado pela intensificação da concorrência e da imprevisibilidade do mercado mundial - constituiu, assim, o elemento fundante do método para enfrentar a crise instaurada em decorrência do esgotamento do fordismo. Nessas condições, o novo modelo produtivo veio se não substituir, pelo menos romper com a exclusividade do padrão taylorista/fordista no processo de produção industrial.

Para além de um sistema de organização da produção, o fordismo se caracterizava como um modelo de desenvolvimento econômico. Desse modo, a emergência de um novo modelo para atender o vácuo promovido pela exaustão do fordismo vem redefinir a estrutura econômica, a organização do trabalho e a sociedade como um todo³³.

Altera-se, assim, desde os aspectos relacionados à produção industrial até o papel do Estado em decorrência das circunstâncias apresentadas pelo processo de

³² O sistema de produção japonês tem como característica principal a “automação integrada flexível” associada à produção em pequenos lotes.

³³ Daí a literatura denominar o período como pós-fordismo.

acumulação flexível e pelas novas exigências do mercado. Dentre essas modificações, iremos elencar alguns pontos principais necessários à análise da lógica do modelo antigo e a concepção derivada do novo padrão de acumulação.

Enquanto *processo de produção*, o modelo fordista se caracteriza por uma constante busca pelo equilíbrio entre oferta e consumo. Todavia, os produtos são fabricados de maneira padronizada/uniformizada e em grandes quantidades. Esta produção massiva acaba gerando estoques, e conseqüentemente um tempo prolongado entre a produção e o giro dos produtos. E mais, o controle de qualidade é feito com a exclusão do produto que apresenta defeito após a fabricação, causando, desse modo, desperdício.

No processo de acumulação flexível, por sua vez, a fabricação dos produtos se dá em pequenos lotes. Esta produção deve se efetivar de maneira planejada e abranger uma larga variedade de tipos de mercadorias, para acompanhar a evolução quantitativa e qualitativa da imprevisível demanda³⁴.

Seguindo esse processo, as empresas devem buscar, ainda, atingir um estoque zero, através da proporcionalidade entre quantidade de matéria-prima e produtos em fabricação, bem como não manter produtos finais estocados em depósitos, ou seja, não investir em capital imobilizado³⁵.

O giro dos produtos no sistema flexível tem seu tempo reduzido. Isso se torna possível porque a fabricação se volta para uma demanda existente - e não potencial -, devido ao constante ajuste integrado ao planejamento, o qual possibilita mudanças, permitindo a variação da produção a qualquer tempo (a flexibilidade constitui, assim, o elemento emblemático desse tipo de produção).

³⁴ Intrinsecamente relacionada ao processo de produção se encontra a *ideologia predominante* difundida na sociedade. Esta ideologia deve acompanhar os efeitos produtivos, diferenciando-se, portanto, de um modelo para outro. Em outros termos, no fordismo, diante da necessidade do consumo em massa, apregooou-se a “sociedade do consumo”, a qual disseminara a socialização de produtos semelhantes. Já na produção flexível, a ideologia predominante diz respeito ao consumo individualizado, numa “sociedade do espetáculo”, onde o que vale é o exclusivo.

³⁵ Esta característica atende, também, às novas tendências do mercado financeiro, que torna insustentável a manutenção de capital parado.

Vale salientar ainda que, de acordo com este padrão de acumulação, o controle de qualidade dos produtos deve acontecer no próprio processo de produção, evitando desperdícios com mercadorias defeituosas após a fabricação.

No que diz respeito ao *processo de trabalho*, o parcelamento das tarefas levado ao limite - com base na chamada “organização científica”, onde cada trabalhador realiza uma única tarefa - tem como característica a busca para atingir um alto grau de especialização dos trabalhadores. Essa super especialização, que em última conseqüência leva à alienação, gera um sistema de trabalho rotinizado e pouco qualificado, tendendo a não exigir dos trabalhadores experiência de aprendizagem mais ampliada para fazer parte do processo produtivo.

Essa degradação das atividades, daqueles que formam os executores de tarefas no processo de produção, ocorre em conseqüência da supracitada super especialização, bem como é resultante da expropriação do saber técnico dos operários - diante do princípio taylorista de separar o planejamento (aqueles que “pensam” dentro da empresa) da execução. Este sistema se assegura por uma forte hierarquização na empresa, em outros termos, a forma de organização vertical do trabalho promove a divisão de cargos, na qual as responsabilidades individuais dos trabalhadores se reduzem ao disciplinamento em relação às ordens dos controladores chefes imediatos.

Com o advento do inconstante e competitivo mercado do pós anos 70, a maleabilidade no processo produtivo - possibilitada pela introdução nas empresas das programáveis máquinas de base microeletrônica - torna necessária uma nova organização do processo de trabalho. Esta nova organização tem como base, ao contrário da tentativa de isolamento do saber operário do sistema fordista, um maior engajamento do conhecimento dos trabalhadores para a efetivação do aumento da produtividade.

Nesse processo, a participação dos trabalhadores - com implicação direta no desenvolvimento da qualificação ou desqualificação dos mesmos - está relacionada à sua

ocupação dentro da empresa, e mais efetivamente ligada à posição da empresa empregadora no conjunto da nova estrutura industrial³⁶.

Em relação ao *papel do Estado*, este no sistema fordista-keynesiano regulamentava o social, o político e o econômico, buscando proporcionar à população o Estado de Bem-Estar Social. Como mecanismo para garantir o pleno emprego, o Estado assumia inclusive função de empregador quando não eram gerados empregos suficientes no contexto produtivo - esta função estatal se relacionava à indispensável correlação entre pleno emprego e garantia da demanda para acompanhar a produção em massa.

A abrangência do Estado se estendia também a intervir indiretamente no mercado através da regulação de políticas de renda e preço, assumindo ainda um caráter de subsidiador direto do capital, através de financiamentos a fundo perdidos para garantir a ampliação deste capital.

A partir desse quadro, as mudanças empreendidas no papel estatal - em substituição ao anterior padrão de desenvolvimento fordista - são tão complexas e profundas, que merecem maior destaque. Desse modo, iremos analisar essas transformações de forma detalhada no próximo tópico.

1.2.1 Os ajustes no papel do Estado e as implicações para o trabalho

A crise do modelo fordista, para além do questionamento do processo de organização da produção e do trabalho, põe em evidência a necessidade do reordenamento dos aspectos econômicos, sociais e políticos, sobretudo no que tange ao papel do Estado. Nesse sentido, continuaremos a nossa análise.

³⁶ Esta nova estrutura industrial se refere às mudanças empreendidas pelo novo modelo produtivo na distribuição das etapas da produção entre diferentes empresas, formando a chamada **cadeia produtiva**, a qual analisaremos no próximo capítulo.

Diante do avanço tecnológico e nas comunicações, o cenário se torna global³⁷. Esta globalização, ao mesmo tempo em que se desenvolve a partir de uma necessidade de expansão do sistema capitalista no contexto mundial, provoca, por outro lado, uma intensa concorrência intercapitalista - diante da transnacionalização do capital, e sua conseqüente capacidade de acumulação.

Essa enorme concorrência que se estende até a atualidade, a partir sobretudo da década de 70, atinge profundamente a economia dos países capitalistas centrais, de modo que, apesar de continuarem crescendo, estes países já não desfrutam do nível de desenvolvimento adquirido na “era de ouro” do capitalismo. Diante dessa situação, o mecanismo automático de regulação entre crescimento econômico acompanhado de expansão no nível de empregos tende a se restringir.

A análise dessa limitação do desenvolvimento no número de empregos merece ser relacionada a outro elemento: o avanço tecnológico. Esta tendência, traz à tona o processo de substituição da mão-de-obra humana pelo uso das máquinas, uma vez que, à medida que a tecnologia avança torna o trabalho humano³⁸ mais caro comparado à produção das máquinas. Com efeito, trabalhadores estão sendo sistematicamente dispensados³⁹, pois não se criaram novos empregos suficientes para substituir aqueles que estão sendo perdidos com o aperfeiçoamento tecnológico - ao qual os estudiosos se referem como formadores do desemprego estrutural.

Adicionam-se a esses fatores, as mudanças no processo de acumulação, as quais vêm promovendo a hegemonia do capital financeiro⁴⁰. Tal fato, concretiza-se através

³⁷ O termo global, globalização - que surge no começo dos anos 80 nas escolas americanas de administração - vem sendo analisado com muita propriedade nos trabalhos de **Ianni**, dentre os quais destacamos: A Sociedade Global (1996); Teorias da Globalização (1996); A Era do Globalismo (1997).

³⁸ Este trabalho, tal como lembra **Hobsbawn**, (1995: 402): “(...) não pode em nenhum período de tempo, ser reduzido abaixo dos custos necessário para manter seres humanos vivos num nível mínimo aceitável (...). Os seres humanos não foram eficientemente projetados para um sistema capitalista de produção”.

³⁹ Aqueles que **Castel** (2001) vai chamar de “supranumerários”. Nessa discussão, o autor chama a atenção ainda para a precarização das condições de trabalho, que também abordaremos nos próximos capítulos.

⁴⁰ **Oliveira** descreve o desenvolvimento desse processo ainda no final da década de 60: “(...) a aplicação meramente financeira começou a produzir taxas de lucro muito mais altas que a aplicação produtiva e, de certo modo, a competir com esta na alocação dos recursos” (op. cit.: 72).

da limitação do investimento produtivo, em prol da aplicação de capital na ciranda financeira, provocando efeitos nocivos sobre a geração de empregos.

Em meio a essa situação, resta às nações tomar providências para minimizar os efeitos dessa crise na produção e no emprego. De um lado, as medidas adotadas pelos países ricos do mundo capitalista se destinam a proteger a sua população através dos sistemas de previdência e seguridade social. Vale lembrar que essa proteção vem tendendo a comprimir as finanças públicas⁴¹, visto que o avanço intensivo do pagamento desses benefícios acontece num quadro de queda do crescimento em relação aos “anos dourados” do capitalismo, levando à chamada “Crise do Estado de Bem-Estar Social”.

Do outro lado, os países capitalistas menos desenvolvidos - tal como o Brasil - têm aumentado suas dívidas externas para conter os problemas sociais. Todavia, grande parcela da população, por não poder desfrutar de sistemas de assistência pública (como nos países avançados), entra para o grupo dos pobres, ou ainda, dos miseráveis.

Desse modo, mesmo não abalando a expansão do capitalismo mundial⁴², a crise capitalista, aprofundada na década de 80 do século passado, levou os Estados nacionais a perderem seus antigos poderes econômicos, passando-se a exigir dos mesmos uma reestruturação.

Para complementar a análise desse cenário, vale a pena destacar a guerra política entre as proposições dos keynesianos e o projeto apontado pelos defensores do livre-mercado⁴³, como formas opostas de apresentar saídas para o enfrentamento dessa crise. Nessa batalha - diante da incapacidade do padrão anterior de desenvolvimento de manter o controle sobre os acontecimentos em curso -, a política de regulação do governo

⁴¹ Essa contração das finanças governamentais - empreendidas pelo aumento da demanda da população pelos benefícios do sistema de seguridade social nos países desenvolvidos - tem minguado atualmente esses benefícios, provocando, inclusive, um reordenamento nesses sistemas para evitar colapsos em algumas dessas nações.

⁴² Para alguns, o capitalismo parece ter ganhado mais fôlego com o fim do exemplo emblemático (o “socialismo real”) de tentativa de colocar uma outra alternativa a esse sistema capitalista.

⁴³ Estes resgatavam a tendência liberal que foi abandonada, como vimos anteriormente, como consequência da crise dos anos 20 e 30 do século passado. Essa retomada das bases liberais, passou a ser denominada na atualidade de neoliberalismo.

cede lugar ao poderio do mercado⁴⁴. Vale a pena citar a descrição de **Hobsbawn** no que diz respeito a essa mudança:

“A única alternativa oferecida era a propagada pela minoria de teólogos econômicos ultraliberais. (...) O zelo ideológico dos velhos defensores do individualismo era agora reforçado pela visível impotência e o fracasso de políticas econômicas convencionais, sobretudo após 1973. O recém-criado (1969) Prêmio Nobel de economia deu apoio à tendência liberal após 1974 premiando Friedrich von Hayek (...) em 1974 e, dois anos depois, a um defensor do ultraliberalismo econômico igualmente militante, Milton Friedman. Após 1974, os defensores do livre-mercado estavam na ofensiva, embora só viessem a dominar as políticas de governo na década de 1980 (...)”. (op. cit.: 398-399).

A teoria neoliberal avança, assim, como alternativa para enfrentar a diminuição do ritmo econômico em relação aos “anos dourados” do capitalismo, defendendo principalmente o livre-mercado enquanto regulador e distribuidor de riquezas.

Essas mudanças descritas significam, sobretudo, que a partir de então o cenário se assinala pela constante busca de acumulação pelo capital. Nesse contexto, as conseqüências para o trabalho se tornam o exemplo emblemático na análise dos resultados dos acontecimentos em curso.

As implicações desse processo se expressam, principalmente, pela desorganização do emprego. Uma massa de empregados perde seus antigos direitos trabalhistas e postos de trabalho, por não se inserirem de forma competitiva no novo paradigma produtivo. Essa grande parcela dos trabalhadores, sobretudo dos trabalhadores dos países de economia periférica, vive sob a ameaça da perda ou da impossibilidade de conseguir um emprego.

Mattoso (1995), **Hobsbawn** (1995), dentre outros autores, afirmam que esse clima de instabilidade gerou uma situação de “insegurança”, e esta se caracteriza de várias

⁴⁴ Conforme escreve **Hobsbawn** (op. cit.), o triunfo da política neoliberal, sobretudo na década de 80, expresso pela privatização sistemática e liberalização do mercado, não significou que os regimes mais comprometidos com essa política (Reagan nos EUA e Thatcher na Grã-Bretrânha) não mantivessem, contudo, uma postura nacionalista protecionista em relação ao mundo externo. É, portanto, o mundo

formas, conforme detalharemos a seguir, com base sobretudo nas análises do primeiro autor.

A “**insegurança no mercado de trabalho**” é entendida como a incerteza de pertencer ou não ao mercado de trabalho. Esta insegurança cresce paralela à redução do compromisso estatal em garantir o pleno emprego, bem como a partir da reestruturação promovida pelo avanço tecnológico (onde máquinas podem “enxugar” o processo produtivo, reduzindo postos de trabalho). Estes fatores tendem a impossibilitar o aumento do emprego, chegando mesmo a contribuir para o desemprego, e dessa forma, as pessoas se preparam para entrar no mercado de trabalho, mas não sabem se conseguirão uma vaga neste mercado⁴⁵.

A “**insegurança no emprego**” pode ser analisada através de uma inversão: enquanto no pós-guerra a preocupação dos governos era assegurar aos trabalhadores estabilidade e segurança no emprego - como forma de garantir um horizonte menos incerto para o próprio sistema produtivo -, no cenário assinalado pela emergência do novo padrão de produção e pelo avanço da teoria neoliberal, estes elementos (estabilidade e segurança) passaram a ser responsabilizados pelo desemprego. Isto porque, os encargos e impostos decorrentes da contratação formal se tornaram, teoricamente, a causa da elevação no custo da mão-de-obra, uma vez que o grande número de empregados estáveis e com segurança no emprego tenderia a dificultar a competitividade da empresa⁴⁶.

Partindo desse princípio, as empresas se defendem no competitivo mercado atual por meio da redução na quantidade de trabalhadores estáveis; como consequência desse processo, os demais trabalhadores - que não conseguem fazer parte do grupo, cada vez mais restrito, daqueles que dispõe de um contrato formal de trabalho - mergulham no mercado informal, marcado pela instabilidade.

desmoronado do anterior “socialismo real” e os países pobres do mundo que efetivamente testariam os efeitos da “teologia neoliberal”.

⁴⁵ Schaff (1991); Hobsbawn (1995); Castel (1998); Leite (2003) apontam esta situação como uma característica que perpassa, por exemplo, a realidade da parcela jovem da população na atualidade.

⁴⁶ Seguindo esta concepção, apontamos a emergência de cooperativas fraudulentas como uma estratégia adotada por algumas empresas para “se livrar” dos encargos decorrentes da contratação formal de trabalho.

A “**insegurança na contratação do trabalho**” se refere, muitas vezes, à substituição da contratação coletiva e de proteção por “formas mais individualizadas e promocionais”. Esta se expressa através de formas de contratos determinados⁴⁷, ou ainda, em relações de trabalho sem contrato.

A “**insegurança na representação do trabalho**” se estende também à organização dos trabalhadores, em decorrência desse clima total de insegurança. Este tipo de insegurança na representação do trabalho se apresenta por meio do enfraquecimento das “práticas reivindicativas de conflito e negociação” e pela redução nos níveis de sindicalização dos trabalhadores do mercado formal⁴⁸, diante da ameaça da expansão do desemprego na atualidade. A citação a seguir é bastante elucidativa nesse sentido:

“(…) aqueles outros que, providos de salários, de empregos, não protestarão, com medo de perder conquistas tão raras, tão preciosas e precárias, e ter que se juntar ao bando poroso dos ‘miseráveis’”
(Forrester, 1999: 16).

Finalizando, sobre a “**insegurança na renda**” podemos explicitar que, com o rompimento da relação automática entre aumento da produtividade e repasse para os salário (típica do padrão anterior, sobretudo em alguns países desenvolvidos), a conseqüente insegurança no mercado de trabalho tornou os rendimentos instáveis e sem garantia.

Somado a esse fator, as negociações coletivas, na maioria das vezes, vêm tendendo à substituição da busca de melhorias salariais por lutas para manutenção de postos de trabalho. Tal fato, tem dado margem a formas flexíveis de remuneração, principalmente em alguns tipos de empresas, conforme abordaremos na análise que se segue no que diz respeito às mudanças em curso na estrutura industrial.

⁴⁷ Esta se constitui numa característica do processo de terceirização - atualmente em expansão - conforme abordaremos no próximo capítulo.

⁴⁸ Embora em menor medida, por se restringir à realidade de algumas empresas líderes, vale lembrar que a secundarização do papel dos sindicatos tem se dado, também, devido a essas empresas terem procurado se antecipar em relação aos sindicatos no que tange à implantação de melhorias salariais e dos benefícios destinados aos trabalhadores, como forma de combater à priori as lutas a serem empreendidas pelos sindicatos. Um exemplo clássico é o que ocorreu no Japão. Consultar **Shiroma** (op. cit.).

CAPÍTULO 2

A NOVA ESTRUTURA INDUSTRIAL

2.1 Da concentradora estrutura industrial fordista à descentralização das etapas da produção: formação da cadeia produtiva

O processo produtivo de um bem qualquer envolve a fabricação de um enorme número de peças até chegar ao produto final. Na conhecida análise de **Womack et. al.** (1992), sobre a indústria automobilística, os autores exemplificam que para a composição de um carro moderno são necessários mais de 10 mil peças, e diante deste fato colocam a “organização desse imenso trabalho como o maior desafio para a produção”.

Num primeiro momento, o sistema introduzido por Ford vislumbrou que a solução para esse desafio estaria numa estrutura industrial concentrada. Em outros termos, uma mesma companhia deveria agregar o maior número possível dessas etapas relacionadas desde a produção da matéria-prima até os produtos acabados, formando,

assim, uma gigantesca corporação, verticalmente estruturada e mantida por suas imensas redes burocratizadas⁴⁹.

Essa solução fordista sofre, contudo, alteração ainda na década de 50 do século passado, quando a “grande empresa” inicia um processo de descentralização das etapas da produção. Assim, a indústria Ford retoma a utilização de um mecanismo antigo no sistema capitalista, ou seja, recorre à contratação de firmas independentes para fornecer peças anteriormente fabricadas pela própria corporação.

“ Nos anos 50, a Ford Motor Company, sob Henry Ford II, teve uma idéia aparentemente nova, mas que acabou se revelando já antiga. Ford solicitava a firmas complementares independentes ofertas de suprimento de várias classes de componentes, até então produzidos pela própria companhia” (**Womack et. al.**, op. cit.: 134).

A partir de então, as demais “companhias de produção em massa” do mundo capitalista passaram a adotar tanto a centralização como a descentralização das fases do ciclo de fabricação de bens. Com isso, o montante referente a essa concentração ou desconcentração das etapas de produção numa empresa passou a se relacionar, principalmente, ao seu tamanho e à sua história.

Todavia, se de um lado a grande corporação fordista apresentava dificuldades para coordenar a sua complexa “grandeza desproporcional”, por outro lado, as empresas que passaram a se utilizar do serviço de fornecedores externos não ficarão isentos do desenvolvimento de problemas.

No que se refere a essa relação entre empresa contratante e contratada, ocorreram algumas dificuldades geradas devido à forma empreendida para a definição dos fornecedores. Detalhando melhor, esta seleção se caracterizava por uma acirrada disputa inicial entre as empresas interessadas em vender seus produtos para a empresa contratante,

⁴⁹ Diante desta “grandeza desproporcional”, **Womack et. al.** (1992) explicitam que esta solução levantaria também questões sobre como coordenar o grande número de empregados, bem como lidar com o problema do mercado cíclico da produção.

constituindo como critério final de escolha o menor preço oferecido para a produção por peça. Diante desse quadro, alguns impasses foram se formando, tais como⁵⁰:

- i) *a redução do aproveitamento do conhecimento dos fornecedores*, em virtude da tarefa destes se restringir a seguir os desenhos elaborados a priori pela engenharia da empresa contratante;
- ii) *os preços das peças dos abastecedores escolhidos se tornavam mais elevados do que os dos seus concorrentes no momento da renovação dos contratos*, como uma maneira de compensar as possíveis perdas para assegurar o menor valor a ser cobrado da empresa contratante na referida competição inicial entre os candidatos a fornecedor;
- iii) outro problema motivado por essa disputa era: *impedir que diferentes fornecedores compartilhassem melhorias sobre técnicas de produção*, uma vez que os mesmos percebiam uns aos outros muito mais como opositores ao invés de vislumbrarem a possibilidade de se tornarem colaboradores;
- iv) por fim, esse tipo de relação empreendida entre empresa contratante e fornecedor se caracterizava ainda pela *inexistência de uma parceria entre a empresa solicitante do serviço e a empresa contratada*, visto que os fornecedores não repassavam detalhes técnicos às contratantes sob o risco destas descobrirem dados importantes sobre suas operações e custos.

Como resultado desse tipo de associação realizada entre contratantes e contratados, diante dos problemas apresentados pelo tipo de vínculo estabelecido, a citação a seguir tem uma função sintética:

⁵⁰ Os problemas citados a seguir são amplamente analisados na obra de **Womack et. al.** (op. cit.).

“Na melhor hipótese, o sistema de suprimentos típico da produção em massa pode conseguir achatar os lucros dos fornecedores. O departamento de compras da montadora poderá citá-lo como prova de seu sucesso. Entretanto, os preços das peças - coisa bem diferente dos lucros dos fornecedores - podem continuar bastante elevados, e a qualidade pode se mostrar insatisfatória e resistente a melhorias. Tudo porque ninguém realmente se comunica com ninguém. Certamente, deve existir uma maneira melhor”. (Womack et. al., op. cit.: 140).

Essa “maneira melhor” de diminuir os custos da produção e aperfeiçoar a qualidade dos produtos tem sido associada às mudanças empreendidas pelo modelo originado no Japão⁵¹. Com base neste pressuposto, analisaremos agora essas transformações na **estrutura industrial**.

A nova estrutura industrial japonesa, sobretudo do setor automobilístico, trouxe à tona mecanismos originais para superar tanto as dificuldades ocasionadas pela precedente versão concentradora da fábrica fordista, como a sua posterior tentativa problemática de descentralizar a produção de algumas peças (baseada num mercado de empresas independentes e de contratos regulados sobretudo pelo menor preço).

A fábrica japonesa apresenta como traço essencial dessa sua nova estrutura industrial, a descentralização do processo produtivo em níveis nunca iguais em nenhum outro momento ou país. Para este modelo de descentralização, fora efetivamente organizado e adotado um tipo singular de relação entre a empresa contratante principal e seus fornecedores subcontratados.

Essa relação de subcontratação tem como base alguns elementos-chaves que tornaram possível o chamado “sucesso japonês”. Dentre as inovações conduzidas pela experiência das “relações interfirmas”⁵² do Japão, algumas delas merecem ser elencadas:

⁵¹ Detalhamos no capítulo anterior os diferentes aspectos imbricados a esse padrão de organização da produção e do trabalho, adotado nos anos 50 pelas indústrias japonesas. Para o exame que nos propomos a realizar neste capítulo, iremos complementar a análise referente a esse padrão, focalizando o tipo de relação estabelecida entre empresas contratantes e contratadas.

⁵² Este termo é empregado aqui conforme utilizado por Coriat (1994) na sua obra *Pensar pelo avesso*. Será baseado-nos ainda neste trabalho do referido autor que listaremos a seguir algumas das novidades introduzidas por essa experiência desenvolvida no Japão.

- i) *as empresas subcontratadas tiveram garantidos os seus contratos de acordo com o ciclo de vida do produto*: a introdução dessa garantia tende a se tornar numa relação de longo prazo, pois o fim do ciclo de vida de um produto representa a abertura de negociação para um novo conjunto de contratos;
- ii) *desenvolveu-se uma hierarquização entre as empresas que participam da elaboração dos produtos acabados*: esta hierarquização se efetua por meio da ordenação entre as firmas que dispõem de maior e menor autonomia em relação à empresa contratante. Assim, as empresas com maior participação nessa elaboração tendem a se transformar em mais autônomas, ao contrário do que ocorre com as firmas que não fazem parte desse processo de concepção dos produtos, as quais se manifestam de forma dependente em relação à empresa demandante de serviços;
- iii) essas relações entre a empresa principal e as suas subcontratadas, tornaram-se *permeadas por um contrato que evolui de um contrato geral para contratos cada vez mais detalhados*: isto ocorre à medida que se aproxima o início da fabricação dos produtos, tornando possível o aparecimento de modificações tanto no que tange às quantidades como aos preços pagos pelas peças; constituindo, assim, uma forma de “regulação sutil” da empresa contratante em relação à subcontratada;
- iv) *a nova relação contratual entre a empresa contratante e a subcontratada, inaugurada pelo exemplo japonês, longe de tornar as relações fixas, prima pela incessante mudança e inovação*: para que a empresa principal possa garantir seu direito de modificar as peças demandadas, bem como variar o próprio preço da transação, esta parte estimula a introdução de inovações pela outra parte (contratada),

através da renúncia aos lucros dessas renovações para a firma que a tiver introduzido.

A partir desses elementos que vieram compor os contratos entre firmas principais e subcontratadas, **Coriat** (op. cit.) caracteriza a “relação interfimas” no Japão através dos seguintes aspectos: 1) *a seleção das empresas subcontratadas se inicia por um processo de competição, mas avança para uma relação de competição e cooperação*; 2) *em virtude do saber acumulado pela empresa subcontratada - a partir das relações estabelecidas com a empresa principal - é preciso admitir que a prosperidade da firma principal depende, pelo menos em parte, da prosperidade do seus fornecedores essenciais*; por fim, 3) *diante das mudanças empreendidas pelas flutuações da demanda, a forma descentralizada e externalizada da firma japonesa consegue se adaptar melhor às novas formas de concorrência*.

Essas transformações apontadas pela empresas japonesas, por terem implicações diretas na relação entre firmas principais e subcontratadas, empreendem ainda significativas mudanças no sistema de emprego, e conseqüentemente nas demandas referentes à mão-de-obra.

Analisando o sistema de emprego desenvolvido na nação nipônica, vale destacar a congruência entre o comportamento dos trabalhadores japoneses e os interesses das firmas (**Shiroma**, 1993: 22). Ou seja, as grandes empresas no Japão conseguiram colocar o conhecimento de seus trabalhadores a serviço da racionalização, por meio do desenvolvimento de diferentes mecanismos originais que tornam possível a ampliação das sugestões dos funcionários, e mesmo a intensificação do trabalho dos mesmos.

A qualificação⁵³ dos trabalhadores constitui um outro elemento de destaque no sistema de emprego japonês, uma vez que no processo de trabalho desenvolvido sob o viés

⁵³ O termo qualificação será aqui utilizado conforme empregado por **Leite** (In **Novos Cadernos NAEA**), que destaca os novos requisitos de qualificação: “(...)rompendo com as exigências do fordismo (que tendiam a concentrar a qualificação em uma pequena porcentagem da força de trabalho, para a qual se exigiria uma qualificação técnica, baseada no “saber fazer”) incorporariam um novo conjunto tão grande de novas aptidões, capacidades e atitudes que só seriam compreensíveis alargando-se o conceito de qualificação para uma definição mais ampla que incorpore não só o conhecimento técnico e formal, mas também o conhecimento tácito informal (...), a escolaridade e, sobretudo, uma nova postura dos trabalhadores e

da produção flexível, prima-se por um trabalhador polivalente, exigindo do mesmo o desempenho de múltiplas funções e eliminando, com isso, a demarcação fordista de tarefas. O desempenho dessa multiplicidade de funções exige do empregado muitos e constantes treinamentos, necessários ao incessante processo de aperfeiçoamento e aprendizado. Vale salientar que o treinamento no interior da empresa tem maior prestígio para a formação de trabalhadores polivalentes do que o treinamento de instituições educacionais, vocacionais ou de educação formal.

Toda essa gama de treinamentos desenvolvidos pela empresa para “moldar o trabalhador” às suas necessidades, constitui um investimento por parte da mesma, e desse modo, a estabilidade dos funcionários treinados se torna essencial. Nesses termos, o “emprego vitalício” se caracteriza enquanto forma utilizada pelas grandes firmas japonesas como uma maneira de reter mão-de-obra treinada e especializada até a aposentadoria⁵⁴.

Um outro componente do modelo japonês diz respeito ao sistema de promoção e de pagamento dos trabalhadores com base nos critérios de tempo de serviço ou mérito. Esse sistema, destinado aos trabalhadores regulares, aplica-se enquanto mecanismo de “recompensa pela lealdade e comprometimento” com a empresa, ou seja, “entende-se que quanto mais tempo se está numa firma mais tempo se colaborou com ela, logo, melhor deve ser recompensado.” (Shiroma, op. cit.: 55).

trabalhadoras frente ao trabalho. Esse novo conceito, para o qual a noção de competência vem sendo considerada como mais apropriada do que a de qualificação, sobrepõe-se às exigências do posto de trabalho, passando a se referir a um ‘saber ser’. Na verdade, são novos atributos atitudinais o que passa a ser valorizado (...) o que remete mais aos componentes implícitos e não organizados da qualificação, como o conhecimento tácito, social ou informal” (1999: 11). Desse modo, utilizaremos no decorrer do nosso texto os termos qualificação e competência com o mesmo sentido. O conceito de qualificação é entendido ainda no nosso trabalho levando em consideração o seguinte esclarecimento: “enquanto uma construção social (...), na medida em que só ela permite apreender as representações sociais presentes no mercado de trabalho, a partir das quais as gerências tendem a exclusivizar determinados postos de trabalho a alguns grupos de trabalhadores em função de características atributivas como sexo, idade e cor” (Leite, 1998:45). Para maior aprofundamento da relação qualificação e competência cf. ainda: **Ropé & Tanguy** (1997); **Zarifian** (1993).

⁵⁴ Para a análise do emprego vitalício no Japão deve ser levada ainda em consideração a seguinte delimitação: aplica-se a um exclusivo grupo de trabalhadores regulares (recrutados ao saírem da escola), do sexo masculino, que constitui o *core* da mão-de-obra dessas empresas. Trata-se, nesse sentido, de uma parcela de trabalhadores que compõem a força de trabalho das empresas principais e dos fornecedores de primeira linha, para os quais a possibilidades de carreira e o treinamento contínuos são elementos essenciais.

Em relação aos sindicatos japoneses, estes se encontram em sua maioria organizados por empresa, tendo como características: a instalação em locais disponibilizados pelas companhias e reunindo todos os trabalhadores de uma empresa - independente do ramo industrial. Vale destacar que embora os sindicatos nas grandes firmas sejam bem organizados, tal fato não ocorre nas pequenas e médias empresas. E ainda, os organizados sindicatos das grandes companhias não abrangem os trabalhadores dos fornecedores e das empresas subcontratadas.

Dois outros mecanismos caracterizam o sistema de emprego no Japão, quais sejam: a extensa gama de benefícios oferecidos pelas firmas aos seus trabalhadores regulares, bem como os instrumentos de participação destes nos lucros das empresas - por meio de um bônus proporcional ao faturamento e do recebimento de ações da companhia. Através desta estratégia de participação nos resultados “93,5% dos trabalhadores acreditam que o aumento dos lucros da companhia conduz ao aumento da própria renda” (Bergman apud **Shiroma**, op. cit.: 59).

Desse modo, essas características do sistema de emprego japonês, ao mesmo tempo em que garantem vantagens para os trabalhadores, tornam possível que estes desenvolvam um “comportamento cooperativo” para com os objetivos da empresa⁵⁵. Assim, a oportunidade de fazer parte de um emprego qualificado, bem remunerado e estável nas grandes companhias⁵⁶ no Japão se encontra imbricada à aptidão dos trabalhadores corresponderem às necessidades dessas empresas, portanto, estarem envolvidos diretamente com os objetivos das mesmas.

Esse envolvimento dos trabalhadores se expressa na nova organização do trabalho empreendida pelo modelo japonês através da capacidade destes operários serem co-responsáveis e autogerenciados, os quais trabalhando em grupos conseguem dispensar a

⁵⁵ Conforme ressalta **Shiroma** (op. cit.), além destas, outras características compõem as explicações sobre a origem “desta harmonia entre capital e trabalho no Japão”, como por exemplo os aspectos coercitivos que compõem o sistema de emprego desenvolvido no Japão. Neste sentido, cf. também na obra de **Coriat** (op. cit.), o “ostracismo”, enquanto uma forma de controle realizada pelos próprios trabalhadores, através da transferência do controle da antiga gerência para a pressão exercida pelo grupo sobre os trabalhadores individuais.

figura dos controladores chefes imediatos - horizontalizando, assim, a fortemente hierárquica estrutura fordista.

Os referidos aspectos “virtuosos” do sistema de emprego adotado no Japão - constituído pelo emprego qualificado, bem pago e estável - não se estende, porém, a todos os operários das firmas japonesas, uma vez que a qualidade do vínculo empregatício dos trabalhadores depende da posição ocupada pela empresa em que trabalham na chamada **cadeia produtiva**.

O conceito de cadeia produtiva remete a uma relação entre firmas, que tem a “descentralização da produção como um dos aspectos centrais; esse modelo baseia-se numa estrutura produtiva pouco verticalizada no nível de cada empresa, mas que se assenta numa rede constituída de grande número de pequenas e médias empresas integradas verticalmente entre si” (Leite, 1994: 98).

Assim, a cadeia produtiva se distingue por interligar as etapas do processo produtivo, por meio da subcontratação de diferentes pequenas e médias empresas por uma grande firma principal (empresa-mãe). Diante dessa situação, o desenvolvimento do emprego qualificado, bem pago e estável depende se o trabalhador faz parte do grupo de empregados dessa empresa-mãe, ou de uma outra firma que constitui um dos seus fornecedores essenciais - que, portanto, recebe dessa empresa líder a estimulação direta no que tange à melhoria contínua dos produtos fabricados⁵⁷.

Nesse sentido, mesmo na realidade japonesa, essas relações “virtuosas” são expressas sobretudo entre firmas principais e fornecedores de primeira linha da cadeia produtiva, pois em relação aos fornecedores da ponta final a situação é bem diferente, tal como podemos verificar através da citação retirada da análise de **Coriat**:

⁵⁶ Estes elementos compreendem os chamados aspectos “virtuosos” da organização do trabalho nas grandes empresas japonesas, sobretudo a automobilística.

⁵⁷ Isso ocorre em virtude do saber acumulado por este fornecedor direto, pois é preciso admitir que a prosperidade da firma principal depende, pelo menos em parte, da prosperidade do seus fornecedores essenciais e da continuidade nos contratos estabelecidos entre elas (empresa líder e fornecedor de primeira linha) - como forma de preservar o “capital imaterial acumulado”.

“ A fim de evitar todo e qualquer engano, precisemos (...) que no Japão - como em todas as partes do mundo - as relações entre grandes e pequenas empresas subcontratadas são marcadas por uma certa assimetria, que traduz mais ou menos fortemente a desigualdade de fato das relações de forças econômicas entre entidades contratantes. Isto quer dizer que, no Japão como em outros lugares, é freqüente que as grandes empresas se esforcem em reduzir seus investimentos em capital fixo, subcontratando certas atividades com PME (pequenas e médias empresas). Da mesma forma elas se esforçam em tirar proveito da diferença do nível dos salários entre elas mesmas e as pequenas empresas para reduzir o custo de seus abastecimentos em peças elementares e componentes de todo tipo. Enfim, não é raro que elas se esforcem em utilizar estas empresas subcontratadas como ‘amortecedores’, fazendo recair sobre elas os efeitos das flutuações conjunturais” (1994: 116).

Desse modo, se por um lado a “relação interfirmas” no Japão possui o referido aspecto “virtuoso”, por outro lado, essa “virtuosidade” não se estende para todos os níveis da cadeia produtiva. Tal pressuposto se assegura devido à existência de formas precarizadas de relações de trabalho mesmo na cadeia produtiva implementada na nação nipônica, pois o trabalho naquelas pequenas e médias empresas do final da cadeia tende a abarcar a parcela mal paga, instável e desqualificada do processo produtivo, conforme detalharemos no próximo item.

2.2 A difusão das pequenas empresas no processo de terceirização: precarização nas relações de trabalho

Em relação à expansão do modelo de produção e de organização do trabalho inaugurado no Japão para outras nações, a citação de **Leite** se torna bastante elucidativa:

“ (...) já não são poucas as análises que vêm revelando que a produção flexível, longe de ser um padrão único, vem, não só

comportando manifestações muito distintas e apresentando características bastante diferentes, conforme o país, o setor e a empresa, como não tem mostrado a universalidade que seus defensores pressupõem” (2003: 26).

Detalhando melhor: a autora traz à tona, em sua análise, uma visão para além da dos autores que percebem a expansão do novo modelo para outros países como uma mera “japonização”. Em outros termos, **Leite** explicita que deve ser substituída a concepção de que o padrão procedente do Japão tende a se difundir pelo mundo de forma idêntica, sobretudo em relação ao desempenho da indústria automobilística japonesa, idealizada pela sua forma “virtuosa” de organização do trabalho.

A implantação desse padrão de organização da produção e do trabalho em outros países não pode ocorrer de maneira semelhante ao que ocorreu na nação nipônica, uma vez que não nos encontramos diante de um padrão unívoco, e sim diante de “diferentes trajetórias de adaptação”. Com isso, dependendo da forma como são aplicados em países com aspectos históricos e culturais diferenciados os elementos que compõem o modelo desenvolvido no Japão, podem dar lugar a experiências bastante distintas do que ocorreu no cenário japonês.

Um exemplo singular nesse sentido diz respeito ao significado assumido pela palavra terceirização de acordo com o que vem ocorrendo nas empresas. Conforme destaca **Faria** (In **Martins & Ramalho**, 1994), essa palavra assume uma dupla conotação: “outsourcing” (quando empregada na direção do que está ocorrendo em algumas empresas dos países centrais do capitalismo) e “outsourcing tupiniquim” (mais ao gosto do atraso empresarial brasileiro). Em outros termos, se por um lado a terceirização enquanto “outsourcing” significa uma redefinição no papel da fábrica, tornando esta uma administradora dos contratos com os fornecedores, reduzindo custos e melhorando a qualidade; por outro lado “o nosso outsourcing”, tende a se caracterizar por uma intensificação do trabalho, bem como um entendimento de terceirização como “contratação de mão-de-obra temporária, de terceiros”.

Diante dessa situação, para uma análise do processo de terceirização no Brasil deve se levar em consideração que a terceirização pode servir como recurso para a diminuição de custos das empresas, sobretudo com mão-de-obra. Assim, essa análise remete ao estudo acerca das formas atuais de subcontratação que resultam em precarização das relações de trabalho.

Na prática, para que as empresas consigam garantir a sua competitividade - em meio ao atual mercado de concorrência global - algumas ações tendem a ser adotadas, as quais perpassam tanto as relações internas como as relações externas dessas empresas.

De um lado, as firmas buscam uma reorganização dentro da própria empresa, através: da aquisição de novas máquinas (dotadas de tecnologias avançadas), de mudanças na sua estrutura hierárquica, da adoção de novas técnicas organizacionais (integrando concepção e execução), bem como procurando promover a qualificação dos trabalhadores e envolver estes sujeitos com os objetivos da empresa⁵⁸.

Por outro lado, essas empresas procuram promover ainda uma reestruturação em outro nível (externamente): no que tange ao seu relacionamento com os clientes, com as demais empresas e outras instituições, e com os seus fornecedores⁵⁹.

Essa reestruturação na situação externa da empresa, sobretudo referente ao contato com os fornecedores, caracteriza-se por uma grande variação na **estrutura industrial** - expressa pela diferenciação entre a forma adotada no padrão fordista e a baseada no novo modelo de produção enxuta.

A mudança na estrutura industrial se encontra imbricada às etapas necessárias à fabricação do produto final. Ou seja, enquanto a grande fábrica fordista tem como

⁵⁸ Também denominada “flexibilidade interna”, esse tipo de inovação se caracteriza, sobretudo, pela responsabilidade da empresa em “treinar seu pessoal para a flexibilidade e a polivalência a fim de lhe permitir enfrentar toda a gama das novas situações” (Castel, 1998.: 517). Ainda nesse sentido, consultar Leite & Rizek (In Leite & Neves, 1998).

⁵⁹ Analisada como “flexibilidade externa”, essa forma de reestruturação se baseia na “(...) capacidade da empresa adaptar-se às flutuações da demanda em termos de pessoal, demitindo e admitindo conforme as variações de necessidade de mão-de-obra” Leite & Rizek (In Leite & Neves, 1998: 48). Conforme veremos a seguir, expressa-se, desse modo, principalmente pela alternativa da empresa em recorrer à subcontratação de fornecedores, como uma maneira de transferir para estes subcontratados os mencionados impactos das oscilações da demanda.

característica buscar agrupar o maior número possível dessas etapas da produção, a produção flexível, por sua vez, prima pela concentração da empresa-mãe numa determinada fase do processo produtivo, recorrendo à externalização das demais fases. O resultado dessa tendência à exteriorização de fases da produção é uma interligação entre várias empresas subcontratadas, que formam a cadeia produtiva⁶⁰.

A constituição dessa cadeia produtiva acontece permeada pela subcontratação, enquanto prática das empresas líderes para externar os impactos do mercado sobre elas. Impactos estes relativos às mudanças atuais, que incluem desde as flutuações da demanda até a necessidade de remanejamento no montante de mão-de-obra disponível.

“A subcontratação é, em última instância, mera divisão de trabalho entre empresas, e, logo, sua prática é antiga no capitalismo. Entretanto, a ampliação de seu uso na reestruturação industrial em curso comporta a hipótese de que a subcontratação decorrente do fracionamento de plantas seja uma inovação organizacional. Tal prática fica extremamente mais viabilizada diante da disponibilidade de equipamentos flexíveis, da tendência de fragmentação da demanda, com a exigência de produção em pequenos lotes diferenciados. Conjugam-se assim interesses da demanda e possibilidades concretas do lado da oferta”. (Carleial in Carleial & Valle, 1997: 299).

Em relação às exigências da demanda, estas são assim atendidas através da nova estrutura industrial, diante desta possibilitar que a oferta se torne diversificada e em pequenos lotes, por meio da difusão da produção por várias empresas, que trabalham na fabricação de peças ou bens diferenciados. Assim, diante das mudanças ditadas pelas variações da demanda, a forma externalizada consegue se adaptar melhor às novas exigências do mercado, uma vez que ocorre uma descentralização dos compromissos da produção entre contratantes e subcontratados.

⁶⁰ Outro caminho que vem sendo analisado pela literatura que trata do assunto, no que diz respeito a essa substituição da grande empresa verticalizada por empresas mais enxutas constitui a “concentração de pequenas e médias empresas especializadas em itens específicos que operam na base de uma dinâmica de complementariedade e cujo exemplo mais citado é o da região da Emilia Romana na Itália” (Leite, 2003:28). Neste sentido, cf. ainda: Singer (2002); Leite (1996).

A inclinação atual à adoção de uma nova estrutura horizontal, caracteriza-se ainda pelo enxugamento das grandes corporações⁶¹ resultando na multiplicação de pequenas e médias empresas, que passam a se responsabilizar por algumas etapas do processo de trabalho anteriormente desenvolvido por essas grandes companhias. Tal fato ocorre devido à propensão para a focalização da empresa líder apenas no *design* do produto, e, com isso, tendo as demais fases do processo produtivo expandidas para as empresas fornecedoras. Conseqüentemente, as demais parcelas do trabalho necessário à produção são também repassadas para estas subcontratadas, e geralmente estas parcelas constituem a parte rotinizada e desqualificada do processo produtivo, que se traduz em trabalho mal remunerado e instável.

“Poder-se-ia esperar que tal segmentação tenderia a se reverter à medida que o desenvolvimento se aprofundasse, tendo em vista que a preocupação com a qualidade poderia acabar levando o conjunto dos fornecedores a buscar também o comprometimento de seus trabalhadores, tendendo a copiar as práticas de gestão da mão-de-obra dos grandes clientes. Entretanto, se isso parece ser válido até certo ponto para o setor automotivo, não o é para vários outros, para os quais a segmentação parece ser não só constitutiva da nova estrutura industrial, como estar aumentando à medida que o processo de desenvolvimento se aprofunda, com o incremento do trabalho instável sendo continuamente utilizado pelas empresas como recurso para a diminuição dos custos com mão-de-obra” (Leite, 2003: 30).

A externalização das etapas da produção e dos serviços (limpeza, segurança etc.) para outras empresas menores, somada à adoção de novas tecnologias poupadora de mão-de-obra, vem conseguindo tornar essa empresa líder cada vez mais enxuta, e o processo de terceirização do trabalho uma tendência cada vez mais presente.

“Aventa-se, nesse sentido, a hipótese de novos rumos para a terceirização, fenômeno antigo, mas que ganha impulso no contexto de reestruturação produtiva. Entendida como

⁶¹ Enxugamento tanto em relação à diminuição das etapas necessárias para a produção final de um bem (a ser desenvolvida sob a responsabilidade direta dessa empresa líder), quanto ao número de trabalhadores vinculados diretamente a essa empresa principal. Essa empresa principal se torna ainda mais enxuta, por adotar uma tecnologia altamente avançada, que vem fazendo com que o trabalho existente nessa ponta da cadeia (bem pago, estável e qualificado) tenda a diminuir.

transferência, a terceiros, de atividades não-essenciais de uma empresa, ou seja, as chamadas atividades-meio, a terceirização vem disseminando-se entre empresas de grande e até médio porte. Apresentada como estratégia de flexibilização operacional, de racionalização e de manutenção da rentabilidade para as empresas, pode implicar, para os trabalhadores, perda do emprego e/ou deterioração das relações e das condições de trabalho, assumindo, assim, feição particularmente perversa” (Elenice Leite in Carleial & Valle, 1997: 160).

Esse caráter “perverso” da terceirização diz respeito, sobretudo, à precarização das condições de trabalho para os empregados que são *empurrados* para as pequenas e médias empresas subcontratadas. Isto ocorre porque enquanto o trabalho bem pago, estável e qualificado se reduz nas empresas principais, a outra parcela do trabalho tende a se expandir - ou pelo menos continuar empregando um grande número de trabalhadores - nas empresas que são as efetivamente responsáveis pela realização das diversas etapas da produção (empresas fornecedoras) e realização dos demais serviços. Nestas empresas, o trabalho tende a ser precarizado, pois abrange as fases do ciclo produtivo que ainda permanecem parcializada, rotinizada e desqualificada, mantendo, inclusive, ainda muitas das outras características do processo de produção taylorista/fordista⁶².

Nesse quadro, o incentivo das empresas líderes em relação ao desenvolvimento da qualidade dos produtos - com conseqüências nas práticas de gestão de mão-de-obra - ocorre quando muito para os fornecedores de primeira linha, visto que, em relação às pequenas empresas do final da cadeia produtiva, a precarização das condições de trabalho e a desqualificação dos trabalhadores se tornam mesmo essenciais à manutenção da estrutura dessas empresas principais⁶³. Nesse sentido, a citação a seguir nos auxilia enquanto síntese:

“(…) ao contrário da esperada difusão de uma determinada forma de produção baseada na adoção do trabalho estável, bem pago e qualificado por todo o complexo produtivo, parece estar se

⁶² Consultar Leite (1996), (2003), para uma análise detalhada das pesquisas internacionais que confirmam esse pressuposto. Vale salientar ainda que os resultados da nossa pesquisa convergem nesse sentido, conforme constataremos no último capítulo.

⁶³ Assim, uma vez que a necessidade de redução nos benefícios dispensados à mão-de-obra - como forma de redução de custos - impõe-se mesmo para as grandes concentrações industriais, uma alternativa para transferência desses impactos é a canalização desse problema para as pequenas empresas fornecedoras.

conformando uma nova estrutura industrial em que o trabalho desenvolvido nas grandes e modernas firmas se complementa com inúmeras formas de trabalho informal e mal pago (...). Isso significa que mais que representar um setor atrasado e anticapitalista que tenderia ao fim com o processo de desenvolvimento, esse tipo de trabalho parece perfeitamente integrado na atual cadeia de produção. Mais que uma excrecência, é parte constitutiva do sistema, tendendo a se difundir na mesma medida em que na outra ponta se desenvolve o trabalho qualificado, estável e bem pago” (Leite, 2003: 35).

Esse sistema funciona de modo que seja garantida a elevada remuneração, bem como a estabilidade, no exercício das funções qualificadas do *core* da mão-de-obra das empresas líderes, mas em contrapartida se torna necessária a concentração nas fornecedoras de uma força de trabalho pouco qualificada e instável, uma vez que serão estes fornecedores que contratarão ou dispensarão trabalhadores periféricos de acordo com as mudanças do mercado, e portanto sobre estes recairão o peso das flutuações do mesmo⁶⁴.

Assim, com a redução no número de funcionários ligados às grandes empresas, estas se transformam em “tomadoras de serviços” de pequenas e médias organizações, que passam então a serem as responsáveis pela fabricação de produtos para a grande indústria, cujas relações de trabalho **Teixeira & Oliveira** descrevem:

“(...) em contraposição às formas de pagamento vigentes na indústria, o pagamento destes trabalhadores depende da quantidade de mercadorias que eles fornecem às unidades finais de produção, portanto, seu salário se determina a partir da capacidade de produção por unidade de tempo. (...) Além disto, é também a empresa compradora que estabelece o tempo de trabalho que deve ser despendido em cada unidade como base do pagamento a seus fornecedores, um processo que abre espaço a todo tipo de descontos salariais e de fraudes por parte dos capitalistas, que

⁶⁴ Esse sistema que mantém a estabilidade do *core* às custas da precarização das relações de trabalho para os demais trabalhadores, encontra-se relacionado a fortes discriminações de gênero, etnia e geracional. Nesse sentido, **Castel** (op. cit.) aponta que os “jovens são os mais concernidos e as mulheres mais do que os homens”, no que tange ao maior número de contratação para ocupar postos de trabalhos marcados pela baixa qualificação, pelos reduzidos salários e pela instabilidade no emprego. Esta parcela da força de trabalho faz parte do universo das cooperativas fraudulentas do Nordeste, conforme veremos no próximo Capítulo.

assim têm mais facilidade de escapar à legislação trabalhista (...)” (1996: 172).

Esse panorama de precarização nas relações de trabalho tem, assim, estreita relação com a concorrência estabelecida entre as pequenas e médias empresas para conseguir fornecer produtos a menor preço para a empresa líder, e com isso tornar possível a sua sobrevivência. Essa sobrevivência depende, portanto, da capacidade de se manterem competitivas no mercado, e essa competitividade é muitas vezes garantida através da diminuição das despesas com a mão de obra - que se traduz em redução dos salários e perda dos direitos trabalhistas (férias, 13º salário, licenças, dentre outros direitos garantidos aos trabalhadores formais).

Diante dessas condições, o salário oferecido ao trabalhador se resume ao pagamento pela realização de uma tarefa, retomando as antigas formas de remuneração e regredindo ao avanço do desenvolvimento da relação salarial, conforme sintetizado a seguir:

“É a própria estrutura de relação salarial que está ameaçada de ser novamente questionada. A consolidação da condição salarial (...), deveu-se ao fato de que assalariar uma pessoa tinha, cada vez mais, consistido em prender sua disponibilidade e suas competências a longo prazo - isto contra uma concepção mais rude da condição de assalariado que consistia em alugar um indivíduo para executar uma tarefa pontual. ‘A durabilidade do vínculo de emprego implica, com efeito, que não se saiba antecipadamente que tarefas concretas precedentemente definidas o assalariado será levado a realizar’. As novas formas ‘particulares’ de emprego se parecem mais com antigas formas de contratação, quando o status do trabalhador se diluía diante das pressões do trabalho. A flexibilidade é uma maneira de nomear essa necessidade do ajustamento moderno do trabalhador à sua tarefa” (Castel, op. cit.: 517).

Essa forma de flexibilidade constitui a realidade de um novo tipo de ocupação que está surgindo atrelado a algumas das indústrias instaladas na região Nordeste do Brasil, sobretudo nos anos 90, que além de gerar ofícios com baixos salários, assume características particulares quanto à contratação dos trabalhadores. Este tipo de serviço se

dá através da formação de falsas cooperativas de trabalho (com trabalhadores desprovidos de vínculo empregatício), que pode ser incluído como “forma precarizada de ocupação” de acordo com a definição de **Reinecke** (In **Posthuma**, 1999:144):

"(...) as rendas médias dos trabalhadores sem carteira são consideravelmente mais baixas do que as rendas dos seus colegas com carteira, mesmo quando os dados são ajustados para levar em consideração diferenças no nível de escolaridade. Além disso, a qualidade de emprego média dos trabalhadores assalariados sem carteira é também muito débil (...). A proporção crescente dos trabalhadores sem carteira na ocupação total é, dessa forma, uma clara tendência de precarização”.

Nesse sentido, as cooperativas fraudulentas do Nordeste emergem na atualidade como um exemplo emblemático de trabalho mal pago, instável e desqualificado, conforme analisaremos a seguir.

CAPÍTULO 3

INDUSTRIALIZAÇÃO E COOPERATIVISMO NA REGIÃO NORDESTE

3.1 O processo de industrialização da região Nordeste

Antes de examinarmos o processo de industrialização vivenciado atualmente pela região Nordeste, vale a pena realizarmos um breve resgate desse processo.

O processo de industrialização brasileiro chega à região Nordeste na década de 50, com a política do governo Juscelino Kubitschek de inserir a parte subdesenvolvida (Nordeste) na desenvolvida (Centro-Sul) do país.

O órgão planejador do desenvolvimento regional nordestino desse período foi criado em 1959: a Superintendência de Desenvolvimento do Nordeste (SUDENE)⁶⁵. Esta Instituição surge com o objetivo de coordenar os recursos vinculados às “cooperações” internacionais destinados ao Nordeste.

Até o final dos anos 50, o setor industrial com destaque na região era o têxtil, tendo como base o expressivo peso da exploração da agricultura algodoeira. Ainda nessa

⁶⁵ A SUDENE foi antecedida pelo Grupo de Trabalho para Desenvolvimento (GTDN). Para um maior aprofundamento sobre a relação da SUDENE e o processo industrial da região, consultar **Oliveira** (1993); **Carvalho** (1987).

época a política industrial local tinha como proposta apoiar e desenvolver esse setor e as demais indústrias existentes, dentro de uma proposição de industrialização autônoma da região.

Todavia, mudanças políticas no país interferiram diretamente no processo industrial nordestino:

“A mudança do regime político com o golpe militar de 1964 redirecionou as políticas de autonomia, realinhando o país na divisão internacional do trabalho e abrindo o mercado a investimentos internacionais (...). Em termos regionais, a SUDENE passou a selecionar projetos de modernização e implantação de novas fábricas, abandonando a proposta inicial de proteção aos setores existentes” (Lima in **Novos Estudos CEBRAP**, 1997: 145).

A partir de então, a industrialização na região - viabilizada através da transferência do capital internacional e dos grandes investimentos estatais - desenvolveu-se, mais especificamente, como parte do processo de expansão do mundo capitalista que, em termos nacionais, incluía certas mudanças na divisão interregional do trabalho e uma maior integração entre diversos espaços do território brasileiro.

Vale fazer uma ressalva, tal como adverte **Carvalho** (1987), de que foram ainda as más condições da população nordestina na época que contribuíram para a intensificação da difusão industrial do Centro-Sul para o Nordeste do país. A situação de dificuldade dessa população levou a região a se tornar um “barril de pólvora”, que nesse momento histórico fez parte da “preocupação” do governo militar.

Enquanto nos anos 60 o processo de industrialização do Nordeste foi guiado basicamente pelas estratégias desenvolvidas pela SUDENE, na década de 70 os incentivos fiscais do governo federal vêm ampliar essas estratégias para impulsionar a chegada de novas indústrias na região. Esta política de incentivos às indústrias nacionais e internacionais ficou conhecida historicamente como o mecanismo 34/18⁶⁶.

⁶⁶ De acordo com decisão do Congresso Nacional, o artigo 34 do I Plano Diretor da SUDENE permitia a redução em 50% do imposto de renda devido por empresas de capital 100% nacional para investimentos na

Essa política de incentivos atraiu essencialmente capital dos países desenvolvidos em busca de países periféricos que dispunham de um amplo mercado de consumo, assim como abundante oferta de mão-de-obra a baixos preços, como o nosso⁶⁷, porquanto vivenciávamos o período do chamado “milagre econômico”, onde o desenvolvimento industrial convivia “harmoniosamente” com a queda no salário dos trabalhadores.

Vale destacar aqui, que embora nos anos 70 a implantação de novas indústrias no Nordeste tenha garantido um crescimento econômico da região acima da média nacional - período denominado de “novo Nordeste” - obviamente esse aumento do número de fábricas não significou uma “explosão industrial” local, e sim, no máximo, uma redução do desnível no desenvolvimento do setor entre essa região e a outra parcela industrializada do país (Sul/Sudeste).

No período de 1960 a 1978, coube ao Ceará o terceiro lugar (7,2% do total), precedido por Pernambuco (21,7%) e Bahia (43,5%), nos investimentos efetuados na região Nordeste - **Amora** (In **Souza**, 1995)⁶⁸. Tais recursos foram aplicados em menor escala na modernização e/ou ampliação de velhas atividades existentes e no beneficiamento de matérias-primas agrícolas, e, principalmente, na instalação de novas indústrias, que adotavam o padrão taylorista-fordista de organização da produção e do trabalho.

Esses novos investimentos dirigidos ao Ceará vieram, todavia, consolidar o perfil do parque industrial existente no estado, pois a chegada das novas indústrias fortaleceu as suas atividades tradicionais (têxtil, vestuário, calçados e alimentos). Neste

região Nordeste. Esta redução foi estendida ao capital estrangeiro através do desdobramento do artigo 34 em seis outros artigos (do 18 ao 23), daí o termo 34/18.

⁶⁷ Conforme analisado no item que trata sobre “*O modelo fordista no cenário brasileiro*”, a existência de uma infra-estrutura energética e de uma razoável infra-estrutura de transportes, bem como o desenvolvimento industrial prévio no país, também desempenharam papel fundamental na atração desse capital estrangeiro.

⁶⁸ Embora a autora considere esta a segunda fase de industrialização no Ceará, ela classifica a primeira fase apenas como uma iniciativa individual ou de grupos familiares. Iniciada no final do século XIX, esta primeira etapa do processo esteve voltada para a produção agrícola regional e entrou em crise devido ao atraso tecnológico e à falta de renovação das máquinas.

período a atuação da SUDENE foi marcante, guiada pela sua proposta de atrair novas plantas industriais para o estado para substituir os produtos importados.

Mas, de acordo com **Amora** (op. cit) um dos objetivos centrais apregoados pela SUDENE com a proposta de instalação de novas indústrias na região - a geração de empregos - não foi alcançado:

“Este aspecto diz respeito à criação de empregos, uma das metas preconizadas pela SUDENE, quando elegeu a industrialização como o caminho para o desenvolvimento regional. A absorção de mão-de-obra pela indústria não ocorreu nas proporções esperadas, isso porque as novas indústrias implantadas optaram pelo uso de uma tecnologia avançada e, portanto, poupadora de mão-de-obra. Aliás, o que era de se esperar, dado o caráter de economia capitalista que visa acima de tudo à maximização dos lucros” (p. 128).

Assim, a meta inicial de criação de empregos, embora permeados pelos baixos salários, não foi atingida. Ao contrário da geração de postos de trabalho para atender ao aumento da mão-de-obra disponível - em decorrência do crescimento da população urbana, que migrava do interior do estado para as capitais -, o processo de industrialização do Nordeste serviu mais como mecanismo para integrar a região à economia nacional, bem como elemento de difusão do padrão fordista de organização da produção e do trabalho.

Desse modo, o processo industrial na região, ao invés de servir prioritariamente como mecanismo de enfrentamento da situação de risco social da população e expandir a formalização das relações trabalhistas⁶⁹, favoreceu sobretudo à interligação entre os diversos espaços do território brasileiro na expansão capitalista para áreas ainda não exploradas pelo capital industrial.

Por fim, ainda em relação a essa expansão capitalista em busca de novos espaços a serem explorados, merece evidência o fato da referida política de incentivos ter ocasionado uma maior concentração de indústrias nas capitais e nas maiores cidades dos respectivos estados da região Nordeste. Salientamos que esta convergência geográfica das

⁶⁹ Uma vez que, tal como vimos no 1º Capítulo, nessa época a aplicação da legislação trabalhista restringia-se ainda basicamente aos trabalhadores da região sudeste do país.

atividades produtivas do período, constitui característica própria do capital, o qual a cada época distribui suas unidades produtivas ora nos lugares mais centrais e desenvolvidos, ora nos mais longínquos e carentes⁷⁰, sempre em busca de áreas que ofereçam melhores condições em relação à matéria-prima, à infra-estrutura e à disponibilidade de mão-de-obra (Amora, op. cit.).

3.1.1 A atual guerra fiscal na região: a participação do estado do Ceará

“Nos anos 90, assistimos a um novo impulso na industrialização do Nordeste, num contexto de globalização econômica, estabilização da moeda e aumento do mercado consumidor. Se nos anos 70 e 80 incentivos fiscais e mão-de-obra barata atraíram fábricas para a região, em busca de redução de custos - em certa medida relativa, já que mercados de consumo e insumos permaneciam no Sudeste do país -, com a globalização e a reestruturação produtiva o Nordeste voltou a ser atraente para investimentos industriais” (Dal Bosco apud Lima in **Novos Estudos Cebrap**, 1997: 141).

Desde o final dos anos 70, além da queda da primazia do padrão de acumulação fordista, outros acontecimentos levaram a alterações na política capitalista estabelecida até então nos países centrais (conforme analisamos no 1º Capítulo deste trabalho).

Em meio a esse cenário, o fortalecimento sobretudo do Japão e dos denominados “Tigres Asiáticos” (Coréia do Sul, Taiwan e Hong Kong) abalou o domínio comercial e dos investimentos dos Estados Unidos, provocando uma concorrência intercapitalista (Araújo de Oliveira, 1996). Com essa concorrência, determinados setores e regiões nos países industrializados passaram a ter sua estabilidade ameaçada, e a partir de então, conseqüentemente, tem se dado a “transnacionalização da produção”, em outras palavras, grupos de investidores industriais aproveitando as

⁷⁰ A análise das cooperativas fraudulentas instituídas em pequenas cidades do interior do Nordeste, forjadas pelo capital industrial, constituem uma estratégia de expansão e desenvolvimento desse capital na atualidade.

facilidades dos tempos modernos em relação à tecnologia, transporte e outros fatores infra-estruturais, não se limitam a barreiras geográficas, e transferem-se para regiões que apresentem maiores vantagens relativas à mão-de-obra, à matéria-prima e aos impostos, como forma de garantir sua participação no mundial mercado concorrencial⁷¹.

“(…) num mundo de fluxos econômicos livres que cruzam fronteiras de Estados (...), as indústrias de trabalho intensivo naturalmente migraram de países de altos salários para os de baixos salários, ou seja, dos ricos países centrais do capitalismo, como os EUA, para países da periferia” (**Hobsbawn**, 1995: 403).

Assim, se por um lado as empresas tendem a se deslocar geograficamente em busca de redução de custos para garantir sua competitividade no mercado global, por outro lado, como consequência dessa transferência do capital, este tende a ser disputado pelas diversas áreas e países, em razão dessa mudança na instalação do capital industrial de um local para outro ter repercussões nas regiões menos industrializadas, que consideram esses investimentos importante para o seu desenvolvimento.

Dentre essas áreas, o Brasil, país considerado ainda em “processo de desenvolvimento”, tem se destinado a continuar tentando atrair capital financeiro internacional para promover o seu desenvolvimento industrial.

Somado a esses direcionamentos, tal como resume **Singer** (1999), nos anos 80 foi firmado um novo “consenso”, na cidade de Washington, apregoando que as tentativas diretas dos governos para estimular o emprego em suas áreas resultaria em inflação, e que portanto a tarefa dos governantes deveria estar voltada para o equilíbrio dos seus orçamentos, desregulamentação da economia (principalmente do mercado de trabalho) e redução dos impostos para facilitar e estimular a acumulação privada de capital.

“Nessa nova ordem internacional a ação econômica do Estado é restringida. A sua principal função é assegurar a estabilidade econômica e as condições para os atores econômicos privados terem maior grau de liberdade. Nesse sentido, é cada vez menor a capacidade de os Estados nacionais estabelecerem autonomamente

⁷¹ As vantagens dessas empresas nos novos lugares de instalação são analisadas por **Martin** (In **Guimarães e Martin**, 2001) - nesse trabalho o autor relaciona os denominados *greenfields* a novas plantas interioranas que já nascem flexíveis, marcadas principalmente pela ausência ou fragilidades das representações sindicais.

as políticas cambiais, monetárias e fiscais. Dificilmente têm capacidade de evitar o poder de veto que as novas finanças e a sua lógica são capazes de impor às políticas macroeconômicas” (Krein in Carleial & Valle, 1997: 448).

Nesse quadro, enquanto o capital dispõe de enorme capacidade de se deslocar geograficamente - apoiado pelos incentivos -, o trabalho geralmente permanece preso a fronteiras demarcadas, e progressivamente mais restritas e incertas. Consequentemente, com a transnacionalização do capital os salários estão expostos à competição estrangeira, e com a nova ordem internacional, a capacidade dos governos protegê-los tende a diminuir.

Diante da referida mobilidade atual do capital, para a escolha do novo local de instalação de plantas industriais outro fator levado em consideração é a debilidade de atuação dos sindicatos. Isso se deve ao fato de que a desorganização operária propicia a formação de um conjunto de trabalhadores destituídos de quaisquer direitos, garantindo somente o pagamento mínimo ao serviço prestado, funcionando assim como mecanismo redutor de custos com mão-de-obra.

Paralelo a isso, as organizações sindicais, atualmente, encontram-se bastante fragmentadas (conforme destacamos no 1º capítulo). Principalmente a partir dos anos 90, posto que, analogamente, as empresas dos países industrialmente avançados e as dos países de economia periférica (como o Brasil) vêm conseguindo aumentar a produtividade associada à elevação dos níveis de desemprego. Assim, com o avanço tecnológico houve um crescimento do desemprego estrutural, levando ao aumento da oferta de pessoas desempregadas no mercado, e, consequentemente, ao enfraquecimento da força de negociação dos trabalhadores empregados.

Inserido nesse cenário, vem ocorrendo um movimento de transferência de empresas de um estado(região) para outro(a), ao longo do território brasileiro. Interessadas em melhores condições que propiciem a sua competitividade no mercado nacional e internacional, elas vêm provocando uma verdadeira guerra fiscal entre os estados e municípios do Brasil dispostos em atrair essa fonte de capital industrial para suas áreas. **Arbix** (In **Guimarães e Martin**, 2001: 273) analisando essa guerra escreve:

“A prosperidade de cada região, estado ou município aparece como dependente da capacidade local de desenvolver estratégias competitivas para atrair o grande investimento. Em suma, sua futura prosperidade estaria vinculada à sua capacidade de conceber e implementar estratégias vitoriosas de competição regional”.

Como consequência dessa guerra:

“Aumenta no país a mobilidade das fábricas. As grandes cidades do Sul e Sudeste assistem à transferência de plantas industriais para cidades menores do interior, outros estados e regiões, em busca do ‘custo chinês’: mão-de-obra barata, trabalhadores desorganizados, incentivos espaciais e logísticos frente à exportação” (**Lima in Novos Estudos CEBRAP**, 1997: 141-142).

Em meio a essa “tendência” de batalha pelo investimento industrial, os estados da região Nordeste do Brasil vêm também concorrendo entre si numa guerra fiscal, que utiliza criatividade e incentivos fiscais, por considerarem a instalação dessas empresas fator de crescimento econômico local, além de fonte de emprego para a população.

Vale salientar aqui que essa “nova tendência” ocorre num quadro em que a SUDENE perde significado político e capacidade de acumulação privada, devido, principalmente, à crise fiscal que provocou a escassez dos fundos públicos baseados em transferências do governo federal e de suas agências. E ainda, num contexto fiscal que tornou-se momentaneamente mais favorável para as unidades da federação diante da descentralização promovida pela Constituição Federal de 1988, que ampliou a autonomia financeira de estados e municípios na cobrança de seus tributos e na elaboração de seus orçamentos.

Desse modo, tal como na política de incentivos dos anos 60/70, diferenciando-se apenas na diminuição do volume de recursos públicos federais, a partir do final da década de 80, e sobretudo na década de 90, o governo do Ceará participa intensivamente dessa disputa para atrair os grandes investimentos de novas empresa para o estado. É importante destacar aqui, que a retomada no avanço do processo de industrialização nesse estado ocorreu a partir da vitória do empresário Tasso Jereissati nas eleições de 1986, ou seja, quando sobe ao poder o grupo dos empresários derrotando a antiga oligarquia agrária.

A partir de então, o Ceará caminha na direção proposta por um governo que se autodenomina “empreendedor e das mudanças”. Detalhando melhor, o governo define enquanto prioridade para o estado o estímulo à instalação do maior número possível de indústrias, como mecanismo de geração de emprego para reverter o quadro de extrema pobreza, que ainda coloca o Ceará na situação de subdesenvolvimento.

Segue-se a seqüência de ações administrativas deflagradas com o primeiro governo Tasso Jereissati, mais precisamente em 1987, priorizando o redirecionamento das finanças públicas: compressão do gasto com pessoal, ampliação da estrutura de arrecadação e forte compressão dos salários dos funcionários públicos. Este conjunto de medidas teve como finalidade criar um cenário político favorável ao investimento privado e readquirir capacidade de investimento em infra-estrutura. Esse receituário abriu espaço junto às agências de financiamento internacional e estimulou investimentos privados, com a instalação de um número crescente de novas indústria no estado, especialmente a partir do início dos anos 90” (Neto, 2000:52).

Nos planos de governo são divulgadas oportunidades de investimentos para as indústrias instauradas em outros estados do país, e/ou em outros países, interessadas em se instalar no Ceará. Essas oportunidades se dão por meio de incentivos fiscais e financeiros; apoio tecnológico; viabilidade de transportes para a matéria-prima e para o acesso ao mercado consumidor⁷²; garantia de uma infra-estrutura básica no local do estabelecimento da empresa (concessão do terreno em dimensões compatíveis com os projetos, providos de sistema de abastecimento de água bruta ou potável, rede elétrica, cabeamento telefônico, rede de gás natural nas regiões em que este é disponível, etc.); e até mesmo fornecimento do treinamento da mão-de-obra.

Na definição da localização dos novos empreendimentos, de acordo com o discurso do governo, são observados “critérios privilegiadores à interiorização e à desconcentração industrial”⁷³, através da diferenciação nos índices e períodos de redução

⁷² Mediante a construção do novo aeroporto internacional e do Complexo Portuário do Pecém.

⁷³ A política de incentivos dos anos 60/70 privilegiou a implantação de novas indústrias basicamente na Região Metropolitana de Fortaleza (RMF) - criação do III Pólo Industrial do Nordeste -, com isso a proposta

dos impostos, concedidos às novas empresas. Os dados constantes no **Anuário do Ceará** (1996:629) - que vigoraram durante toda a década de 90 - apresentam a distribuição da redução dos impostos para as novas indústrias, valendo salientar que os anos constantes podem ser prorrogados em caso de ampliação da indústria estabelecida no estado:

⇒Para os que pretendem se instalar na Região Metropolitana de Fortaleza (RMF), por um prazo de 6 anos, serão concedidos 45% de desconto do Imposto sobre Circulação de Mercadorias e Serviços (ICMS) recolhido mensalmente pela Empresa, com carência de 36 meses. Ao devolver cada parcela, o investido terá um rebate de 40% do valor devido, corrigido pelo Índice Mensal de Preços de Mercado (IGPM) da Fundação Getúlio Vargas (FGV);

⇒Para os que se instalarem nos municípios fora da RMF, redução de 75% do ICMS com 10 anos de carência;

⇒Nos municípios localizados além de 300Km da capital, e na região do Cariri, 75% de desconto no ICMS, ambos com carência de 13 anos;

⇒E ainda, nos municípios localizados além de 500Km da capital, 75% de desconto, com carência de 15 anos.

Essa distribuição obedece, portanto, uma seqüência que torna maior o incentivo fiscal à medida que a planta se instale mais distante geograficamente da capital do estado (Fortaleza); e nesses casos mais longínquos, a garantia da infra-estrutura necessária para a instalação da empresa é responsabilidade do governo estadual - por vezes em parceria com o governo municipal.

Segundo dados fornecidos pelo governo, de 1995 a abril de 2002 a política de incentivos conseguiu atrair 350 novas empresas, que geraram 86 mil empregos diretos em 75 municípios cearenses. O setor industrial no estado aumentou sua participação no Produto Interno Bruto (PIB) estadual de pouco mais de 20% em 1985 para 40% em 2000.

atual do governo estadual declara dar ênfase para que os novos investimentos sejam mais dispersos pelo estado como forma, inclusive, de barrar o processo de migração da população do interior para a capital

Tais resultados, levaram ao crescimento do PIB do Ceará acima da média do PIB nacional, tornando o estado o maior empregador industrial da região Nordeste.

Diante desse quadro, o governo anuncia que a opção pela política de renúncia do ICMS se relaciona à sobrevivência econômica do Ceará na chamada guerra fiscal entre os estados; e portanto essa política de incentivos se torna essencial para atrair muitas indústrias para o estado e elevar o seu índice de emprego.

“Pulsando na velocidade do tempo, a seiva do desenvolvimento invade as artérias do interior do Ceará. A cada nova indústria que acende as luzes, ao final do expediente, o sertão, a serra e o litoral respiram o ar de mais um dia de trabalho cumprido. Sobre o rosto de cada trabalhador, o suor é um espelho onde se contempla um futuro mais digno” (O Povo, 1997).

Embora não exista uma avaliação sistematizada para revelar se os benefícios gerados compensam os custos envolvidos, o Relatório de Contas do Governo aponta que por meio do Fundo de Desenvolvimento Industrial (FDI) os incentivos fiscais atingiram uma ordem de R\$ 1,6 bilhão no período de 1991 a 2001; por outro lado, a Relação Anual de Informações Sociais (RAIS) do Ministério do Trabalho evidencia uma modesta geração de renda para o estado, visto que 59,2% dos trabalhadores da indústria de transformação ganhavam até um salário mínimo e meio no ano 2000. Essa reduzida média de salários dos trabalhadores industriais no estado tem levado a críticas como a descrita a seguir:

“ Isoladamente, o crescimento só conseguirá absorver um número insuficiente de pobres. É mais provável que uma estratégia que estimule igualmente o crescimento na indústria, em serviços tais como o turismo e na agricultura resulte numa redução mais ampla da pobreza”.⁷⁴

Essa citação vem reforçar que, embora essa política de incentivos para o capital industrial venha possibilitando a considerável atração de novas indústrias para o estado e até mesmo promovendo o seu desenvolvimento econômico - e conseqüentemente gerando

Fortaleza.

⁷⁴ Trecho retirado do site www.noolhar.com, citando o estudo do Banco Mundial de 1999, intitulado **Redução da pobreza, crescimento econômico e equilíbrio fiscal no Ceará.**

empregos à população local - outro aspecto merece ser evidenciado. Este aspecto diz respeito, à qualidade desses empregos gerados, que podem ser questionáveis quando levamos em consideração que diante do atual desempenho tecnológico e em meio a um cenário de avanço do desemprego, torna-se possível ao capital crescer economicamente mantendo índices elevados de exclusão no mercado de trabalho, e principalmente que mesmo para as indústrias intensivas em mão-de-obra, a precarização nas condições de trabalho se torna uma realidade em expansão.

3.2 Cooperativas fraudulentas no Nordeste: precarização das relações de trabalho

O esgotamento do período de crescimento (a partir dos anos 60) provocou por um lado a desaceleração das receitas públicas; por outro lado, o aumento do desemprego tendeu a fazer crescer os gastos com a Política Social. Tal desequilíbrio vem gerando uma crise no sistema de proteção social.

Diante dessa situação, a política neoliberal aponta a crise econômica atual como consequência desse déficit no sistema de proteção social. De acordo com esse ponto de vista, a suposta falta de flexibilidade da Política Social às novas condições impostas pelo atual mercado capitalista globalizado emperra o crescimento econômico. Nesse sentido, a rigidez salarial impediria o desenvolvimento do emprego, explicando, assim, o avanço do desemprego crescente.

Com isso, mudanças na Política Social se tornariam urgentes, e, acompanhada dessas, alterações na regulação do mercado e das relações de trabalho. Em outros termos, sendo o sistema de proteção social acusado de constituir um dos obstáculos na geração de empregos, a demanda por maior flexibilidade das relações de trabalho se expressaria na quebra da regulação do Estado em relação ao contrato de trabalho.

Nessa direção, a regulação que havia permitido uma tendência à homogeneização das regras que permeiam as relações de trabalho é rompida, abrindo espaço para a diversificação das formas de regulação do mundo do trabalho, as chamadas “formas particulares de emprego ou formas atípicas de contratação”).

Castel (op. cit.) avança nessa análise afirmando, inclusive, ser um equívoco caracterizar as novas formas emergentes de emprego como “atípicas”, pois segundo este autor tal representação remeteria à visão errônea de que estamos diante de uma realidade de hegemonia do tipo de contrato de trabalho por tempo indeterminado.

Diante desse quadro, a análise do avanço atual do desemprego se encontra imbricada ao exame das formas flexibilizadas de relações de trabalho, que se expressa, sobretudo, em precarização do trabalho.

“Quaisquer que possam ser as ‘causas’, o abalo que afeta a sociedade no início dos anos 70 manifesta-se de fato, em primeiro lugar, através da transformação da problemática do emprego. Os números são por demais conhecidos e ocupam hoje o primeiro plano da atualidade: perto de 3,5 milhões de desempregados, ou seja, mais de 12% da população ativa. Mas o desemprego é apenas a manifestação mais visível de uma transformação profunda da conjuntura do emprego. A *precarização* do trabalho constitui-lhe uma outra característica, menos espetacular porém ainda mais importante, sem dúvida” (**Castel**, op. cit.:514).

O próprio autor destaca a importância de analisar a precarização do trabalho:

“Por que dizer que isso constitui um fenômeno tão importante e, sem dúvida, até mesmo mais importante do que o aumento do desemprego? Não para banalizar a gravidade do desemprego. Contudo, enfatizar essa precarização do trabalho permite compreender os processos que *alimentam* a vulnerabilidade social e produzem, no final do percurso, o desemprego e a desfiliação” (**Castel**, op. cit.: 516).

O cenário brasileiro, marcado pela fragmentação das organizações trabalhistas em grande parte do território nacional⁷⁵, constitui um terreno bastante fértil para a

⁷⁵ O histórico de um sindicalismo combativo não pode ser generalizado para todas as categorias profissionais ou ainda para todos os sindicatos localizados nas diferentes regiões que compõem o território brasileiro. A

expansão dessa precarização das relações de trabalho. Vejamos outros fatores que perpassam a expansão da informalização das relações de trabalho no país.

A crítica dos empresários (e de alguns economistas) ao chamado “Custo Brasil”⁷⁶ - que segundo os mesmos torna a mão-de-obra brasileira pouco competitiva internacionalmente - tem ocasionado a expansão da desregulamentação no mercado trabalho, enquanto uma suposta alternativa para driblar a explosão nos níveis de desemprego no país. Nesse sentido, hipoteticamente, o avanço na informalização do trabalho ao reduzir os custos empresariais levaria as empresas a contratarem pessoas anteriormente sem ocupação.

Todavia, essa expansão da informalização das relações de trabalho tem gerado prejuízos ao Estado, e, principalmente, perda aos trabalhadores. Os prejuízos para o Estado são decorrentes sobretudo do não pagamento dos encargos e impostos trabalhistas; e a perda dos trabalhadores, por sua vez, relaciona-se à redução dos seus rendimentos e o aumento da insegurança no emprego para os mesmos, ambos decorrentes da fragilidade (ou mesmo inexistência) da contratação formal estabelecida entre empregador e empregado, com impacto direto no poder de negociação desses trabalhadores.

Apesar desses prejuízos para os trabalhadores informais, em relação aos contratados formalmente, diversos autores⁷⁷ afirmam que a alternativa do governo brasileiro até 2002 - Fernando Henrique Cardoso - para enfrentar o desemprego no país foi a informalização. Tal afirmativa decorre das medidas avançadas desde 1996, às quais sugerem que a redução dos custos da força de trabalho constituiria um meio eficiente de garantir a “sobrevivência” das empresas, em meio à concorrência intercapitalista.

“Pretextando a inexorabilidade da desregulamentação - apresentada como o único caminho para dotar a economia brasileira de padrões internacionais de competitividade -, as autoridades governamentais

própria literatura especializada serve como base para esta argumentação, quando comparamos o volume da análise sobre a atuação dos sindicatos (sobretudo metalúrgico) da região sudeste em relação a outros sindicatos, por exemplo, das regiões norte e nordeste do país.

⁷⁶ Custo representado pelos impostos e encargos sociais decorrentes da contratação de mão-de-obra, acrescido das deficiências infra-estruturais no processo produtivo do Brasil.

⁷⁷ Nessa direção conferir: **Arbix** (in **Carleial & Valle**, 1997); **Krein** (in **Carleial & Valle**, 1997), dentre outros.

vêm elaborando planos de flexibilização de direitos sociais, pretendendo, a um só tempo, aumentar a qualificação das empresas, gerar mais empregos e construir novo relacionamento com os trabalhadores” (Arbix in Carleial & Valle, 1997: 484-485).

Em sua análise “Reestruturação produtiva e sindicalismo”, Krein (op. cit.) declara que embora o governo não tenha apresentado um projeto geral de mudanças nas relações trabalhistas do Brasil, o mesmo atuou possibilitando a flexibilização nos direitos dos trabalhadores. A atuação governamental é assim traduzida devido às medidas adotadas, dentre as quais merecem destaque: aceitação da deficitária participação dos trabalhadores nos lucros das empresas (*Medida Provisória 1029*); abertura para a suposta “livre negociação” em troca da desindexação salarial (*Medida Provisória 1079*); orientação para os fiscais não multarem acordos que descumpram a lei (Portaria 865 do Ministério do Trabalho); e principalmente, apoio ao debate sobre mudanças nos encargos sociais e referente à contratação temporária, bem como abertura para a formação cooperativas como alternativa ao desemprego.

Em relação a essa última alternativa - formação de cooperativas - merece ser destacado que esta se relaciona à flexibilização das relações de trabalho quando foge ao original sentido cooperativista, baseado na solidariedade⁷⁸. Em outros termos, a formação de cooperativas fraudulentas constitui uma maneira de as empresas driblarem as responsabilidades geradas pela contratação formal de empregados, aproveitando-se, principalmente, do fato de as cooperativas constituírem organizações civis, e não trabalhistas, tal como deixa claro o Parágrafo Único do artigo 442 da **Consolidação das Leis Trabalhistas (CLT)**:

“Qualquer que seja o ramo de atividades da sociedade cooperativa, não existe vínculo empregatício entre ela e seus associados, nem entre estes e os tomadores de serviços daquela”.

⁷⁸ Cooperativas que trazem à tona uma proposta diferente da seguinte relação: trabalho subordinado ao capital. Esse tipo de cooperativa vem sendo resgatado atualmente através de diferentes estudos - com destaque no Brasil para Singer (1999; 2002) e Santos (2002). Esse modelo não será aqui analisado, diante dos limites e objetivo deste trabalho.

Assim, estas novas formas precárias de ocupação não surgem a partir de uma construção voluntária coletiva, onde os trabalhadores possam colocar seus produtos no mercado e conseguir aumentar o seu ganho individual. Essas cooperativas se relacionam a formas flexíveis nas relações trabalhistas, pois sua formação pode constituir uma estratégia do capital para fugir do pagamento dos direitos dos trabalhadores, conforme relatamos, aproveitando-se do artigo 442 da Consolidação das Leis Trabalhistas (CLT), que torna prescindível o vínculo empregatício nas organizações cooperativistas.

Nesse sentido, a bibliografia tem resgatado experiências de cooperativas forjadas por empresas objetivando fundamentalmente flexibilizar as relações de trabalho, e com isso reduzir custos com mão-de-obra.

Em meio a essa bibliografia, os estudos realizados por **Leite** (2002); **Leite & Salas** (2002); **Nunes Filho** (2002) destacam a criação de cooperativas em São Paulo, atreladas a empresas de confecções, como forma de terceirizar parcelas do processo produtivo.

Outra área do país que vem suscitando uma série de pesquisas sobre a formação de falsas cooperativas é a região Nordeste do Brasil. Nessa direção, o estudo de **Moreira** (1997) resgata a formação das primeiras cooperativas nessa região: Cooperativas de Confecções do Maciço de Baturité, desenvolvidas no estado do Ceará.

Meneleu Neto (2000) realiza uma importante análise dessas cooperativas no setor calçadista - no estado do Ceará -, estabelecendo uma relação entre esses novos trabalhadores, surgidos com a formação dessa alternativa de trabalho, e o antigo sapateiro artesão.

Utilizaremos ainda neste trabalho, dados parciais obtidos pela autora através de uma pesquisa empírica realizada no ano de 2002 em uma cooperativa calçadista localizada no interior do Ceará⁷⁹.

⁷⁹ Os dados dessa pesquisa empírica serão parcialmente resgatados neste trabalho, pois este constitui uma pesquisa bibliográfica. A análise completa da referida pesquisa empírica irá compor um trabalho a ser elaborado futuramente pela autora.

Complementando esses estudos, consideramos que as pesquisas realizadas por **Lima** (1997; 1998; 2002) servem como um apoio principal para a análise deste trabalho, uma vez que o referido autor realizou um longo estudo acerca do desenvolvimento das falsas cooperativas em todos os estados do Nordeste, conseguindo chegar a uma síntese sobre a relação dessas cooperativas com a região, conforme destacamos a seguir:

“A situação que poderíamos chamar de ‘nova’ no Nordeste diz respeito à descoberta da região como um contexto competitivo frente a mercados internacionais e à utilização de formas de flexibilização da produção que rebaixam o discutido ‘custo Brasil’. Ao lado dos baixos pisos salariais vigentes na maioria dos estados nordestinos, uma parceria entre governos federal, estaduais e municipais, órgãos patronais e fábricas têm possibilitado a reprodução de um ‘novo’ arranjo produtivo, que são as cooperativas de trabalhadores” (**Lima in Novos Estudos Cebrap**, 1997:143).

Antes de relatarmos os casos analisados sobretudo por **Lima**, ressaltamos que essas falsas cooperativas no Nordeste se desenvolvem ligadas especialmente a dois setores industriais: o setor de **vestuário** e o setor **calçadista**. A relação dessas cooperativas com os setores citados se explica pelas características destes setores, qual seja, um tipo de produção que não se utiliza preponderantemente de novas tecnologias, bem como que ainda emprega o padrão taylorista/fordista de organização da produção e do trabalho (marcado pelo parcelamento e rotinização das tarefas), resultando num processo de trabalho caracterizado pela utilização intensiva de mão-de-obra, pouco qualificada e/ou escolarizada.

Acrescentamos a essa ressalva, o fato dessas cooperativas estarem geralmente ligadas a empresas estabelecidas em outros estados do país - ou mesmo em outros países -, que terceirizam essa parte predominantemente taylorizada da produção para reduzir custos com mão-de-obra, tornando essas cooperativas comparáveis às pequenas empresas da ponta final da cadeia produtiva, local onde se concentra o trabalho desqualificado, mal remunerado e instável. Assim, o desenvolvimento dessas cooperativas fraudulentas no Nordeste constitui em última instância um mecanismo de redução de custos para as

empresas contratantes dos serviços dos trabalhadores associados. Nessa direção, vale a pena citarmos a passagem abaixo:

“A novidade das cooperativas nordestinas está na sua constituição para atender a demandas de empresas específicas - grandes confecções e indústrias de calçados - que, para tanto, bancam parte de seu funcionamento com contratos variados, embora predominem a exclusividade na produção e o controle sobre a organização do trabalho. Os trabalhadores são associados, e como tais não são regidos pela legislação trabalhista. O recolhimento das obrigações sociais é de responsabilidade dos trabalhadores. Com isso, além do baixo salário propriamente dito (que raramente ultrapassa a faixa de 1,5 salário mínimo), a terceirização em cooperativas reduz mais ainda os custos da produção (...)” (Lima in **Novos Estudos Cebrap**, op. cit.: 144).

A partir desse quadro geral apresentado referente ao desenvolvimento das cooperativas fraudulentas desenvolvidas no Nordeste, adentraremos nos pontos específicos e convergentes nas experiências dessas cooperativas desenvolvidas nos diversos estados nordestinos, com destaque para o Ceará, estado pioneiro nesse tipo de arregimentação de mão-de-obra na região.

3.2.1 O modelo cearense de cooperativas

“No Nordeste, o estado do Ceará se destaca por uma agressiva política de captação de recursos e investimentos voltados para a interiorização da industrialização, opção resultante das poucas possibilidades de atividades agrícolas e pecuárias no semi-árido que compõe a quase totalidade de seu território. Tornou-se líder em termos do montante de investimentos na região, transformando suas históricas desvantagens econômicas, espaciais e populacionais em vantagens no novo contexto da globalização dos mercados” (Lima in **Castro & Dedecca**, 1998: 217).

A citação acima retrata o momento histórico vivenciado pelo estado do Ceará até 2002: o Plano do governo estadual Tasso Jereissati priorizava o setor industrial como alternativa de geração de emprego à população local, pois para o governo essa opção constituiria condição para reverter o quadro de pobreza do estado.

A política industrial desenvolvida pelo governo do Ceará, a partir da segunda metade dos anos 80, privilegiava a instalação de fábricas no interior do estado, ou seja, em lugares onde sem a possibilidade da terceirização em cooperativas - e sem outros incentivos governamentais, conforme analisado no item anterior deste Capítulo - a atração de atividades industriais se tornava difícil. Essas cooperativas no interior cearense se justificariam como “proposta de formação de minidistritos na zona rural e no semi-árido nordestino”, reduto de pobreza no estado.

Essa política com tendência à “desconcentração industrial” tem como fundamento o novo contexto de produção industrial que apresenta: possibilidade de dinamismo econômico de pequenos distritos industriais e redução do tamanho da fábrica através do enxugamento das empresas (terceirização de alguns setores da produção). Esse contexto, por sua vez, resulta geralmente num quadro marcado pela incidência de redução de custos com mão-de-obra nas pequenas empresas da ponta final da cadeia produtiva (conforme analisado no 2º Capítulo desta pesquisa).

Nesse sentido, um outro elemento vem constituir essa política industrial cearense:

“Com as dificuldades inerentes à mudança da legislação federal, o estado poderia induzir formas de terceirização que barateassem custos e se tornassem um elemento a mais no ‘mix’ de incentivos para atrair novas indústrias. (...) Nesse quadro, recuperou-se a idéia de cooperativa, mas precisamente de cooperativas de produção industrial, uma novidade na região. Apesar do fracasso histórico das cooperativas agropecuárias locais, implementadas com aval da SUDENE, principalmente na década de 70, considerou-se a possibilidade de criar grupos associativos autônomos para o trabalho urbano industrial em áreas sem nenhuma tradição industrial e, menos ainda, associativa” (Lima, 2002: 55-56).

Com isso, a constituição dessas cooperativas de produção industrial no estado vem aproveitar a sua disponibilidade de mão-de-obra barata e em abundância para reduzir os custos das empresas. Em outros termos, a possibilidade de terceirizar partes ou todo o processo produtivo em cooperativas, ao eliminar custos com obrigações trabalhistas, reduz consideravelmente as despesas das empresas que fazem opção pela força de trabalho associada.

A implantação dessas cooperativas no Ceará exigiu um acompanhamento direto do governo cearense, pois de acordo com o próprio governo, essa implantação se daria de uma forma lenta devido à falta de qualificação da força de trabalho local, e principalmente diante da inexperiência de trabalho associado. Sobre a participação do governo na formação dessas cooperativas no estado, **Lima** (2002: 57) esclarece:

“A proposta era fornecer as condições para que os trabalhadores adquirissem plena autonomia. O estado não daria dinheiro a fundo perdido para as cooperativas. Estas não possuíam capital inicial nem capacidade tecnológica, muito menos equipamentos ou instalações. Partindo desses dados, o estado construía galpões que eram cedidos para as cooperativas, mas permaneciam como propriedade do estado; arrumava a parceria para as cooperativas, que forneceria matéria-prima e compraria o produto acabado, o que era uma garantia de mercado; arregimentava mão-de-obra sem qualificação alguma; fornecia bolsa treinamento e acompanhava seu funcionamento através de técnicos (...), que explicariam o funcionamento dessa forma de organização do trabalho”.

Assim, a falta de capital monetário e a defasagem de uma cultura industrial dos trabalhadores associados justificaria a “política paternalista” do governo do estado em relação aos mesmos.

Como resultado da política industrial descrita acima, os grupos empresariais (sobretudo do setor calçadista e de confecções) se instalaram no estado do Ceará, através de unidades no interior do estado e na região metropolitana de Fortaleza. Algumas dessas empresas instalaram no estado apenas centros de distribuição, utilizando a mão-de-obra local como meio de garantir uma produção totalmente organizada em cooperativas. Vejamos a seguir algumas experiências nesse sentido.

O projeto pioneiro no Ceará: as cooperativas de confecções do Maciço de Baturité

A experiência precursora da constituição de cooperativas no estado do Ceará ocorreu com a criação do Pólo Confeccionista de Baturité, implantado em 1991 no município de Acarape, situado a 45 km da capital Fortaleza.

Formadas a partir dos investimentos de um grupo de Taiwan, funcionavam cinco unidades instaladas num terreno doado pela Prefeitura do município: uma fábrica de máquinas de costura; uma fábrica de motores para máquinas de costura (montadora); uma fábrica de confecções; uma fábrica de gelatina comestível e ainda uma montadora de jipes utilitários de fibra de vidro.

O projeto de terceirização da produção em cooperativas teve início efetivamente em 1994. A partir de então, as fábricas de confecção e de motores passaram a manter sua produção com base numa força de trabalho agregada em cooperativas - somente as partes técnica e de supervisão eram constituídas por trabalhadores contratados formalmente pela empresa taiwanesa.

“(…) Contava com 15 cooperativas instaladas em galpões nos municípios participantes situados num raio de 50 km de Acarape. Cada cooperativa se constituía em até três unidades localizadas em bairros ou distritos dos municípios, cada uma delas agrupando de 22 a 35 cooperados (...). O impacto das cooperativas nos municípios pode ser dimensionado pela criação de, aproximadamente, 100 postos de trabalho, por cooperativa, numa população de 10.000 a 30.000 habitantes na zona urbana e rural (...)” (Lima in Castro & Dedecca, 1998:219).

A maior parcela desses trabalhadores cooperativados era constituída por mulheres sem experiência de trabalho em fábricas, ou até mesmo de prática em outras ocupações fora de seus domicílios. A inserção das mesmas nesse tipo de trabalho se relacionava principalmente com o fato de que a possibilidade de complementar a renda

familiar com um rendimento mensal aparecia como uma oportunidade extremamente propícia para essas mulheres oriundas de famílias de baixa renda.

A presença das mulheres que não tinham tido uma experiência de ocupação industrial anterior - tal situação ocorria também com alguns trabalhadores do sexo masculino - tornava marcante a necessidade de uma qualificação mínima para quase a totalidade dos trabalhadores dessas cooperativas no desempenho de suas funções. Diante dessa realidade, foi construído um Centro de Treinamento em Acarape (Fundação Centro Tecnológico de Formação de Confeccionistas - FCTCF) destinado à formação de costureiras(os) industriais e mecânicos.

O treinamento previsto durava de dois a três meses (média de 280 horas), período em que o governo do estado garantia uma bolsa-salário correspondente ao valor de 50% do salário mínimo para o treinando. Os candidatos selecionados neste treinamento iriam compor a mão-de-obra da cooperativa, e essa seleção tinha por base as demandas da fábrica em relação à força de trabalho.

Além dos cursos direcionados ao manuseio da máquina, o treinamento incluía medidas de postura no trabalho como forma desses cooperativados adquirirem “uma cultura do trabalho decorrente do processo de proletarização porque estavam passando”. A FCTCF, por meio de uma parceria com a Organização das Cooperativas do Estado do Ceará (OCEC), oferecia também curso de cooperativismo com uma carga horária de 16 horas, sobre o qual merece destaque a seguinte passagem da obra de **Lima** (2002: 62):

“No cotidiano, entretanto, os princípios do cooperativismo diluíam-se numa organização do trabalho em nada diferente de uma fábrica comum. A presença constante dos funcionários da empresa controlando o trabalho realizado aumentava a identificação dos cooperativados com a fábrica, mais virtual que real”.

Esse controle do trabalho dos cooperativados ocorria por meio da fiscalização exercida pelos supervisores (trabalhadores formais, constituído por funcionários enviados da matriz da Fábrica). Todavia, esse compromisso era transferido para o coletivo dos trabalhadores (administrados pelo presidente das cooperativas), pois estes eram responsabilizados pela efetivação das normas disciplinadoras no que tange à cobrança do

acompanhamento do ritmo da produção, bem como em relação a faltas, indisciplinas, desligamentos e outros problemas. Vale salientar aqui que, por ser a remuneração dos cooperativados baseada na produção, esse controle social exercido pelos próprios colegas de trabalho - em detrimento de um controle hierárquico formal - levou a constantes conflitos entre os próprios trabalhadores associados.

Ainda no que diz respeito à remuneração, esta se dava de forma totalmente variável, com base na produção estabelecida pela Empresa Taiwanesa, girando em torno de no máximo um salário mínimo. Uma vez decidido o valor mensal a ser repassado para os cooperativados, este era pago ao coletivo desses trabalhadores, com um adicional de R\$ 30,00 para o(a) presidente e R\$ 20,00 para a secretária e para a tesoureira.

Um outro elemento totalmente variável era a jornada de trabalho, visto que embora esta fosse estipulada formalmente das 7 às 17 horas, o que predominava era uma jornada flexível, dependente da entrega dos pedidos. Portanto, se a demanda fosse alta, a jornada deveria ser estendida a um limite não preestabelecido para que os prazos fossem cumpridos.

Lima (2002) complementa a análise das cooperativas do Maciço de Baturité, informando que algumas turbulências atingiram o grupo taiwanês - relacionadas à política de estabilização da moeda econômica, mudanças na política de importações do governo federal, problemas na adequação da produção ao mercado nacional e em relação à própria dimensão do projeto. Tais turbulências levaram essas cooperativas a uma crise, que foi agravada devido ao fato das mesmas serem indiciadas por assalariamento disfarçado. Como resultado, as cooperativas fecharam, e uma outra cooperativa foi organizada no prédio da fábrica por dois ex-funcionários do grupo taiwanês e um ex-empresário de Fortaleza.

Em relação aos investimentos do grupo do Taiwan no Nordeste **Lima** sintetiza:

“O grupo taiwanês, em 1999, continuava atuando normalmente, utilizando o Centro de Treinamento como uma unidade de confecções e treinamento eventual para cooperativas em outros estados” (2002: 73).

Essa continuidade nos negócios do grupo taiwanês - inclusive com ampliação de investimentos para outros estados do Nordeste - corresponde ao próprio aperfeiçoamento do modelo de cooperativas, que acabou se espalhando para outras áreas da região, a partir da experiência cearense. Nesse processo de aperfeiçoamento no modelo de cooperativas, ao invés da utilização de diversas cooperativas pequenas numa dada área, a tendência passou a ser concentrar grandes cooperativas (com maior número de trabalhadores) em municípios determinados. Essa foi a tendência adotada por exemplo pelo setor calçadista conforme analisaremos a seguir.

As cooperativas de calçados

O incremento nas exportações do setor calçadista no estado do Ceará se deu de forma ascendente - deslocando o estado da 13ª posição em 1987 para 2º colocado em 1998, chegando ao 1º lugar em 1999 nas exportações deste produto para o Mercado do Cone Sul (MERCOSUL) -, tornando o Ceará o III Pólo Calçadista do Brasil (atrás do Rio Grande do Sul e de São Paulo).

Para a análise do desenvolvimento desse setor no estado, deve-se levar em consideração que a indústria calçadista se compõe de um processo pouco mecanizado, com operações simples e independentes umas das outras, podendo serem tratadas pontualmente sem requerer qualificações específicas. Desse modo, esse setor embora intensivo em trabalho, possui liberdade para se realocar em busca de mão-de-obra barata, bem como apresenta a possibilidade de realizar fases distintas da produção em plantas diferentes para depois serem integradas num outro local (**Gitahy & Ruas** et al, 1998). Diante dessa “versatilidade” da indústria calçadista, somada ao novo direcionamento nesse mercado⁸⁰, as demandas desse tipo de indústria (mão-de-obra intensiva e pouco qualificada e/ou escolarizada) encontra terreno propício em cidades que dispõem de mão-de-obra

⁸⁰ Tal como analisa **Gitahy & Ruas** et al (op. cit.), a partir dos anos 70 grande parte dos processos tecnologicamente maduros e intensivos em trabalho foram transferidos para países do Terceiro Mundo, e com isso, os países do Primeiro Mundo se tornaram principais importadores de produtos que possuem como fator mais competitivo o preço, tornando os produtores do Brasil e os produtores asiáticos responsáveis por

abundante, com poucas oportunidades de emprego para a população, e sem um histórico de luta por melhorias nas condições de trabalho.

Nessa direção, a expansão do setor calçadista no estado é também perpassada por um quadro de formação de falsas cooperativas ligadas a empresas produtoras de calçados.

“No rastro das cooperativas de confecção, a partir de 1995-1996 começaram a instalar-se cooperativas de calçados, com a abertura de filiais de indústrias do sul do país no interior do estado. Entre estas destacam-se as instaladas nos municípios de Itapajé, Canindé, Santa Quitéria, Itapipoca, Crateús e Quixeramobim. Diferentemente da experiência do Pólo Confeccionista, as indústrias calçadistas que se instalaram, terceirizando a produção em cooperativas, concentram a produção em uma ou duas grandes unidades, utilizando entre 500 e 600 trabalhadores cada. Geralmente, as empresas mantêm nas cidades um galpão próprio onde funciona o almoxarifado, depósito e o escritório, ao lado do prédio da cooperativa” (Lima in Castro & Dedecca, op. cit: 220-221).

A citação acima tem caráter bastante sintético no que tange à formação das cooperativas calçadistas no estado do Ceará - inclusive, em relação à cooperativa que fez parte da pesquisa empírica realizada pela autora, que também contribui para a análise aqui desenvolvida. Todavia, algumas informações podem e devem ser acrescentadas.

Tal como o que ocorria nas cooperativas do Maciço de Baturité, as cooperativas calçadistas do Ceará se caracterizavam pela flexibilidade na jornada de trabalho (de acordo com as encomendas), bem como na remuneração dos trabalhadores (de acordo com a produção mensal). Vale ressaltar que, ainda em relação à remuneração, além do seu valor mensal ser determinado pela produção estipulada e calculada pela empresa tomadora de serviços (sem negociação com os trabalhadores), deste pagamento eram

grande parte da produção mundial nesse setor (calçadista) que, como expomos anteriormente, é caracteristicamente intensivo em mão-de-obra.

abatidas as despesas referentes ao INSS ou ainda qualquer outro encargo necessário ao funcionamento da cooperativa⁸¹.

Embora não existisse um centro de treinamento específico, como para as cooperativas de confecção no estado, o treinamento dos novos trabalhadores do setor calçadista se dava no próprio processo produtivo dessas cooperativas, e também era pago pelo governo cearense (em torno de R\$ 60,00 para cada treinando).

Em relação à escolaridade dos trabalhadores, no geral, esta era a mínima exigida; com isso, conviviam no desempenho das mesmas funções desde trabalhadores semi-analfabetos até cooperativados universitários. Tal situação ocorria em virtude da baixa qualificação das atividades executadas, com exceção apenas para restritos cargos ocupados por funcionários vindos das empresas contratantes, localizadas na maioria das vezes na região sul ou sudeste do país.

A organização do trabalho se dava a partir da divisão da produção em cinco setores: corte, costura, pré-montagem, montagem e limpeza (acabamento)⁸². Detalhando melhor, a produção de um calçado seguia a seqüência indicada pelos referidos setores, onde era utilizada uma linha de montagem taylorista/fordista - conduzida por uma esteira.

Outro elemento que vem sendo destacado por **Lima** nos seus estudos sobre as cooperativas calçadistas, são os problemas decorrentes da convivência entre os trabalhadores associados (“nativos”) e os funcionários das empresas contratantes (paulistas ou gaúchos). Estes problemas devem-se sobretudo ao tratamento diferenciado entre os dois tipos de trabalhadores, conforme sintetizado através da seguinte citação:

“A vinda de funcionários gaúchos para cidades sertanejas não deu-se sem conflitos. Para gerenciar - indiretamente - cooperativas e para supervisioná-las, operários qualificados e semi-qualificados foram transferidos para estas cidades com maiores salários, criando

⁸¹ Isto se dava com base em que, de acordo com a lei nº 5.764/71, “as cooperativas são entidades civis com forma e natureza jurídica próprias, tendo estatuto e disposições aplicáveis. O art. 6º estabelece que são deveres do cooperado subscrever e integralizar as quotas-partes do capital, assim como contribuir com taxas, serviços e encargos que forem estabelecidos” (**Lima**, 2002: 79).

⁸² Para uma análise detalhada das atividades desenvolvidas em cada um desses setores na indústria calçadista consultar: **Ruas** (1985); **Fensterseifer** (1995), dentre outros trabalhos que investigam o processo de trabalho especificamente da indústria calçadista.

uma aristocracia operária, branca, loira e com direitos. Eram trabalhadores assalariados das empresas, em contraposição aos trabalhadores das cooperativas, em tese, donos do negócio. Aos estereótipos tradicionais somaram-se a diferenciação funcional: os gaúchos mandavam e tinham direitos sociais observados, embora não fossem os donos do capital apenas seus prepostos” (Lima, 2002: 125).

Ainda sobre o tipo de relação estabelecida entre os funcionários das empresas tomadoras de serviços e os trabalhadores cooperativados, vale destacar que esta era permeada por imagens de gênero baseadas na discriminação, visto que estes funcionários (na sua quase totalidade homens) ressaltavam cotidianamente a dificuldade feminina em se adaptar a algumas tarefas⁸³, sob a alegação de serem incapazes de realizar atividades que exigissem maior força física, além de serem mais “sensíveis” e “frágeis” às tentativas de disciplinamento⁸⁴.

Assim, além desse autoritarismo dos funcionários da empresa para com os cooperativados, foram ainda as más condições de trabalho nas cooperativas calçadistas no interior do Ceará - galpões com ventilação precária, problemas sanitários, falta de equipamentos de segurança, dentre outros - que resultaram em diligências na Delegacia Regional do Trabalho e na Procuradoria Regional do Trabalho. Essas investigações oficiais buscavam analisar as denúncias de que o trabalho nessas cooperativas estava gerando problemas de saúde para alguns cooperados, que ao adoecerem eram dispensados sem nenhum tipo de indenização.

Essas cooperativas também foram alvo de protestos por parte de algumas instituições (dentre elas, a igreja católica e alguns sindicatos) e pelos próprios

⁸³ Embora este segmento constituísse a maior parte dos trabalhadores ocupados também nessas cooperativas calçadistas. Na cooperativa referente à pesquisa empírica realizada no ano de 2002, por exemplo, a força de trabalho era composta 57,93% de mulheres e 42,07% de homens.

⁸⁴ Situações desse tipo foram encontradas na pesquisa empírica, nos momentos em que os funcionários da empresa contratante ridicularizavam as mulheres cooperativadas, afirmando que elas reagiam chorando às suas cobranças. Destaque-se que tal situação também foi encontrada no setor automobilístico no sul do país em pesquisa realizada por Leite (2003).

trabalhadores (por meio de greves e manifestações públicas), objetivando a formalização das relações de trabalho dos cooperativados (assinatura das carteiras de trabalho).

Vale chamar a atenção para o fato de que, assim como as cooperativas do Maciço de Baturité, as cooperativas calçadistas também se apoiavam sobretudo no trabalho de mulheres sem experiência anterior de assalariamento. Conforme a análise anterior evidencia, a exploração do trabalho dessas mulheres adquiria todas as características encontradas pelos estudiosos do trabalho feminino nas mais variadas formas em que ele se apresenta (**Souza-Lobo**,1991; **Abreu**,1993; **Abramo**, 1997; **Segnini**,1998; **Bruschini & Lombardi**, 2000; **Hirata**, 2002; **Kergoat**, 2002; **Leite**, 2003): trabalho desqualificado, mal remunerado, instável, colocado sob pesada vigilância, administrado de forma autoritária, destituído de conteúdo, parcelado, rotinizado, repetitivo, com baixíssima possibilidade de ascensão profissional, e até mesmo insalubre.

Todavia, o progressivo aumento do trabalho masculino em algumas dessas cooperativas calçadistas (como vem acontecendo na cooperativa onde foi realizada a pesquisa empírica) poderá estar indicando a tendência assinalada por **Hirata** (2002), quando a autora percebe a utilização do trabalho feminino em trabalhos precários que tendem a resultar na extensão de um modelo precário, vulnerável e flexível para os trabalhadores em geral: “as trabalhadoras podem ser vistas como cobaias para o desmantelamento das normas de emprego predominantes até então”.

Outro segmento da população bastante utilizado como mão-de-obra nas cooperativas são os jovens⁸⁵. Novamente aqui confluem os interesses das cooperativas com as necessidades da força de trabalho. Por um lado, dada a situação de pobreza vivenciada por esses jovens, eles se constituem em um estoque importante de mão-de-obra barata para as cooperativas. Por outro lado, sem experiência anterior de assalariamento, a inserção nessas cooperativas surge como uma oportunidade de trabalho (embora mal pago, instável e desqualificado) em meio ao restrito mercado de trabalho local.

⁸⁵ Na cooperativa calçadista onde foi realizada a pesquisa empírica, por exemplo, 61,74% da mão-de-obra era constituída por trabalhadores na faixa etária de 18 a 25 anos.

3.2.2 A difusão das falsas cooperativas pelo Nordeste

O modelo cearense passou a ser experimentado e adaptado por alguns dos outros estados do Nordeste; com isso, apesar das diferenças, o que se constata é que a relação de trabalho permeada pelas cooperativas se tornou atraente para outras localidades e para outras empresas dispostas a investir em cidades também marcadas pelo excesso de mão-de-obra disponível e barata, conforme veremos a seguir.

A experiência da Paraíba

Para a análise do desenvolvimento de cooperativas no estado da Paraíba, os estudos de **Lima** resgatam uma experiência anterior de interiorização industrial no setor calçadista: a “implantação de unidades produtivas chamadas de ‘postos de serviços’ em diversos municípios, mas que mantinham contratos formais de trabalho” (2002: 83).

Embora essa experiência fosse marcada pela contratação formal dos trabalhadores, ela possuía outras características que se assemelhavam com as condições de trabalho que compuseram o quadro das cooperativas - condições estas que asseguravam uma redução nos custos das empresas. Dentre estas características destacamos: a parceria com o governo estadual e municipal para a garantia de uma infra-estrutura e para a isenção de taxas e impostos; a organização taylorista do trabalho; a elevada carga horária de trabalho; a pouca exigência em relação à escolaridade e à qualificação dos trabalhadores; e ainda, a remuneração restrita a um salário mínimo exigido por lei, sem a existência de qualquer benefício destinado aos trabalhadores (transporte, alimentação, etc.).

A escolha para a implantação das cooperativas além de estar relacionada à existência anterior desses chamados “postos de serviços”, relacionava-se também a locais onde haviam ruínas de algumas fábricas que funcionaram em tempos passados (por exemplo, a cidade de Rio Tinto).

“No geral, as cooperativas paraibanas estão se instalando em municípios onde funcionam ou funcionaram empresas têxteis e de confecções o que é fator de redução do tempo despendido em treinamento (...)” (Lima in **Novos Estudos Cebrap**, op. cit.: 153).

Se por um lado, a formação dessas cooperativas tinha como vantagem para as empresas a economia com treinamento; por outro lado, a experiência industrial de alguns trabalhadores gerou um problema para estas empresas: este problema singulariza o estado da Paraíba - em relação ao desenvolvimento de cooperativas em outros estados do Nordeste -, e tal particularidade diz respeito à postura crítica dos cooperativados paraibanos ex-operários:

“Essa postura dos (...) cooperativados, desde o início, indicava a maior resistência ao modelo em cidades com atividades industriais e trabalhadores, se não mais qualificados, pelo menos adestrados àquele tipo de trabalho. Ao apostar na redução de gastos de treinamento, a experiência paraibana descuidou de uma característica básica de outras cooperativas em implantação na região, que era a inexistência da experiência fabril ou mesmo de assalariamento prévio (...)” (Lima, 2002: 88).

No que tange a outros aspectos do desenvolvimento das cooperativas na Paraíba⁸⁶, estes se igualavam ao que estava acontecendo nas cooperativas dos outros estados da região: apoio do governo estadual e municipal; organização taylorista do trabalho; remuneração precária; ausência de benefícios; problemas na assimilação dos cooperativados para diferenciar o trabalho cooperativo do trabalho fabril (devido a forma que vivenciavam esse suposto cooperativismo com características de trabalho industrial); resultando também na obrigatoriedade de contratação formal desses cooperados (como empregados), devido as acusações judiciais que evidenciavam a existência de trabalho assalariado disfarçado nessas falsas cooperativas.

A experiência de Pernambuco

⁸⁶ Vale salientar que dentre as cooperativas da Paraíba, foi encontrada até mesmo trabalho domiciliar para garantir a entrega dos produtos encomendados, quando inexistiam locais apropriados para a produção.

“Enquanto no Ceará o modelo de cooperativas distribuídas numa dada área e vinculadas a uma fábrica mostrou-se inviável, predominando grandes cooperativas centradas em um único município, em Pernambuco a situação foi contrária, com a abertura progressiva de unidades cooperativas em pequenas cidades do agreste setentrional do estado, na microregião conhecida como médio Capibaribe” (Lima, 2002: 95).

Assim como o que ocorreu no modelo taiwanês implantado no Ceará, um grande grupo nacional do ramo de malharia apresentou um projeto para o governo do estado de Pernambuco objetivando a formação de dez cooperativas espalhadas pelo interior pernambucano. A fundação dessas cooperativas constituía uma estratégia de reestruturação da referida empresa, que passava por uma situação de forte concorrência com os produtos asiáticos.

O plano original de abrir dez cooperativas, acabou sendo reduzido inicialmente com a criação de apenas duas cooperativas de confecção, em 1995, devido à dificuldade de financiamento para a compra das máquinas. Essas duas cooperativas foram abertas nos municípios de Orobó e Machados, ambos cerca de 100 km da capital Recife.

Mediante visitas de técnicos do governo de Pernambuco para conhecer o modelo cearense do Maciço de Baturité, a experiência pernambucana começou a se desenvolver com algumas semelhanças, embora tivesse também algumas diferenças em relação ao referido modelo do Ceará. As semelhanças dizem respeito principalmente ao “perfil dos cooperativados” (origem, escolaridade, sexo, nível de qualificação) e em relação aos “municípios escolhidos para instalação” (proximidade da capital do estado e escassez local de empregos).

Já no que tange às diferenças entre a experiência cearense e a pernambucana, a mudança principal se deu em relação ao horário de trabalho nas cooperativas de Pernambuco: dois turnos de seis horas de trabalho, justificado pela necessidade da imensa maioria dos associados: mulheres, que demandavam algumas horas do dia para realizar os afazeres domésticos. Trata-se aqui da questão da dupla jornada de trabalho enfrentada pelas mulheres, já suficientemente analisada pela bibliografia especializada: “(...)qualquer que seja sua situação laboral, as mulheres seguem sendo as responsáveis por múltiplas

tarefas associadas à casa, aos filhos, à família em geral” (**Bruschini & Lombardi**, 2000: 29).

Assim, a solução encontrada revela mais uma vez a dificuldade enfrentada pelas mulheres de divisão de tarefas domésticas com os homens, reforçada aqui pela concordância da empresa no que se refere à diminuição da jornada de trabalho. De fato, com essa medida a empresa acabou perpetuando a compreensão de que as atividades relacionadas à reprodução social devem ser de responsabilidade exclusiva das mulheres, e não de ambos os sexos.

A dupla jornada de trabalho feminina é portanto a aqui constatada, e é inclusive aproveitada como incentivo para a produtividade desse tipo de mão-de-obra, tal como pode ser observado na fala dos responsáveis por essas cooperativas: “com essa redução da jornada de trabalho, o custo por peça diminuiu, mas a produtividade aumentou”.

Outra diferença em relação à experiência pernambucana com cooperativas de confecção das cooperativas do estado do Ceará diz respeito à parceria com o governo estadual. Detalhando melhor, uma vez que Pernambuco possuía o maior e mais diversificado parque industrial da região nordeste, dar apoio direto para a instalação de novas indústrias (tal como ocorreu com o modelo cearense) geraria problemas para lidar com as empresas já instaladas no estado. Desse modo, as novas cooperativas que foram formadas em 1998 (Macaparana, João Alfredo e São Vicente Ferrer) tiveram participação discreta do governo estadual de Pernambuco.

Outro aspecto da formação de cooperativas no estado pernambucano merece ainda destaque:

“Uma característica das cooperativas em Pernambuco foi a forte preocupação, desde a implementação do projeto pela fábrica, com sua desvinculação com gestão das cooperativas, embora seus funcionários as gerenciassem de fato. Pode parecer óbvia essa preocupação, entretanto, empresas que descuidaram desse ‘detalhe’ tiveram processos na justiça e outras foram fechadas na Paraíba e Ceará. A identificação das cooperindústrias, como são chamadas, com a fábrica, mesmo assim era total, seja entre as cooperadas, seja pelos habitantes das cidades, onde eram vistas como unidades da empresa” (**Lima**, 2002: 97-98).

Assim, a preocupação da tomadora de serviços em tentar demonstrar sua diferença em relação às cooperativas não surtiu efeito diante das evidências cotidianas ocorridas no interior dessas cooperativas; todavia, as reações contrárias ao desenvolvimento dessas falsas cooperativas no estado de Pernambuco não tiveram muita força. Tal fato pode ser exemplificado pela inexistência de reação sindical, atribuída talvez pela pouca visibilidade das cooperativas no estado ou até mesmo em virtude da dimensão do desemprego que tende a enfraquecer o poder de combate dos sindicatos.

A experiência do Rio Grande do Norte

No Rio Grande do Norte a adaptação do modelo cearense adotou uma característica peculiar, ou seja, a experiência com cooperativas de produção no estado surgiu em 1997, permeada por uma associação comunitária que mesclava atividades sociais com programas de geração de renda.

Detalhando melhor: no município de Santa Rita (localizada a 120 km de Natal) surgiu uma organização marcada pelo trabalho cooperativo, sob a tutela da Associação Comunitária do Vale do Trairi (ACT). Esta organização se dividia em várias unidades de produção - como eram chamadas essas cooperativas -, as quais funcionavam como faccionistas para diversos parceiros, mas sem serem constituídas formalmente como cooperativas eram declaradas como parte da ACT, tal como relata **Lima** (In **Novos Estudos Cebrap**, op. cit: 150):

“(...) são unidades da Associação, cujo objetivo declarado é financiar o projeto de intervenção social, tornando-o independente de verbas estatais. Com isso, o excedente gerado não está voltado para os cooperados e sim para a Associação”.

Desse modo, o trabalho era organizado de acordo com as características de uma cooperativa, mas na prática a renda era destinada para a manutenção dos projetos da Associação, não existindo fundo de reserva direcionado aos trabalhadores.

As unidades de produção estavam voltadas basicamente para o setor de vestuário (malharia, camisetas de algodão, camisas planas, jeans). Tal como na experiência pernambucana, as cooperativas do Rio Grande do Norte realizaram, inicialmente, adaptações nos horários (jornada de 8 horas diárias, mas com um intervalo de 4 horas)⁸⁷. Esse ajuste possuía também como justificativa a predominância de mulheres trabalhando, e assim como na experiência de Pernambuco objetivava, por meio desse intervalo prolongado, possibilitar essas mulheres conciliar o trabalho industrial com as tarefas domésticas.

Posteriormente, em 1998, essa “jornada flexível de trabalho” foi substituída por uma jornada de oito horas corridas - com intervalo de ½ hora quando era servido um sopão (produzido na própria Associação) - devido à dificuldade dos cooperados em conciliar trabalho e horário escolar. Esta dificuldade diz respeito sobretudo à parcela mais jovem da força de trabalho, que ainda se encontrava em idade escolar.

Em relação à remuneração, esta variava conforme a produção média do grupo (malharia) ou da unidade, mas: “o encerramento de parcerias e o fechamento de setores implicava no retorno do trabalhador à sua casa, onde ficava esperando ser chamado quando da retomada da produção” (Lima, 2002: 108).

Desse modo, podemos concluir que, apesar da existência de alguns benefícios apontados pela Associação como de grande importância para os trabalhadores - assistência médica (parceria com a Universidade Federal do Rio Grande do Norte/ UFRN) e fornecimento de moradias -, as relações de trabalho dos mesmos eram totalmente informais, visto que estes trabalhadores não eram sequer considerados cooperativados formalmente (como os trabalhadores das demais cooperativas formais da região Nordeste), e com isso a renda obtida com a venda da fabricação dos produtos era repassada para a Associação e não diretamente para eles.

⁸⁷ “Esse horário mais flexível, por outro lado, eximia as unidades de reservar espaços para refeições, ou mesmo, prover refeições aos trabalhadores”. (Lima, 2002: 106).

CONSIDERAÇÕES FINAIS

“Ao referir-se à incorporação de novos territórios à economia mundializada, Sassen (1998) destacava a nova proletarização representada pela incorporação de trabalhadores ocupados em atividades de subsistência, não capitalistas, a atividades fabris resultantes da realocação da atividade produtiva em termos globais. Esses novos proletários caracterizar-se-iam pela baixa escolaridade e qualificação, e estariam vinculados a empresas de trabalho intensivo e relações de trabalho precárias, empresas terceirizadas, integrantes de redes empresariais, voltadas a processos de trabalho tradicionais e tecnologia obsoleta. Os menores custos estariam na utilização da mão-de-obra em áreas de baixa atividade sindical e sem grandes entraves legais à exploração de mão-de-obra, ou, no caso aqui estudado, na utilização de artifícios de rebaixamento de custos com os trabalhadores, através da utilização de formas alternativas de organização do trabalho, como as cooperativas” (Lima, 2002: 109).

Em meio ao cenário atual, marcado pela transnacionalização do capital e pela emergência dos *greenfields* (novas áreas de expansão do capitalismo), analisamos neste trabalho o atual processo de industrialização da região Nordeste do Brasil, destacando o desempenho do estado do Ceará.

Conforme buscamos esclarecer, desde o final dos anos 80, a política do governo do estado do Ceará tem conseguido atrair indústrias para suas áreas - por meio da citada guerra fiscal - priorizando particularmente o interior do estado, declarado como carente de trabalho para a população local. Essa política governamental considera o processo de industrialização atual do Ceará como mecanismo para reverter o quadro de pobreza que coloca o estado na condição de subdesenvolvimento. Seus resultados, entretanto, não parecem muito alvissareiros, não só no que se refere às relações sociais a

que vem dando lugar, como tentamos evidenciar neste estudo, mas também no que diz respeito às possibilidades de desenvolvimento da região. Segundo elucida **Meneleu Neto**:

“É preciso considerar que a efetivação da sustentabilidade do desenvolvimento só será possível pela interseção relativamente equilibrada de fatores econômicos e sóciopolíticos em sentido amplo. Sabemos que esse equilíbrio relativo tornou-se cada vez mais difícil face à internacionalização da economia e às práticas de desregulamentação do mercado de trabalho. É bem verdade que no estado do Ceará, historicamente, a economia informal tem um peso significativo, de modo que a precariedade do trabalho não se constitui em grande novidade para os cearenses. Novidade, sim, é o modo como essa precariedade vem sendo posta a serviço do rebaixamento de custos, a fim de cumprir a competitividade com relação ao ‘custo chinês’, em que pese a intenção do governo de abrir postos de trabalho no sertão e assim barrar a migração” (**Relatório da OIT apud Meneleu Neto, 2000:44**).

A política de “interiorização industrial” do governo cearense tem como proposta diminuir a migração dessa população do interior do estado para a capital, e conseqüentemente barrar a continuação do inchaço da maior cidade do estado. Vale salientar aqui, que no interior se encontra um quadro de disponibilidade intensa de mão-de-obra inexperiente, pouco escolarizada e qualificada para o trabalho, bem como desprovida de um histórico de luta por melhores condições de trabalho. Tal situação vai ao encontro dos requerimentos de alguns setores industriais, que não exigem trabalhadores com elevado nível de escolarização e qualificação profissional para o desempenho de tarefas relativamente simples, repetitivas e que constituem o “gargalo” da produção desses setores. Assim, a prioridade para esse tipo de setor é o baixo valor pago à força de trabalho, como mecanismo de tornar o produto final mais barato e mais competitivo no mercado global.

É nesse cenário que se tornou possível a formação e desenvolvimento de um tipo de cooperativa no Nordeste (surgida na região no estado do Ceará), que assume características específicas e importantes para a análise das condições de trabalho na atualidade.

Quando escrevemos que essas cooperativas desenvolvidas no Nordeste constituem um tipo específico de cooperativas é porque temos claro, a partir dos estudos

levantados na construção deste trabalho, as características que perpassam esse tipo de relação capital-trabalho, que por sua vez se diferencia de um outro tipo de cooperativismo (não analisado aqui, tendo em vista os objetivos desta pesquisa e, portanto, aberto para novos trabalhos), qual seja: as cooperativas que se caracterizam como uma associação de trabalhadores com a finalidade de aumentar seus ganhos individuais, bem como garantir a todos os membros do grupo uma melhoria no acesso a bens e serviços. Nesse sentido, constituem associações com capital distribuído entre os que nelas trabalham, proporcionando assim a fusão entre trabalho e capital.

Conforme explicita **Leite**:

“Tendo como característica principal o fato de serem associações voluntárias, as cooperativas constituem-se em empresas de propriedade coletiva, autonomamente geridas, criadas por pessoas que se unem visando a satisfação de necessidades econômicas, sociais e culturais comuns. Inspirando-se em valores tão importantes e caros à humanidade como os de autonomia, democracia, solidariedade, igualdade e equidade, elas se propõem a guiar suas atividades por princípios baseados na honestidade e na responsabilidade” (2002: 1).

As cooperativas de comercialização, de consumo, de crédito, e principalmente as cooperativas de produção, constituem para alguns especialistas (com destaque no Brasil para **Paul Singer** e **Boaventura Santos**) modalidades da Economia Solidária; em outros termos, essas organizações, que têm como base a negação da separação entre trabalho e propriedade dos meios de produção, fazem parte para esses autores dessa denominada Economia Solidária. Esta constitui-se, por sua vez, em uma alternativa ao modo de produção capitalista, visto que para além de geração de emprego e renda, vislumbra uma sociedade mais justa e igualitária, contrariando os princípios capitalistas de acúmulo de lucro nas mãos de um reduzido número de proprietários do capital.

Desse modo, estabelece-se a diferença entre uma **empresa solidária** e uma **empresa capitalista**, embora muitas empresas que surjam como solidárias acabem se adaptando ao capitalismo, deixando assim de ser solidárias. E até mesmo, surgem na atualidade algumas organizações, que embora denominadas de cooperativas, funcionam na

verdade como empresas capitalistas dispostas a reduzirem custos, a partir da diminuição das despesas com mão-de-obra.

Detalhando melhor: essas cooperativas fraudulentas na região Nordeste, que foram analisadas neste trabalho, são forjadas por algumas empresas capitalistas como forma de driblar as responsabilidades geradas pela contratação formal de empregados, aproveitando-se do fato das cooperativas constituírem organizações civis (e não trabalhistas).

Daí a relação direta do desenvolvimento desse tipo de cooperativa com setores da produção que demandam mão-de-obra intensiva e que se utilizam do pagamento de baixos salários como garantia de redução de custos para permitir a sua competitividade no mercado global.

Tentando empreender algumas considerações acerca das falsas cooperativas analisadas neste trabalho, destacamos que as mesmas têm se expandido relacionadas principalmente a setores como o de vestuário e o calçadista, em decorrência destes setores não terem sofrido um grau elevado de automatização, tendendo assim a utilizar força de trabalho intensiva. O processo produtivo dos referidos setores singulariza-se ainda por ser pouco mecanizado, com operações simples e independentes e pautado na normatização e no controle dos tempos e movimentos. Consequentemente, esse processo produtivo é intensivo em mão-de-obra, pouco qualificada e escolarizada.

Como resultado das características descritas acima, um outro aspecto que perpassa essas cooperativas diz respeito à predominância de um *processo produtivo taylorista/fordista*, uma vez que, sobretudo nas cooperativas do setor calçadista, as atividades de uma determinada etapa do processo produtivo são conduzidas de um setor para outro por meio de uma esteira, provocando um extremo parcelamento e simplificação das tarefas. Assim, apesar de algumas cooperativas fazerem referência no seu discurso aos novos métodos de trabalho (padrão flexível de organização da produção e do trabalho), o que predomina em meio aos trabalhadores dessas cooperativas é a execução de tarefas simples, repetitivas e que devem acompanhar o ritmo imprimido pela esteira.

Outro aspecto que caracteriza o trabalho nessas cooperativas fraudulentas se relaciona à polivalência desses trabalhadores, que são instados a desempenharem tarefas variadas. Todavia, enquanto esse termo (polivalência) assume um papel importante nos estudos atuais acerca do trabalho, como sinônimo de aumento na qualificação dos trabalhadores, a polivalência dos trabalhadores desse tipo de indústria intensiva em mão-de-obra não corresponde necessariamente a esse sentido, visto que assume geralmente o caráter de *polivalência desqualificante*. Com efeito, ela se refere em geral a situações como o operário tornar-se responsável pela limpeza das máquinas e do posto de trabalho, ou ainda estar apto para ser transferido de uma tarefa parcelar para outra, configurando mais a *multifuncionalidade*, caracterizada pela intensificação do trabalho através do acúmulo de várias funções, todas elas desqualificadas.

Apesar de termos claro que nem todas as cooperativas são constituídas por trabalhadores desqualificados, a realidade das cooperativas fraudulentas analisadas neste trabalho é essa, pois as mesmas são criadas com a finalidade de reduzir custos. Com isso, o tipo de mão-de-obra empregada é formada principalmente por *trabalhadores desqualificados e pouco escolarizados*. A consequência dessas características sobre a remuneração desses trabalhadores é evidente: trata-se de uma *força de trabalho mal remunerada* (percebendo pagamentos até mesmo inferiores ao salário mínimo estabelecido nacionalmente, desprovido de qualquer benefício), com possibilidade de receber salários ainda menores nos momentos de dificuldade da empresa em que trabalha, já que seu pagamento está, geralmente, ligado à produção.

Esse tipo de mão-de-obra é marcada ainda pela *instabilidade*, pois a sua própria manutenção no emprego depende tão somente da intensidade da produção, ou seja, uma vez que esses trabalhadores não estão ligados à empresa por um vínculo empregatício, muitos deles são demitidos com prontidão nas ocasiões de queda no volume de pedidos, em virtude de terem sua substituição facilitada nos momentos de volta do crescimento da produção- devido a pouca exigência em relação à escolarização e qualificação para o trabalho.

Assim, enquanto o padrão flexível de organização do trabalho resulta em trabalho polivalente para um reduzido número de empregados de algumas empresas líderes (o *core* da mão-de-obra no Japão, por exemplo, conforme analisado no Capítulo 2 desta pesquisa); para os trabalhadores das empresas que constituem a ponta final da cadeia produtiva - sobretudo dos setores mais atrasados, como ocorre nas cooperativas fraudulentas aqui analisadas -, *trabalho flexível converte-se em trabalho marcado pela insegurança*.

Nesse quadro, o modelo elaborado basicamente para minimizar custos com mão-de-obra (cooperativas fraudulentas) agrega uma força de trabalho constituída principalmente por dois segmentos da população particularmente atingidos pelo avanço atual nas ocupações precárias⁸⁸, são eles: as mulheres e os jovens (estes, como vimos, geralmente se encontram na sua primeira oportunidade de trabalho).

A utilização da mão-de-obra feminina levou algumas dessas cooperativas a reduzirem a carga horária de trabalho, ou ainda, a promoverem um intervalo prolongado para o horário de almoço, como alternativas para garantir a produtividade dessas trabalhadoras através da possibilidade das mesmas conciliarem emprego e desempenho das tarefas domésticas, adequando-se às necessidades da dupla jornada de trabalho que incide sobre a mulher trabalhadora.

Apesar dessa mudança de horário - com intervalo maior, tendo como resultado o horário de trabalho terminar mais tarde - ter afetado uma outra parcela importante da força de trabalho para essas cooperativas, que são os jovens, visto que essa saída mais tarde veio lhes trazer dificuldade para conciliar horário de trabalho com horário escolar, eles (os jovens) aparentemente preferem manter-se no trabalho (algumas vezes tendo que parar de estudar), já que o percebem como a sua oportunidade de ingressar no mercado de trabalho.

⁸⁸ Os problemas enfrentados por estes segmentos no acesso ao mercado de trabalho já foram apontados por diversos autores, dentre eles: **Schaff** (1991); **Castel** (1998); **Leite** (2003). No texto *Problematizando a relação educação, trabalho e desenvolvimento*, encontrado no site www.lite.fae.unicamp.br, **Segninini** também faz referência a esse assunto.

Por fim, a formação dessas cooperativas acontece em meio ao avanço de formas de trabalho que tendem à precarização, uma vez que, colocadas enquanto pseudo-solução para o problema do desemprego, elas vêm gerando ocupações com prazo limitado, pouco qualificadas, substituíveis e, inclusive, suprimidas de contrato formal (carteira assinada). Frente à dimensão que esse processo vem apresentando no Nordeste brasileiro, evidentemente, uma análise mais aprofundada acerca dos sujeitos nele envolvidos (sobretudo em relação às mulheres e aos jovens) ainda se encontra em aberto e adquire uma enorme importância para o avanço do conhecimento sobre as formas de trabalho que vêm se difundindo com o processo de “modernização” desta parte do território nacional.

REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- ABRAMO**, Helena W. *Cenas juvenis*. São Paulo: Página Aberta, 1994.
- ABRAMO**, L. “Imagens de gênero e políticas de recursos humanos na modernização produtiva”. *São Paulo em perspectiva*, vol. 11, São Paulo: Fundação Seade, 1997.
- _____. “Um olhar de gênero: visibilizando a precarização ao longo das cadeias produtivas”. In: **ABRAMO**, L. & **ABREU**, A. R. de P. (orgs). *Gênero e trabalho na sociologia latino-americana*. SP-RJ: ALAST, 1998.
- ABREU**, A. “Mudança tecnológica e gênero no Brasil”. *Novos Estudos Cebrap*, nº 35. São Paulo: Cebrap, 1993.
- ABREU**, A. R. de P. (Org.). *Produção Flexível e Novas Institucionalidades na América Latina*. RJ: Ed. UFRJ, 2000.
- AMADEO**, Edward. “Mercado de trabalho brasileiro: rumos, desafios e o papel do Ministério do Trabalho”. In: **POSTHUMA**, Anne C. (org). *Abertura e ajuste do mercado de trabalho no Brasil: políticas para conciliar os desafios de emprego e competitividade*. Brasília: OIT e MTE, 1999.
- AMORA**, Zenilde B. “Aspectos Históricos da Industrialização no Ceará”. In: **SOUSA**, Simone de (Coord). *História do Ceará*. 4. ed. Fortaleza: Demócrito Rocha, 1995.
- ANTUNES**, Ricardo. *Adeus ao trabalho? ensaios sobre a metamorfose e a centralidade do mundo do trabalho*. São Paulo: Cortez, 1995.
- ANUÁRIO DO CEARÁ 1996**. Fortaleza: O Povo, p. 629, 1996.
- ANUÁRIO ESTATÍSTICO DO CEARÁ 1998/1999**. Fortaleza: IPLANCE, 1998. 765p.
- ARAÚJO DE OLIVEIRA**, Manfredo. “A globalização e a problemática do terceiro mundo”. *Revista de Educação*, Brasília: DEC, n. 100, p. 23, 1996.

- ARBIX**, Glauco. “Os descaminhos do governo e a precarização das relações de trabalho”. In: **CARLEIAL**, Liana & **VALLE**, Rogério (orgs). *Reestruturação produtiva e mercado de trabalho no Brasil*. São Paulo: HUCITEC-ABET, 1997.
- _____. “Desenvolvimento regional e guerra fiscal entre estados e municípios no Brasil”. In **GUIMARÃES**, N. e **MARTIN**, S. (orgs.). *Competitividade e desenvolvimento: atores e instituições sociais*. SP: SENAC, 2001.
- ARRUDA**, Gerardo et al. “Políticas de emprego no Estado do Ceará”. In: **POSTHUMA**, Anne C. (org). *Abertura e ajuste do mercado de trabalho no Brasil: políticas para conciliar os desafios de emprego e competitividade*. Brasília: OIT e MTE, 1999.
- BABSON**, Steve. *Empowerment and exploitation in the Global Auto Industry*. Detroit: Wayne State University Press, 1995.
- BOURDIEU**, Pierre. *O poder simbólico*. Tradução por Fernando Tomaz. Rio de Janeiro: Bertrand Brasil, 1989.
- BRASIL CEARÁ**. Fortaleza: CODECE-SIC, 1996. Não paginada.
- BRAVERMAN**, Marry. *Trabalho e capital monopolista*. 3. ed. Rio de Janeiro: Guanabara, 1987.
- BRUM**, Argemiro J. *O desenvolvimento econômico brasileiro*. 11. ed. Petrópolis: Vozes, 1991.
- BRUSCHINI**, C. & **LOMBARDI**, M. R. *Trabalho feminino no Brasil no final do século: ocupações tradicionais e novas conquistas*. SP: Fundação Carlos Chagas, 2000.
- CARLEIAL**, Liana & **VALLE**, Rogério. *Reestruturação produtiva e mercado de trabalho no Brasil*. S.P.: HUCITEC-ABET, 1997.
- CARVALHO**, Inaiá M. de. *O Nordeste e o Regime Autoritário*. São Paulo: HUCITEC, 1987.
- CASTEL**, Robert. *As metamorfoses da questão social: uma crônica do salário*. 3 ed. Tradução por Iraci D. Poleti. Petrópolis, RJ: Vozes, 1998.
- CASTRO**, N. et alii. *Qualificação, Mercados e Processo de Trabalho: Estudo Comparativo no Complexo Químico Brasileiro*. Relatório Final do Subprojeto 7,

- Projeto II do programa de Pesquisa em Ciência e tecnologia, Qualificação e Produção CEDES/FINEP/PDCT-CNPQ, 1998.
- CASTRO**, Mary G. & **ABRMOVAY**, Mirian. *Cultura, Identidade e Cidadania: experiências com adolescentes em situação de risco*. São Paulo: Comissão Nacional de População e Desenvolvimento, 1982.
- CASTRO**, N. & **DEDECCA**, C. S. *A ocupação na América Latina: tempos mais duros*. SP,RJ: ALAST, 1998.
- COCCO**, Giuseppe. *Trabalho e cidadania: produção e direitos na era da globalização*. São Paulo: Cortez, 2000.
- CODO**, Wanderley et al. *Indivíduo, trabalho e sofrimento: uma abordagem interdisciplinar*. 2. ed. Petrópolis: Vozes, 1994.
- CONSOLIDAÇÃO DAS LEIS TRABALHISTAS (CLT Brasil)**. São Paulo: Ministério do Trabalho e Emprego, 2000.
- CORIAT**, Benjamin. *Pensar pelo avesso: o modelo japonês de trabalho e organização*. Tradução por: Emerson S. da Silva. RJ: REVAN/UFRJ, 1994.
- DEDECCA**, Claudio Salvadori. *Desemprego e regulação no Brasil hoje*. Campinas, SP: UNICAMP, IE, CESIT, 1996.
- DIÁRIO** ganha prêmio regional de jornalismo econômico. *Diário do Nordeste*, Fortaleza, 1 out. 1998. Caderno Cidade, p.1.
- ELENICE LEITE**. “Reestruturação industrial, cadeias produtivas e qualificação”. In: **CARLEIAL**, Liana & **VALLE**, Rogério (orgs). *Reestruturação produtiva e mercado de trabalho no Brasil*. São Paulo: HUCITEC-ABET, 1997.
- FARIA**, A. “Terceirização – Um desafio para o movimento sindical”. In: **MARTINS**, Heloisa H. T. de S.& **RAMALHO**, J. R. (Orgs.). *Terceirização: diversidade e negociação no mundo do trabalho*. SP: HUCITEC/CEDI/NETS, 1994.
- FAUSTO**, Boris. *A Revolução de 1930: historiografia e história*. 13. ed. São Paulo: Brasiliense, 1991.
- FENSTERSEIFER**, Jaime E. (org.). *O complexo calçadista em perspectiva*. Porto Alegre, RS: Ortiz, 1995.

- FORRESTER**, Viviane. *O horror econômico*. Tradução por Álvaro Lorencini. São Paulo: Universidade Estadual Paulista, 1999.
- FRIGOTTO**, Gaudêncio. *Educação e a crise do capitalismo real*. São Paulo: Cortez, 1995.
- FUNDO DAS NAÇÕES UNIDAS PARA A INFÂNCIA**. *Perfil da Criança e do Adolescente Jornaleiro de Fortaleza*. Fortaleza: Fundação da Criança da Cidade, 1998.
- GEREFFI**, G. “Competitividade e redes na cadeia produtiva do vestuário na América do Norte”. In: *Revista Latinoamericana de Estudios del Trabajo*. SP: ALAST, Ano 3, n. 6, p. 79-100, 1997.
- GITAHY**, L. & **BRESCIANI**, L. P. “Reestruturação produtiva e trabalho e trabalho na indústria automobilística”. In *Textos para discussão*, n. 24, DPCT/IG/UNICAMP, Campinas, 1998.
- GITAHY**, L., **RUAS**, R., & **ANTUNES**, E. “Relações interfirmas, eficiência coletiva e emprego em dois *clusters* da indústria brasileira”. In: *Revista Latinoamericana de Estudios del Trabajo*. SP: ALAST, Ano 3, n. 6, p.39-78, 1998.
- GOVERNADOR DO CEARÁ (1995-1998)**. *Plano de desenvolvimento sustentável 1995–1998*. Fortaleza: SEPLAN, 1995.140 p.
- GOVERNADOR DO CEARÁ (1999–2002)**. *Mensagem à Assembléia Legislativa*. Fortaleza: SEPLAN, 2000. 172 p.
- HAGUETTE**, Tereza M. F. *Metodologia qualitativa na sociologia*. 4. ed. Petrópolis: Vozes, 1995.
- HARVEY**, David. *Condição pós-moderna*. 7. ed. São Paulo: Loyola, 1997.
- HIRATA**, Helena. “Globalização e divisão sexual do trabalho”. *Cadernos Pagu*, junho de 2002.
- HOBBSAWM**, Eric J. *Da revolução industrial inglesa ao imperialismo*. RJ: Forense - Universitária, 1966.
- _____. *Era dos extremos: o breve século XX (1914-1991)*. Tradução por Marcos Santarrita. São Paulo: Companhia das Letras, 1995.

- IANNI**, Octavio. *A Sociedade Global*. 4 ed., RJ: Civilização Brasileira, 1996.
- _____. *Teorias da Globalização*. 2 ed., RJ: Civilização Brasileira, 1996.
- _____. *A era do globalismo*. 3 ed. RJ: Civilização Brasileira, 1997.
- INTERIORIZAÇÃO** é um marco na economia. *O Povo*, Fortaleza, 16 ago. 1997. Caderno Negócios, p. 7.
- KERGOAT**, Danièle. “A relação social de sexo: da reprodução das relações sociais à subversão”. *Revista Pro-posições*, vol. 13, N. 1, Campinas/SP: Unicamp, jan/abr – 2002.
- KERN, H & SCHUMANN, M.** *El Fin de la División del Trabajo. Racionalización en la Producción Industrial*. Madrid: Ministerio de Trabajo y Seguridad Social, (1988).
- _____. “O modelo alemão de produção na encruzilhada”. In: *Revista contemporaneidade e educação*. N. 4, p. 151-161, dezembro de 1998.
- KREIN, J. Dari.** “Reestruturação produtiva e sindicalismo”. In: **CARLEIAL, Liana & VALLE, Rogério** (orgs). *Reestruturação produtiva e mercado de trabalho no Brasil*. São Paulo: HUCITEC-ABET, 1997.
- LEITÃO, Adriana S.** *Cooperativa de produção: solução ou burla? um estudo de caso no Ceará*. Monografia de Graduação apresentada ao Centro de Ciências Sociais Aplicadas. Fortaleza, CE: Universidade Estadual do Ceará, 1999.
- LEITE, Marcia de Paula.** *O Movimento Grevista no Brasil*. Coleção Tudo é História. SP: Brasiliense, 1987.
- _____. *O Futuro do Trabalho: novas tecnologias e subjetividade operária*. SP: SCRITTA, 1994.
- _____. “A qualificação reestruturada e os desafios da formação profissional”. In: *Novos Estudos CEBRAP*. SP: Cebrap, N. 45, p. 79-96, julho de 1996.
- _____. “Nuevos desafíos en el mundo del trabajo”. In: *Sociología del Trabajo*. México: Nueva Época, n. 36, p. 3-31, primavera de 1999.
- _____. “O trabalho reestruturado: competitividade e trabalho na cadeia automotiva brasileira”. In: *Novos Cadernos NAEA*, Amazônia: Universidade da Amazônia, vol. 2, n. 1, p. 9-33, junho de 1999.

- _____. *Novas tendências no mundo do trabalho e cooperativismo*. Mimeo. SP: [s.n.], 2002.
- _____. *Trabalho e sociedade em transformação*. Mimeo. SP: [s.n.], 2003.
- LEITE, M. de P. & RIZEK, C. S.** “Cadeias, complexos e qualificações”. In **LEITE, M. de P. & NEVES, M. de A.** (Orgs). *Trabalho, qualificação e formação profissional*. SP, RJ: ALAST, 1998.
- LEITE, M. & SALAS, C.** “Trabalho a domicílio na indústria de confecções: tendências em São Paulo”, Projeto OIT/2001, *Estudio de Caso sobre Cadena Productiva y Acción Sindical*. Mimeo, 2002.
- LIMA, Jacob C.** “Negócios da China: a nova industrialização no Nordeste”. In: **Novos Estudos Cebrap**. SP: CEBRAP, n. 49, p. 141-158, 1997.
- _____. “Cooperativas de produção industrial: autonomia e subordinação do trabalho”. In: **Castro, N. A. & Dedecca, C. S.** (Orgs.). *A ocupação na América Latina: tempos mais duros*. SP/RJ: ALAST, 1998.
- _____. “Interiorização industrial e fábricas cooperativas: a experiência nordestina dos anos 90”. In: **Guimarães, N. A. e Martin, S.** (Orgs). *Competitividade e Desenvolvimento: atores e instituições locais*. S.P.: Ed. SENAC São Paulo, 2001.
- _____. “As artimanhas da flexibilização: o trabalho terceirizado em cooperativas de produção”. SP: Terceira Margem, 2002.
- MARINI, E. & AGILSON, P.** “A revolução dos R\$120”. *Isto é*, São Paulo: Três, n. 1440, p. 76-80, 7 maio 1997.
- MARTIN, S.** “Redes sociais e flexibilidade do trabalho: uma análise comparativa”. *Revista Latinoamericana de Estudios del Trabajo*. SP: ALAST, Ano 3, n. 6, p. 9-38, 1997.
- _____. “Globalização e imbricamento da flexibilidade do trabalho: perspectivas contemporâneas da indústria automobilística nas Américas (Brasil, México e Estados Unidos)”. In **GUIMARÃES, Nádía A. e MARTIN, Scott** (Orgs). *Competitividade e desenvolvimento: atores e instituições locais*. SP: SENAC, 2001.

- MARTINS**, Heloisa H. T. de S.& **RAMALHO**, J. R. (Orgs.). *Terceirização: diversidade e negociação no mundo do trabalho*. SP: HUCITEC/CEDI/NETS, 1994.
- MARX**, Karl. *O capital: crítica da economia política*. Tradução por Reginaldo Sant'Anna. 12. ed. Rio de Janeiro: Civilização Brasileira, 1968.
- MATTOSO**, Jorge E. L. *A Desordem do Trabalho*. São Paulo: Página Aberta, 1995.
- MELLO**, J. M. C. *O capitalismo tardio*. Tese de Doutorado apresentada ao Instituto de Filosofia e Ciências Humanas. Campinas, SP: UNICAMP, 1975.
- MENELEU NETO**, J. *Novos Sapateiros: os trabalhadores e a reestruturação do capital*. Tese de Doutorado apresentada à Faculdade de Ciências Sociais. Fortaleza, CE: Universidade Federal do Ceará, 2000.
- MINAYO**, M. Cecília. *O Desafio do Conhecimento*. 4. ed. São Paulo: HUCITEC-ABRASCO, 1996.
- MOREIRA**, Vilma C. *Cooperativismo e Desenvolvimento: o caso das cooperativas de confecção do maciço de Baturité, Ceará*. Mimeo. Fortaleza: Universidade Federal do Ceará, 1997.
- MOTOMURA**, Oscar. "Brasil S.A". *Exame*, São Paulo: Abril, n. 685, p. 58-64, 7 abr. 1999.
- NOGUEIRA**, Francis M. G. *A ajuda externa para a educação brasileira na produção do "mito do desenvolvimento": da USAID ao BIRD*. Tese de Doutorado apresentada à Faculdade de Educação. Campinas, SP: UNICAMP, 1998.
- NUNES FILHO**, G. *Vida, trabalho e saúde: costureiras à domicílio*. Tese de Doutorado apresentada à Faculdade de Saúde Pública de São Paulo. São Paulo: USP, 2002.
- OLIVEIRA**, Francisco de. *Elegia para uma re(li)gião: SUDENE, Nordeste, planejamento e conflito de classes*. 6. ed. Rio de Janeiro: Paz e Terra, 1993.
- _____. *A economia brasileira: crítica à razão dualista*. 6. ed. Petrópolis: Vozes, 1988.
- PARENTE**, Francisco Josênio Camelo. *Do círculo católico ao centro industrial: conservadorismo e modernidade das elites cearenses*. Tese de Doutorado

- apresentada à Faculdade de Filosofia, Letras e Ciências Humanas. São Paulo: USP, 1998.
- PINHO DE CARVALHO**, Alba. *O processo de globalização e seus rebatimentos no Estado*. Mimeo. Belém: [s.n.], 1997.
- PIORE**, M. & **SABEL**, C. *The second Industrial Divide. Possibilities for prosperity*. New York: Basic Books, 1984.
- PIRES**, Elson. “Crise econômica, reestruturação produtiva e emprego: transformações nas montadoras da indústria automobilística no Brasil”. In: **CARLEIAL**, Liana & **VALLE**, Rogério (orgs). *Reestruturação produtiva e mercado de trabalho no Brasil*. São Paulo: HUCITEC-ABET, 1997.
- POCHMANN**, Márcio. *O trabalho sob fogo cruzado: exclusão, desemprego e precarização no final do século*. São Paulo: Contexto, 1999.
- PREVIDÊNCIA SOCIAL(Brasil)**. *Série Diálogo 2: Políticas para a juventude, Atendimento às crianças de zero a seis anos e revisão do benefício de prestação continuada*. [S.l.: s.n.], out./nov.1999.
- RANKING DOS MUNICÍPIOS 1996/97**. Fortaleza: IPLANCE, 1997, 262p.
- RECH**, Daniel. *Cooperativas: uma alternativa de organização popular*. Rio de Janeiro: Fase, 1995.
- REINECKE**, Gerhard. “Qualidade de emprego atípico no Brasil”. In: **POSTHUMA**, Anne C. (org). *Abertura e ajuste do mercado de trabalho no Brasil: políticas para conciliar os desafios de emprego e competitividade*. Brasília: OIT e MTE, 1999.
- RIBEIRO**, Luís C. & **JÚNIOR**, Orlando A. (orgs). *Globalização, fragmentação e reforma urbana: o futuro das cidades brasileiras na crise*. 2. ed. Rio de Janeiro: Civilização Brasileira, 1997.
- RIFKIN**, Jeremy. *O fim dos empregos: o declínio inevitável dos níveis dos empregos e a redução da força global de trabalho*. São Paulo: Makron Books, 1995.
- ROPÉ**, F. & **TANGUY**, L. *Saberes e competências: o uso de tais noções na escola e na empresa*. Tradução por Patrícia Chittoni Ramos e equipe do ILA-PUC/RS sob a supervisão de Julieta B.R. Desaulniers. Campinas,SP: Papirus, 1997.

- RUAS**, Roberto. *Efeitos da Modernização sobre o processo de trabalho: condições objetivas de controle na indústria de calçados*. Porto Alegre, RS: Sec. de Coordenação e Planejamento/Fundação de Economia e Estatística, 1985.
- RUIZ**, João Álvaro. *Metodologia Científica*. São Paulo: Atlas, 1995.
- SALM**, Cláudio et al. “Produtividade na indústria brasileira: uma contribuição ao debate”. In: **CARLEIAL**, Liana & **VALLE**, Rogério (orgs). *Reestruturação produtiva e mercado de trabalho no Brasil*. São Paulo: HUCITEC-ABET, 1997.
- SANTOS**, Boaventura de S. *Pela Mão de Alice: o social e o político na pós-modernidade*. São Paulo: Cortez, 1995.
- _____. (org.) *Produzir para viver: os caminhos da produção não capitalista*. R.J: Civilização Brasileira, 2002.
- SCHAFF**, Adam. *A Sociedade Informática*. 2 ed. SP: UNESP/Brasiliense, 1991.
- SCHINDLER**, Nobert. “Os tutores da desordem: rituais da cultura juvenil nos primórdios da era moderna”. In: *História dos Jovens I*. São Paulo: Companhia das Letras, 1996.
- SEGNINI**, L. R. P. *Ferrovias e ferroviários: uma contribuição para a análise do poder disciplinar na empresa*. SP: Autores Associados/Cortez, 1982.
- _____. *Mulheres no trabalho bancário: difusão tecnológica, qualificação e relações de gênero*. SP: Universidade de São Paulo, 1998.
- _____. *Educação, Trabalho e Desenvolvimento: uma complexa relação*. Mimeo, Campinas: UNICAMP, 1998.
- SHIROMA**, Eneida Oto. *Mudança tecnológica, qualificação e políticas de gestão: a educação da força de trabalho no modelo japonês*. Tese de Doutorado apresentada à Faculdade de Educação. Campinas, SP: UNICAMP, 1993.
- SINGER**, Paul. *Globalização e desemprego: diagnóstico e alternativas*. 3. ed. São Paulo: Contexto, 1999.
- _____. *Introdução à economia solidária*. S.P.: Fundação Perseu Abramo, 2002.
- SOUZA-LOBO**, Elisabeth. *A classe operária tem dois sexos*. SP: Brasiliense, 1991.

- TEIXEIRA**, Francisco J. S. & **OLIVEIRA**, Manfredo A. (orgs). *Neoliberalismo e reestruturação produtiva: as novas determinações do mundo do trabalho*. São Paulo: Cortez, Fortaleza: Universidade Estadual do Ceará, 1996.
- THIOLLENT**, Michel. *Crítica metodológica, investigação social e enquete operária*. São Paulo: Polis, 1987.
- _____. *Metodologia da pesquisa-ação*. 5. ed. São Paulo: Cortez, 1992.
- VARGAS**, N. “Gênese e difusão do taylorismo no Brasil”. In: *Ciências Sociais Hoje, 1985*. SP: Cortez/ANPOCS, p. 155-189, 1985.
- WOMACK**, J. P. **et. al.** *A máquina que mudou o mundo*. Tradução por Ivo Korytowski. RJ: Campus, 1992.
- YAZBEK**, Carmelita. *Classes Subalternas e Assistência Social*. São Paulo: Cortez, 1993.
- ZARIFIAN**, P. *Quels modèles d'organisation pour l'industrie européenne?* Paris: L'Harmattan, 1993.

SITES NA INTERNET:

www.lite.fae.unicamp.br

www.mtb.gov.br

www.noolhar.com

www.sine.ce.gov.br

www.trabalhosp.prefeitura.sp.gov.br