

Universidade Federal do Rio Grande do Sul
Faculdade de Ciências Econômicas
Bacharelado em Ciências Econômicas

Élbio Maier Ozorio

Reforma Trabalhista (Lei nº 14.367/2017):
medida de contratendência à queda da taxa de lucro

Porto Alegre
2020

Élbio Maier Ozorio

Reforma Trabalhista (Lei nº 14.367/2017):
medida de contratendência à queda da taxa de lucro

Trabalho de Conclusão de Curso
apresentado como requisito parcial à
obtenção do título de bacharel em Ciências
Econômicas da Faculdade de Ciências
Econômicas da Universidade Federal do Rio
Grande do Sul.

Orientador: Alessandro Donadio Miebach

Porto Alegre

2020

CIP - Catalogação na Publicação

Ozorio, Élbio Maier

Reforma Trabalhista (Lei nº 14.367/2017): medida de contratendência à queda da taxa de lucro / Élbio Maier Ozorio. -- 2020.

104 f.

Orientador: Alessandro Miebach.

Trabalho de conclusão de curso (Graduação) --
Universidade Federal do Rio Grande do Sul, Faculdade
de Ciências Econômicas, Curso de Ciências Econômicas,
Porto Alegre, BR-RS, 2020.

1. Reforma Trabalhista. 2. Reestruturação
Produtiva. 3. Flexibilização do trabalho. I. Miebach,
Alessandro, orient. II. Título.

Élbio Maier Ozorio

Reforma Trabalhista (Lei nº 14.367/2017):
medida de contratendência à queda da taxa de lucro

Trabalho de Conclusão de Curso
apresentado como requisito parcial à
obtenção do título de bacharel em Ciências
Econômicas do Faculdade de Ciências
Econômicas da Universidade Federal do Rio
Grande do Sul.

Orientador: Alessandro Donadio Miebach

Aprovado em: Porto Alegre, _____ de novembro de 2020

BANCA EXAMINADORA:

Prof. Dr. Alessandro Donadio Miebach - Orientador
UFRGS

Prof. Dr. Cássio da Silva Calvete
UFRGS

Prof. Dr. Leonel Toshio Clemente
UFRGS

AGRADECIMENTOS

Ao longo da graduação e da elaboração deste trabalho, diversas pessoas me ajudaram a perceber que para suportarmos o peso da vida, é essencial dividir e compartilhar o fardo que carregamos com os nossos amigos e familiares. Entrei no Curso de Ciências Econômicas com uma percepção diferente da que carrego hoje, sobre a importância de socializarmos nossas vidas, tanto aquilo que nos anima, como o que nos entristece, se não fosse o conjunto de pessoas que estiveram comigo ao longo destes anos, não teria sido possível completar esta etapa da minha vida.

Dito isto, quero agradecer aos meus pais, Eunice e Paulo, por todo o carinho, amor e confiança que me dedicaram desde o momento em que nasci. Para além disto, por disponibilizar as melhores condições materiais para eu permanecer estudando, sem precisar ter de escolher entre os estudos ou o trabalho; entendo que isto é um privilégio em nossa sociedade, onde poucas pessoas têm condições de propiciar isto aos seus filhos. Vocês são fruto de muito orgulho para mim.

À minha irmã Fernanda, pelo seu amor sem tamanho. Por ser mais velha, foi essencial para minha formação enquanto pessoa e fico muito feliz por ter a oportunidade diária de viver contigo. Provavelmente, desde quando eu me entendo por gente, você sempre foi e segue sendo um exemplo de pessoa que eu admiro. Não é a toa que, desde pequeno, as pessoas me elogiam pelo fato de eu ser seu irmão. Aos meus pais e irmã, agradeço do fundo do coração.

À minha família, de modo geral, meus tios, meus primos, a família Ozorio e a Maier, por todo carinho. Em especial, à minha irmã Paola.

Aos diversos amigos que a universidade me proporcionou, colegas, pessoal do Diretório Acadêmico, do DCE, de outros cursos, de outras universidades ... por causa de vocês, aprendi muito mais ao longo da minha passagem pela UFRGS. Aos colegas do MCC, obrigado pelas risadas e pelo companheirismo.

Aos trabalhadores da UFRGS, terceirizados, técnicos e professores, é por causa de vocês que a Universidade segue funcionando. Em especial, agradeço àqueles trabalhadores que não baixam a cabeça para nenhum governo que precarize de uma forma ou de outra a nossa Universidade.

Aos amigos do "Outubros", por tudo: amor, carinho, diversão, suporte, críticas e auto-críticas e por fortalecerem todos os dias o sentimento de que devemos mudar

tudo que é inaceitável em nossa sociedade, entendendo que isto só pode ser feito coletivamente.

Um agradecimento especial ao Professor Alessandro, por ter se disponibilizado a me orientar, apontar as críticas, sempre de modo generoso, e por elevar a qualidade desse trabalho.

Ao Professor Cássio, também, por ter colaborado com o início do projeto, e ter sempre se mostrado uma pessoa disposta a construir atividades fora de sala de aula, sejam palestras, semanas acadêmicas, ou rodas de conversa.

Ao professor Dilleburg, pelas aulas, conversas, atividades e momentos de reflexão para além da Universidade. Ao professor Milan, pela sua atenção e respeito com os estudantes.

Aos amigos Lucas e Patrick, um abraço especial.

Para o Bernardo, obrigado pelas conversas, reflexões e “discussões”.

Para Ana, obrigado pelo carinho, compreensão e força para elaboração deste trabalho.

Em suma, são tantas pessoas que estas palavras não são o suficiente para demonstrar todo o amor que sinto por vocês e a alegria de tê-las próximas de mim.

“A burguesia não pode existir sem revolucionar incessantemente os instrumentos de produção, por conseguinte, as relações de produção e, com isso, todas as relações sociais.”

Karl Marx e Friedrich Engels

RESUMO

O presente trabalho visa estudar a origem e apontar as consequências da Reforma Trabalhista de 2017, no que diz respeito as relações de trabalho no Brasil. Partindo da hipótese de que as alterações promovidas pela Lei 14.367/2017 atendem, principalmente, os interesses da classe empresarial, e, com o objetivo de compreender a sua origem, é realizado uma retrospectiva das modificações nas relações trabalhistas desde a década de 1990 no Brasil, momento em que a flexibilização do trabalho e o neoliberalismo ganham força no país. Através de uma revisão da literatura que versa sobre o tema, é explorado às raízes do neoliberalismo e da acumulação flexível, bem como a conjuntura mundial em que estes dois fenômenos ganharam espaço. Conclui-se que a contrarreforma de 2017 está inserida em uma tendência histórica de retirada de direitos trabalhistas, de flexibilização do trabalho que, na prática, representa uma precarização do trabalho, com intuito de elevar os lucros dos empregadores em detrimento da diminuição da remuneração e dos direitos que garantem maior estabilidade e segurança para os trabalhadores.

Palavras-chave: Reforma Trabalhista. Reestruturação produtiva. Flexibilização do trabalho.

ABSTRACT

The present work aims to study the origin and show the consequences of the Labor Reform of 2017 to the working relations in Brazil. Beginning with the hypothesis that the changes made by the Law 14.367/2017 advocates the interests of the entrepreneur class and, with the intent to comprehend its origin, it is analysed the modifications in the working relationships since the 1990's decade in Brazil, because it's the moment that neoliberalism and productive restructuring gain strength in the country. Through a literature review about the theme, it's explored, previously, the roots of neoliberalism and the flexible accumulation, as well as the world economic's conjuncture when both become relevant. In this way, we conclude that counter-reform of 2017 it's inserted in a history trend marked by the loss of labour rights and the flexibilization of the work, which represents the precarization of the working class exploration in order to elevate the profit of the employers at the expense of lower salaries and the worse of the rights of the working class.

Keywords: Labor Reform. Productive restructuring. Flexibilization of work.

LISTA DE TABELAS

Gráfico 1 – Tempo de treinamento dos funcionários da Ford (%)	55
Gráfico 2 – Taxa de lucro das empresas não-financeiras	67
Gráfico 3 – Capacidade utilizada da indústria estadunidense (%)	67
Gráfico 4 – Salários reais hora e produtividade, setor empresarial dos EUA, 1947-2010 (1982=100)	68
Gráfico 5 – Taxa de lucro efetiva e contrafactual das sociedades não financeiras dos EUA, 1947-2009	69
Gráfico 6 – Evolução da jornada de trabalho de acordo com o número de trabalhadores por estabelecimento, setor urbano, privado, Brasil, 1995-2009	79
Gráfico 7 – Salário médio real e a produtividade líquida do trabalho no Brasi, 2000- 2015	82
Gráfico 8 – Taxa de lucro líquida no Brasil, 2000-2015	83
Gráfico 9 – Taxa de desocupação da força de trabalho no Brasil, do 2º trimestre de 2014 ao 1º trimestre de 2020	85

SUMÁRIO

1 INTRODUÇÃO	10
2 A TEORIA MARXISTA E A SOCIEDADE CAPITALISTA.....	14
2.1 VALOR, VALOR DE USO E VALOR DE TROCA.....	15
2.2 CAPITAL, MAIS-VALOR E FORÇA DE TRABALHO	18
2.3 CAPITAL VARIÁVEL E CAPITAL CONSTANTE.....	22
2.4 MAIS-VALOR ABSOLUTO E MAIS-VALOR RELATIVO.....	24
2.5 COMPOSIÇÃO DO CAPITAL E ACUMULAÇÃO.....	26
2.6 QUEDA TENDENCIAL DA TAXA DE LUCRO E CRISE	31
2.7 EXÉRCITO INDUSTRIAL DE RESERVA.....	38
3 AS TRANSFORMAÇÕES NA ORGANIZAÇÃO DA PRODUÇÃO E DO TRABALHO SOB A LÓGICA DO CAPITAL	41
3.1 DIVISÃO DO TRABALHO, MANUFATURA E MAQUINARIA	41
3.2 A ORGANIZAÇÃO CIENTÍFICA DO TRABALHO: TAYLOR E FORD	47
3.3 SISTEMA TOYOTA DE PRODUÇÃO: UM NOVO MÉTODO DE ORGANIZAÇÃO DA PRODUÇÃO E DO TRABALHO.....	60
3.4 REESTRUTURAÇÃO PRODUTIVA, CRISE DE 1973 E NEOLIBERALISMO	66
4 O MERCADO DE TRABALHO BRASILEIRO E A REFORMA TRABALHISTA DE 2017	73
4.1 COLLOR A FHC: REESTRUTURAÇÃO PRODUTIVA E NEOLIBERALISMO....	74
4.2 O GOVERNO PT: ENTRE AVANÇOS E RETROCESSOS	77
4.3 A REFORMA TRABALHISTA E AS CONTRATENDÊNCIAS À QUEDA DA TAXA DE LUCRO.....	87
5 CONCLUSÃO	96
REFERÊNCIAS.....	98

1 INTRODUÇÃO

A aprovação da lei 13.467 de 2017, a qual foi responsável por reformar as leis trabalhistas brasileiras, foi colocada para a sociedade brasileira num momento de fragilidade econômica, com alto índice de desemprego e subocupação da força de trabalho, enfraquecimento dos sindicatos e problemas fiscais nas contas do Estado. A análise defendida pelo Governo Temer, o conjunto dos empresários dos mais diversos ramos e propagandeada fortemente pela grande mídia, aponta que o mercado de trabalho brasileiro é demasiadamente rígido e marcado por um excesso de regulação do Estado. Dessa forma, os empresários encontrariam obstáculos para aumentar as contratações, porque as leis trabalhistas não estão de acordo com as “novas relações de trabalho”, por isso, o elemento fundamental para solução deste conjunto de problemas, é estabelecer um novo marco regulatório do mercado de trabalho, visando a flexibilização das relações de trabalho entre o empregado e o empregador.

A reforma trabalhista, publicada no Diário Oficial da União em 14-07-2017, entrou em vigor 120 dias após sua publicação, em novembro de 2017. Entretanto, é possível identificar um longo período de gestação do Projeto de Lei 6787/2016, por assim dizer. Em 2012, a Confederação Nacional da Indústria, lança o documento intitulado *101 Propostas para Modernização Trabalhista*, que versa sobre os problemas das leis trabalhistas para o empresariado e para o conjunto da sociedade, pois

[...] o sistema trabalhista do país não atende às necessidades da sociedade brasileira contemporânea. Calcada em um regime legalista rígido e com pouco espaço para negociação, a regulação tem escassa conexão com a realidade produtiva.” (CNI, 2012, p. 11).

As diretrizes gerais apontadas pelo documento desdobram-se em:

[...] um conjunto de objetivos específicos que envolvem a criação de um ambiente propício aos investimentos, a geração de empregos de qualidade, à oferta de produtos e serviços a preços acessíveis à população e à proteção ao meio ambiente, entre vários outros. Em diversas ocasiões, esses objetivos podem exibir contradições entre si, sendo, portanto, fundamental encontrar pontos de equilíbrio que irão garantir sustentabilidade à dinâmica produtiva e social. (CNI, 2012, p. 13).

No documento, também é analisado o “Cenário do Emprego e da Indústria no Brasil”, onde é apontado que a competitividade da indústria brasileira vem perdendo força por causa do aumento dos custos de produção que estão diretamente relacionados ao ambiente regulatório e por causa das taxas de câmbio sobrevalorizadas. Para melhorar o crescimento da produtividade são apontados 3 fatores, dentre os quais, a regulação trabalhista merece destaque, pois, “sem dúvida, a mais emblemática e com maior potencial de alterar as bases do sistema é a ‘valorização dos processos de negociação’”. (CNI, 2012, p. 17).

Para além do documento elaborado pela CNI, também merece atenção o programa “Uma Ponte Para o Futuro”, produzido pelo MBD (na época PMDB), em conjunto com a Fundação Ulysses Guimarães. Este programa foi divulgado em 2015, naquele momento a conjuntura brasileira estava consideravelmente diferente da de 2012, pois, a taxa de desemprego era mais elevada, a economia estava em crise e vinha caindo desde o segundo trimestre de 2014 e o INPC marcava um aumento dos preços acima de 11%. Para além dos aspectos econômicos preocupantes, a crise econômica, inevitavelmente se alastrou para os âmbitos sociais e políticos da sociedade brasileira.

Também é realizado um diagnóstico acerca do momento crítico em que se encontra a sociedade brasileira. O central para o programa é a necessidade de ajustar as contas do Estado, sendo esta a causa fundamental dos problemas enfrentados pelo Brasil. A origem deste desequilíbrio está supostamente vinculada a “natureza estrutural” do funcionamento do Estado, o que implica na necessidade de um ajuste, pois,

Como mostrou o relatório do Fórum Econômico Mundial, nosso ambiente de negócios não é favorável e vem deteriorando-se com o tempo. Recriar um ambiente econômico estimulante para o setor privado deve ser a orientação de uma política correta de crescimento. Tudo isto supõe a ação do Estado. (PMDB, 2015, p. 17).

Como proposta para o setor trabalhista, é apontado neste programa “[...] permitir que as convenções coletivas prevaleçam sobre as normas legais.” (PMDB, 2015, p. 19). Este último ponto, que já tinha sido recomendado pela CNI, reaparece como proposta para melhorar o “ambiente de negócios”.

É possível visualizar a relação que essas medidas guardam com a ideologia neoliberal. O discurso da retirada de direitos trabalhistas e da necessidade da redução

de custos é apontada como pré-requisito para a geração de novos empregos. Entretanto, um conjunto semelhante de soluções já foram apresentadas e aplicadas na sociedade brasileira ao longo da década de 1990 (FILGUEIRAS, et. al, 2018). Segundo Krein (2007), em 1990, as propostas de alterações versavam sobre elementos centrais da relações de trabalho, desconsiderando a realidade do país, onde as empresas já possuíam um forte grau de flexibilidade para manusear o uso da força de trabalho de acordo com as circunstâncias econômicas, de modo que:

O nosso problema, portanto, não foi e continua não sendo os excessivos direitos trabalhistas, mas a frágil regulação social do trabalho e o incipiente sistema de proteção social, que não chegou a constituir-se integralmente, tendo como referência o patamar alcançado por muitos países desenvolvidos. (KREIN, 2007, p. 64)

O movimento de retirada de direitos da classe trabalhadora, em conjunto ao aumento do poder do capital sobre o trabalhador, não é recente, nem particular a realidade brasileira. Pelo contrário, é verificado nas principais economias do mundo, como Estados Unidos, Europa e Japão, e também nas economias periféricas. Deve ser analisado como uma tendência geral na sociedade capitalista contemporânea, que ganhou impulso na década de 1970 nos países centrais e, desde então, vêm se espalhando para as demais nações, “chegando” ao Brasil na década de 1990. Este movimento pode ser identificado como uma resposta à queda da taxa de lucro, segundo Carcanholo (2010); também está intrinsecamente relacionado à reestruturação produtiva que Harvey (2008, p. 140), denomina de “acumulação flexível”, e ao desenvolvimento e consolidação do neoliberalismo à nível mundial. Através desse resgate histórico será analisada a reforma trabalhista no Brasil.

Como ferramenta, será utilizada a teoria marxista e suas categorias de análise. No capítulo 2, desenvolve-se algumas destas categorias marxistas, como *valor*, *mais-valor* e *capital*, para que assim seja possível analisar o processo de acumulação do capital e compreender a tendência à queda da taxa de lucro apontada por Marx e sua relação com as crises que irrompem periodicamente no modo de produção capitalista. Posteriormente, no capítulo 3 abordar-se-á o fenômeno da reestruturação produtiva e do neoliberalismo como uma resposta à *queda da taxa lucro*, no final da década de 1960 e início da de 1970, nos principais países de economia capitalista da época. No quarto capítulo, será abordado a influência da reestruturação produtiva e os impactos do neoliberalismo no Brasil, a partir do governo Collor, passando por FHC, Lula e

Dilma. Por ultimo, será analisado a Reforma Trabalhista, que entrou em vigor no dia 11-11-2017.

2 A TEORIA MARXISTA E A SOCIEDADE CAPITALISTA

Para estudar um determinado país pela ótica da economia política, parece correto iniciar por aquilo que é concreto e real. A partir disso, a análise começaria pela população, que estabelece a base e o “[...] sujeito do ato social da produção no seu conjunto [...]” (MARX, 1999, p. 37). Entretanto, a população é dividida em classes sociais, as quais estão diretamente relacionados ao modo de produção. Ao analisar o feudalismo, os principais estamentos sociais existentes são os nobres, os servos e o clero. Com o modo de produção de capitalista, ocorre uma transformação no modo de produzir e, conseqüentemente, das classes sociais, surgem a burguesia (dona dos meios de produção) e o proletariado (livre dos meios de produção). Ou seja, caso a investigação começasse pelo todo, partiria de uma visão caótica e caminharía para representações cada vez mais puras. Deste modo, partindo do concreto, se atingiria abstrações mais simples, alcançando progressivamente as determinações mais fundamentais. “Aqui chegados, teríamos que empreender a viagem de regresso até encontrarmos de novo a população - desta vez não teríamos uma idéia caótica do todo, mas uma rica totalidade com múltiplas determinações e relações.” (MARX, 1999, p. 38).

Dentro da teoria marxista as categorias de análise servem para sintetizar conhecimentos, não podendo considerá-las como algo estanque, independentes da história ou distante das relações sociais em que estão inseridas. Para isso, deve-se ressaltar que elas são fruto do estudo da sociedade e estão relacionadas ao método utilizado por Marx, que serviu de fio condutor para os seus estudos. Dessa forma, o processo de abstração parte da análise da realidade concreta. Para Saad Filho (2011, p. 22) através da análise do concreto, a dialética materialista chega nas “estruturas materiais” que determinam a realidade, a essência do fenômeno. E, com o exame sistemático da própria essência e de seu desenvolvimento, permite encontrar as relações entre aquilo que é particular e o geral, formando conceitos capazes de revelar as relações necessárias para a “[...] reconstrução do concreto no pensamento.” (SAAD FILHO, 2011, p. 22).

A estrutura da sociedade moderna é constituída por forças produtivas e relações sociais de produção capitalistas. Estas relações estão baseadas, fundamentalmente, na propriedade privada dos meios de produção, onde, de modo

geral, uma pequena parte do conjunto da população é dona dos meios necessários para a produção da vida, enquanto a ampla maioria das pessoas apenas possui a sua força de trabalho, dependendo da venda desta para subsistir. Sobre esta estrutura econômica eleva-se uma determinada superestrutura jurídica e política que condiciona a vida social - onde o capital é a potência econômica que domina tudo. Deste modo, o capital constitui o ponto de partida e o ponto de chegada para a análise da sociedade capitalista (MARX, 2008).

2.1 VALOR, VALOR DE USO E VALOR DE TROCA

Será realizada uma breve reconstituição da sociedade capitalista a partir das categorias mais simples obtidas pela teoria marxista. Para isso, começar-se-á o estudo pela mercadoria, pois, conforme Marx (2013, p. 157), a riqueza na sociedade capitalista aparece como uma grande coleção de mercadorias, e a “[...] mercadoria individual como sua forma elementar.”.

Inicialmente, a mercadoria tem como função satisfazer as necessidades humanas, sejam elas oriundas das necessidades fisiológicas ou da imaginação. É por causa de sua utilidade que ela possui valor de uso (MARX, 2013). O valor de uso, pois, depende da finalidade compreendida para aquela mercadoria, podendo esta variar. Por exemplo, a madeira retirada da natureza pode ser usada para manter o fogo aceso (seja para esquentar o ambiente ou cozinhar algum alimento) ou transformada numa mesa (para estudar, jantar etc.).

É através da transformação da natureza que a sociedade produz mercadorias. A mercadoria só existe através do intercâmbio entre o homem e a natureza e, essa mediação, ocorre por meio do trabalho. A utilidade está contida no seu corpo material, desse modo, sua própria constituição física forma sua qualidade sensível. Assim, um valor de uso ou bem só possui valor porque nele ocorreu uma transformação através do trabalho humano abstrato que foi objetivado (MARX, 2013). É válido destacar que nem tudo que é produzido pelo trabalho humano e que possui valor de uso é mercadoria, por exemplo, uma família que possui uma pequena horta em seu terreno, caso aquilo que foi produzido permaneça na família e sirva como consumo familiar, esses bens não se tornaram mercadorias. Entretanto, todas as mercadorias possuem valor de uso.

Para que determinado bem produzido através do trabalho humano se torne mercadoria, não basta apenas que este possua valor de uso, a sua fabricação deve ser voltada para o processo de troca. Os valores de uso, conforme Marx (2013, p. 158?), “[...] formam o conteúdo material da riqueza, [...] eles constituem, ao mesmo tempo, os suportes materiais do valor de troca.”. O valor de troca, inicialmente, aparece para equiparar diferentes valores de uso, para que seja possível a permuta entre diferentes mercadorias. Assim, a mercadoria é uma unidade que sintetiza valor de uso e valor de troca (NETTO; BRAZ, 2007).

Enquanto o valor de uso diz respeito a qualidade do objeto, o valor de troca está relacionado à quantidade. Ao abstrair a qualidade do objeto - seu valor de uso - resta apenas aquilo que todas as mercadorias têm em comum: trabalho humano abstrato. Através da abstração do valor de uso, encontra-se a substância comum que compõe o conjunto das mercadorias. Assim, é possível que as mercadorias sejam trocadas. Nas palavras de Marx (2013, p. 160)

Todas as suas qualidades sensíveis foram apagadas. E também já não é mais o produto do carpinteiro, do pedreiro, do fiandeiro ou de qualquer outro trabalho produtivo determinado. Com o caráter útil dos produtos do trabalho desaparece o caráter útil dos trabalhos neles representados e, portanto, também as diferentes formas concretas desses trabalhos, que não mais se distinguem uns dos outros, sendo todos reduzidos a trabalho humano igual, a trabalho humano abstrato.

Primeiramente o valor de troca pode aparecer como uma relação acidental entre as mercadorias, que está em constante mudança no tempo e no espaço, o qual serve para a permuta de diferentes valores de uso. Entretanto, justamente ao abstrair o corpo (utilidade) da mercadoria, resta apenas aquilo que é comum à todas elas: valor, que pode ser medido através do tempo de trabalho abstrato socialmente necessário para a sua produção. De acordo com Netto e Braz (2007) a manifestação do valor se dá através da permuta entre diferentes mercadorias, através do valor de troca.

A quantidade de trabalho objetivado determina o valor da mercadoria. Quanto maior for o tempo de trabalho socialmente necessário, maior será a quantidade de valor da mercadoria. Conforme Marx (2013), o tempo de trabalho socialmente necessário é aquele demandado para a produção de um valor de uso qualquer, em circunstâncias usuais para uma dada sociedade e, com o grau social médio de habilidade e intensidade do trabalho.

O valor de uma mercadoria permanece constante se o tempo para a sua produção se mantém constante; entretanto, caso ocorra uma alteração nas forças produtivas e, conseqüentemente, no tempo de trabalho necessário para a sua fabricação, aquele também irá variar. A capacidade das forças produtivas varia de acordo com o nível de habilidade dos trabalhadores, do desenvolvimento da tecnologia e da sua aplicação, a organização do processo produtivo, as condições naturais etc. De modo geral, a força produtiva varia na razão inversa do tempo necessário para a produção de um bem, quanto maior o grau de desenvolvimento das forças produtivas, menor será o valor deste bem. Desse modo, com o avanço das forças produtivas a tendência é que o valor das mercadorias diminua (MARX, 2013).

Ao analisar a mercadoria é possível enxergar seu duplo caráter: valor de uso e valor de troca (a forma a qual o valor se manifesta). Marx (2013), aponta que essa questão é central para a economia política e, portanto, deve ser examinada mais de perto.

O valor de uso da mercadoria, como já exposto, é realizada no consumo, e satisfaz uma necessidade específica. Para a sua produção, o trabalho é realizado de um modo determinado para que se obtenha o produto desejado. Por exemplo, o trabalho que o marceneiro executa para construir uma mesa é diferente do trabalho do metalúrgico na produção de um carro. Conforme Marx (2013, pg 165), esse tipo de trabalho que está relacionado à qualidade útil da mercadoria, seu valor de uso, por isso é denominado de “trabalho útil”.

Para que duas mercadorias possam ser trocadas é preciso que elas sejam comparadas através de uma mesma grandeza, para isso no processo de abstração da atividade produtiva, ou seja, do caráter útil do trabalho, o que resta é um gasto de força humana. Portanto,

[...] embora atividades produtivas qualitativamente distintas, são ambas dispêndio produtivo de cérebro, músculos, nervos, mãos etc. humanos e, nesse sentido, ambas são trabalho humano. Elas não são mais do que duas formas diferentes de se despende força humana de trabalho [...]. Mas o valor da mercadoria representa unicamente trabalho humano, dispêndio de trabalho humano (MARX, 2013, p. 169).

Deste modo, o duplo caráter da mercadoria está relacionado ao duplo caráter do trabalho: trabalho útil e trabalho abstrato. Quando, em relação ao valor de uso, o trabalho objetivado vale apenas no sentido qualitativo, em relação ao valor, diz

respeito apenas ao lado quantitativo. O lado qualitativo diz respeito ao tipo de trabalho, como se dá esse trabalho (que diferencia o trabalho do marceneiro do metalúrgico); enquanto o quantitativo está relacionado a quantidade de trabalho, a grandeza do valor (MARX, 2013). Assim, é possível comparar (e trocar) diferentes mercadorias, através do tempo de trabalho que foi necessário para a produção de cada uma.

A riqueza material corresponde a uma maior quantidade de trabalho objetivado. Assim, se a produção de sapatos cresceu de 100 para 200, a riqueza material aumentou. Não obstante, esse aumento pode significar uma queda do valor do sapato, caso o tempo de trabalho necessário à sua produção tenha diminuído. Então, o mesmo tempo de trabalho produz uma quantidade maior de mercadorias e uma mesma quantidade de valor está distribuída numa massa maior de valores de uso. Esse movimento contraditório é fruto do duplo caráter do trabalho (MARX, 2013).

Para finalizar, conforme Marx (2013, p. 172)

Todo trabalho é, por um lado, dispêndio de força humana de trabalho em sentido fisiológico, e graças a essa sua propriedade de trabalho humano igual ou abstrato ele gera o valor das mercadorias. Por outro lado, todo trabalho é dispêndio de força humana de trabalho numa forma específica, determinada à realização de um fim, e, nessa qualidade de trabalho concreto e útil, ele produz valores de uso.

2.2 CAPITAL, MAIS-VALOR E FORÇA DE TRABALHO

No capítulo 4 d'O Capital é iniciada a discussão sobre a transformação do dinheiro em capital. Por ser uma peça necessária dentro da teoria marxista para compreensão da essência do capitalismo, será abordado aqui, brevemente, o processo de transformação do dinheiro em capital, a criação do mais-valor e o papel da força de trabalho neste processo.

Até o capítulo 4, Marx está desenvolvendo o estudo do capitalismo dentro da esfera da circulação. Como é destacado naquele capítulo, a circulação é o ponto inicial do capital e, a produção e a circulação desenvolvida de mercadorias, estabelecem os pressupostos históricos para o surgimento do capital (MARX, 2013).

Inicialmente, a forma imediata da circulação de mercadorias é apresentada como M-D-M, onde uma mercadoria é trocada por dinheiro e este trocado por outra mercadoria. Ao lado dessa forma, existe outra diferente, D-M-D, onde se troca dinheiro

por mercadoria, com intuito de vendê-la e, assim, obter novamente dinheiro. Para Marx (2013), o dinheiro que circula nesta última forma, já é capital.

Primeiramente, em M-D-M, o dinheiro desempenha a função de trocar uma mercadoria por outra, ou seja, trocar um valor de uso por outro. Ao trocar D por M, o ciclo está completo, pois o valor de uso foi gasto de modo definitivo. Entretanto, em D-M-D, existe uma diferença, o que medeia o processo não é o dinheiro, mas a mercadoria; esta última, existe, apenas para se obter dinheiro novamente, a implicação disto é que o processo não cessa em D, mas recomeça, comprando uma nova mercadoria. Em M-D-M, o objetivo é trocar valores de uso, enquanto em D-M-D, a finalidade é o valor de troca.

No processo de M-D-M, no início se tem a posse de um valor de uso e no final é obtido outro valor de uso, qualitativamente diferente. Em D-M-D, a força motriz do movimento é diferente, sua diferença não tem origem em diferentes qualidades, mas na grandeza do dinheiro. Então, no final do processo, é tirado mais dinheiro daquele posto inicialmente: D-M-D', onde $D' = D + \Delta D$. Como demonstra Marx (2013, p. 294)

A forma completa desse processo é, portanto, D-M-D', onde $D' = D + \Delta D$, isto é, à quantia de dinheiro inicialmente adiantada mais um incremento. Esse incremento, ou excedente sobre o valor original, chamo de mais-valor (*surplus value*). O valor originalmente adiantado não se limita, assim, a conservar-se na circulação, mas nela modifica sua grandeza de valor, acrescenta a essa grandeza um mais-valor ou se valoriza. E esse movimento o transforma em capital.

Vale assinalar que em M-D-M, no final do processo pode ocorrer a obtenção de uma mercadoria com um valor diferente da primeira, porém, isso seria um mero acidente. Diferente de D-M-D', onde a finalidade é a aquisição de diferentes grandezas de dinheiro, de tal modo que o dinheiro é um fim em si mesmo, a sua circulação se dá como capital. Deste modo, o dinheiro não aparece mais como meio de troca, agora, ele se transformou em capital.

Esta metamorfose não reside na possibilidade das mercadorias serem vendidas abaixo ou acima de seus valores. A transformação do dinheiro em capital e, conseqüentemente, o surgimento do mais-valor, deve ser explicada a partir da troca de equivalentes, ou seja, considerando as leis inerentes da troca de mercadorias.

Nosso possuidor de dinheiro, que ainda é apenas um capitalista em estado larval, tem de comprar as mercadorias pelo seu valor, vendê-las pelo seu

valor e, no entanto, no final do processo, retirar da circulação mais valor do que ele nela lançara inicialmente. (MARX, 2013, p. 311).

Para isso o capitalista precisa encontrar uma mercadoria específica, na qual seu valor de uso seja a criação de valor. A única mercadoria capaz de produzir valor é a força de trabalho (ou a capacidade de trabalho). É compreendido, como força de trabalho “[...] o complexo [Inbegriff] das capacidades físicas e mentais que existem na corporeidade [Leiblichkeit], na personalidade viva de um homem e que ele põe em movimento sempre que produz valores de uso de qualquer tipo.” (MARX, 2013, p. 312, grifo do autor). O surgimento do capital está diretamente relacionado à criação de mais-valor no processo produtivo.

Para que seja possível a compra da mercadoria força de trabalho, é necessário que duas condições históricas estejam dadas. A primeira delas é que o possuidor da força de trabalho seja livre para vendê-la a quem quiser e, por um período determinado (diferente do escravo). O comprador da força de trabalho e o vendedor desta são pessoas juridicamente iguais, onde a única diferença é que um é o comprador e o outro o vendedor. A segunda condição, é que o dono da força de trabalho deve ser livre dos meios de produção, ou seja, daquilo que é necessário para a efetivação da força de trabalho (MARX, 2013). Assim, apenas quando o possuidor de dinheiro encontra no mercado o trabalhador livre (no duplo sentido), é que o dinheiro pode ser transformado em capital.

Os pressupostos estabelecidos para a compra da força de trabalho, conforme Marx (2013, p. 315), não podem ser consideradas uma relação “histórico-natural”, nem uma relação social comum a todos os períodos históricos, pelo contrário, é resultado de inúmeras revoluções econômicas. Também, as categorias anteriormente analisadas, exigem que determinadas condições históricas estejam desenvolvidas. Além do mais, para que determinado produto se transforme em mercadoria, aquele não pode ser consumido pelo produtor.

A força de trabalho, como as outras mercadorias, tem seu valor determinado a partir do tempo de trabalho socialmente necessário para a sua produção e, também, reprodução. Como ela diz respeito à capacidade de trabalho de determinado indivíduo, é pressuposto da sua existência. Para isso, é necessário a manutenção e o desenvolvimento da sua força de trabalho. Do mesmo modo que uma máquina possui uma vida útil e, esta varia de acordo com sua manutenção, o proprietário da força de

trabalho precisa repetir diariamente o mesmo processo “[...] sob as mesmas condições no que diz respeito a sua saúde e força.” (MARX, 2013, p. 317). O valor da força de trabalho, pois, é determinado pelo valor das mercadorias necessárias para a manutenção da sua capacidade normal de trabalho.

Nos dias atuais, é possível elencar alguns itens necessários para a manutenção da força de trabalho, como alimentação, transporte, educação, saúde, energia, água, moradia, roupas, etc. Tudo isso está, teoricamente, incluído no valor da força de trabalho. Também deve ser contabilizado os gastos com os filhos, que tornar-se-ão a próxima geração de trabalhadores (MARX, 2013). Além do mais, o valor da força de trabalho depende de determinadas condições históricas e culturais de cada sociedade, por exemplo, para conseguir um emprego nos dias de hoje, as empresas exigem que o trabalhador possua um aparelho celular, dessa forma, para que o trabalhador seja capaz de reproduzir sua força de trabalho é necessário que ele tenha em sua posse esta mercadoria.

O valor mínimo da força de trabalho é composto por uma porção de mercadorias, da qual a necessidade diária é indispensável para o sustento do trabalhador. Quando o preço da força de trabalho se reduz a um patamar inferior ao mínimo, significa que ela está situada abaixo do seu valor, pois se desenvolverá de forma precária, dado que “[...] o valor de toda mercadoria é determinado pelo tempo de trabalho requerido para fornecê-la com sua qualidade normal.” (MARX, 2013, p. 320).

O valor de uso das mercadorias se dá fora da esfera da circulação, da mesma forma acontece com a força de trabalho. O seu processo de consumo é ao mesmo tempo processo de produção da mercadoria e do mais-valor. No processo de labor, a ação do homem, através dos meios de trabalho, realiza uma modificação do objeto do trabalho de acordo com um objetivo existente desde o início. Quando finalizado o produto, assim, também está o fim do processo. Desta forma, o produto é um valor de uso, “[...] um material natural adaptado às necessidades humanas por meio da modificação de sua forma. O trabalho se incorporou a seu objeto. Ele está objetivado, e o objeto está trabalhado.” (MARX, 2013, p. 330). A mercadoria é unidade de valor e valor de uso, bem como o seu processo de produção é unidade do processo de trabalho concreto (valor de uso) e de trabalho abstrato (formação de valor).

O mais-valor advém do processo produtivo de produção, fruto do uso da força de trabalho em combinação com os meios de trabalho. O produto deste processo é

uma determinada quantidade de mercadorias que possuem uma certa grandeza de valor. O valor das mercadorias produzidas é igual ao valor pago aos trabalhadores, acrescido o valor transferido dos meios de produção e o mais-valor criado no processo de produção. Este último representa o tempo de trabalho excedente, ou seja, a quantidade de mercadorias produzidas pelo trabalhador excede o valor da cesta de mercadorias necessárias à sua reprodução. Isto significa que o trabalhador recebe apenas parte daquilo produzido através de seu trabalho, enquanto a outra parte da produção é apropriada pelo capitalista na forma de mais-valor.

2.3 CAPITAL VARIÁVEL E CAPITAL CONSTANTE

Para produção de mercadorias o capitalista necessita comprar força de trabalho e meios de produção. O consumo daquela ocorre articulado ao uso destes. O trabalhador executa sua tarefa sob o controle do capitalista que comprou sua mercadoria, desse modo, sua tarefa é supervisionada para garantir o correto uso dos meios de produção, evitando o desperdício de matéria-prima e conservando o meio de trabalho. O produto criado é de propriedade do capitalista e não do trabalhador. Este alienou sua força de trabalho ao vendê-la, pois o processo de produção se realiza entre coisas que pertencem ao capitalista, de tal modo, o produto também é sua propriedade e não do produtor direto (MARX, 2013).

O valor e o mais-valor são frutos do trabalho e do mais-trabalho. Marx (2013) denomina a força de trabalho a parte variável do capital (capital variável), pois é ela que adiciona novo valor à produção. Enquanto os meios de produção (matéria-prima, máquinas, instalações etc.) são a parte constante do capital (capital constante), visto que o valor destes é transferido para o produto final. Isso ocorre em função do duplo caráter do trabalho, ao mesmo tempo que ele cria novos valores, também transfere valor antigo - já objetivado nos meios de produção. Dentro do processo produtivo os valores antigos dos meios de produção são repassados através da qualidade concreta do trabalho, pela criação de novos valores de uso e o novo valor adicionado é fruto da qualidade abstrata do trabalho.

O valor objetivado na fabricação dos meios de trabalho utilizados ao longo do processo de produção reaparece, em sua totalidade, no produto final. Por exemplo, a utilização de uma determinada máquina na produção de sapatos, a qual possui uma vida útil de 1 ano, durante este período a quantidade de trabalho contido naquela

máquina será transferido para os sapatos produzidos através do uso da mesma dentro do processo produtivo. Neste caso, diariamente a máquina transfere $1/365$ de seu valor aos sapatos produzidos naquele dia. Caso, a produção diária de par de sapatos corresponda à 100, significa que a máquina passa $1/36500$ do seu valor total para cada par de sapato. Isso também ocorre com as instalações do lugar onde é realizada a produção e com a matéria-prima utilizada na fabricação da mercadoria. Dessa forma, a perda diária do valor de uso corresponde à transferência de valor diária ao produto.

Os meios de produção têm seu valor determinado no seu próprio processo de fabricação. Quando eles entram no processo de trabalho como meios de produção, seu valor já está dado e ao longo do processo de trabalho eles não adicionam nenhum valor novo ao produto final, ocorre apenas a transferência do valor contido mediante a atividade laboral. A perda máxima de valor que pode ocorrer no processo produtivo por parte dos meios de produção é limitada pelo valor original com o qual eles ingressaram no processo produtivo, ou seja, o tempo de trabalho necessário para a sua fabricação (MARX, 2013).

O capital variável consome no processo produtivo os valores de uso do capital constante, dessa forma ocorre a fabricação de novos produtos e a conservação dos valores antigos. Não é possível que o trabalhador adicione novo valor sem conservar valores antigos e, isso só ocorre através da conservação dos valores antigos em novos valores de uso.

A relação entre a massa do capital constante e do capital variável muda de acordo as alterações efetuadas nas condições técnicas do processo de trabalho. Por exemplo, antes do desenvolvimento do trator, para preparar o solo e executar o plantio de determinada semente eram necessários 10 trabalhadores, cada um com uma enxada; agora, com o desenvolvimento e a implementação do trator agrícola, um trabalhador pode efetuar este trabalho no mesmo espaço de tempo. Nesse exemplo, verifica-se um forte aumento de capital constante e uma grande diminuição do capital variável. Marx (2013, p. 849), aponta que

Com a acumulação do capital desenvolve-se, assim, o modo de produção especificamente capitalista e, com ele, a acumulação do capital. Esses dois fatores econômicos provocam, de acordo com a conjugação dos estímulos que eles exercem um sobre o outro, a mudança na composição técnica do capital, o que faz com que seu componente variável se torne cada vez menor em comparação ao componente constante.

Em vista disso, como apontado por Marx, com o desenvolvimento do capitalismo e, com a ampliação da acumulação de capital, o aumento de capital constante e de capital variável não ocorrem na mesma proporção. O primeiro aumenta numa proporção maior que o segundo, modificando a composição técnica do capital.

2.4 MAIS-VALOR ABSOLUTO E MAIS-VALOR RELATIVO

Aquele que compra os meios de produção deseja com isso produzir um bem que será vendido. Também, o valor deste bem deve exceder o valor das mercadorias que foram necessárias para a sua fabricação (os meios de produção e a força de trabalho). Por isso, aquilo que o capitalista almeja produzir não se restringe à produção de um valor de uso, mas essencialmente produção de valor e mais-valor. O mais-valor é resultado do tempo de trabalho que excede o valor necessário para a reprodução da força de trabalho. De acordo com Marx (2013, p. 349)

Ora, se compararmos o processo de formação de valor com o processo de valorização, veremos que este último não é mais do que um processo de formação de valor que se estende para além de certo ponto. Se tal processo não ultrapassa o ponto em que o valor da força de trabalho pago pelo capital é substituído por um novo equivalente, ele é simplesmente um processo de formação de valor. Se ultrapassa esse ponto, ele se torna processo de valorização.

Caso o valor da força de trabalho seja dado por uma cesta de mercadorias, onde está objetivado uma quantia de 4 horas de trabalho, isto não impede que a jornada de trabalho seja de 8 horas. Pelo contrário, é justamente porque essas duas — o valor da força de trabalho e a duração da jornada de trabalho — são diferentes, que o capitalista compra a força de trabalho. O que é decisivo para que a força de trabalho seja adquirida é sua característica específica de ser fonte de valor e de mais-valor (MARX, 2013).

A jornada de trabalho pode ser dividida em duas partes, sendo uma delas a fatia na qual o trabalhador labora para a reprodução da sua própria força de trabalho e, a outra segunda, a parte excedente da jornada de trabalho, ou o tempo de trabalho excedente (MARX, 2013). Na primeira, a formação do valor se restringe à manutenção da força de trabalho, na segunda ocorre a produção do mais-valor, fruto do mais-trabalho.

No modo de produção capitalista, o trabalhador não produz para si, mas para o capital. O objetivo deste é a absorção da maior fatia possível de mais-trabalho. Com o objetivo de aumentar o tempo de mais-trabalho, os donos dos meios de produção podem recorrer ao aumento da jornada de trabalho. Por exemplo, se numa jornada de trabalho de 8 horas, 4 horas são necessárias para a manutenção da força de trabalho, as outras 4 horas correspondem ao mais-trabalho. Se a jornada de trabalho é expandida para 10 horas, permanecendo constante o valor e a quantia destinada a remuneração da força de trabalho, agora, o capitalista se apropria do total de 6 horas de mais-trabalho. Segundo Marx (2013, p. 707)

A extensão da jornada de trabalho além do ponto em que o trabalhador teria produzido apenas um equivalente do valor de sua força de trabalho, acompanhada da apropriação desse mais-trabalho pelo capital – nisso consiste a produção do mais-valor absoluto. Ela forma a base geral do sistema capitalista e o ponto de partida da produção do mais-valor relativo.

O mais-valor absoluto está estritamente relacionado a duração da jornada de trabalho. A partir dos exemplos acima é possível calcular a taxa de mais-valor, que segundo Marx (2013), é a manifestação do nível de exploração da força de trabalho pelo capital. Ela é a relação entre o valor pago ao trabalhador e o mais-valor apropriado pelo capitalista, ou o tempo de trabalho necessário e o tempo de trabalho de excedente (mais-trabalho). Então, no primeiro exemplo, onde o tempo de trabalho necessário é igual ao tempo de trabalho excedente, a taxa de mais-valor é igual a 100%; no segundo, o tempo de trabalho necessário é de 4 horas e o mais-trabalho é de 6 horas, assim, a taxa de mais-valor é de 150%.

Com a finalidade de ampliar a apropriação de mais-trabalho, o capitalista pode recorrer a outros métodos. Nem sempre é possível ampliar a jornada de trabalho, seja por causa da reação dos trabalhadores ou pelas limitações encontradas na lei. No exemplo acima, a suposição estabelecida foi de que o tempo de trabalho necessário é igual a 4 horas, ou seja, que na cesta de bens necessários a manutenção da força de trabalho está contido um total de 4 horas de trabalho. Se, através de um avanço das forças produtivas, esta mesma cesta for produzida com uma quantidade menor de trabalho, por exemplo 2 horas, isso significa que o tempo de trabalho necessário à manutenção da força de trabalho diminuiu para 2 horas. Caso mantida constante a jornada de trabalho de 8 horas, o mais-trabalho será de 6 horas e a taxa de mais-valor igual a 300%.

O avanço das forças produtivas responsáveis pelo processo de produção das mercadorias necessárias à manutenção da força de trabalho, ocasiona a redução do valor da força de trabalho. Como consequência da diminuição do tempo de trabalho necessário para produção dessas mercadorias, o valor da força de trabalho cai e, mantida constante a jornada de trabalho, o mais-valor apropriado aumenta. Sobre as alterações que possibilitam a diminuição do tempo de trabalho necessário, Marx (2013) estabelece o conceito de mais-valor relativo.

A alteração do tempo de trabalho necessário é fundamentalmente resultado da transformação das forças produtivas, ou da mudança no método de trabalho. Desse modo, Marx (2013, p. 707) evidencia que “[...] a produção do mais-valor relativo revoluciona inteiramente os processos técnicos do trabalho e os agrupamentos sociais.”.

Se o preço pago pela força de trabalho é equivalente ao seu valor, duas alternativas estão postas para aumentar a taxa de mais-valor: primeiro, mediante a dilatação absoluta da jornada de trabalho; ou, permanecendo constante o tempo de trabalho, através da modificação relativa de suas partes (tempo de trabalho necessário e tempo de trabalho excedente), para que isso seja possível sem a redução de salários, é necessário uma mudança na produtividade ou na intensidade do trabalho (MARX, 2013).

2.5 COMPOSIÇÃO DO CAPITAL E ACUMULAÇÃO

Do nascimento do modo de produção capitalista até os dias de hoje, ocorreu um gigante avanço das forças produtivas. Efeito da busca dos diferentes capitais por lucro, via processo de concorrência, o constante desenvolvimento das forças produtivas reflete uma necessidade da luta pela sobrevivência entre os capitalistas. Dessa forma, a massa dos meios de produção acompanhou esse crescimento. Isto não é difícil de ser constatado, pelo contrário, é um efeito de fácil percepção, vide a evolução tecnológica das máquinas e a constante mecanização do trabalho que proporcionam o crescimento da produtividade do trabalho. Este aumento não é apenas absoluto, ele também é acompanhado de um crescimento relativo dos meios de trabalho utilizados no processo produtivo; isto ocorre porque a velocidade de crescimento da incorporação de trabalhadores no processo de produção é menor do que a dos meios de produção.

O resultado deste processo é a alteração da composição técnica do capital, que é definida pela razão entre a massa dos meios de produção aplicados na produção e a quantidade de trabalho vivo utilizado. A composição técnica do capital é determinada pela relação física entre os meios de produção e a massa da força de trabalho necessária para sua utilização, ou seja, diferentes valores de uso; ela demonstra a relação entre o número de trabalhadores (ou a quantidade de trabalho) necessários para movimentar uma determinada quantidade de máquinas e transformar uma certa quantidade de insumos e matérias-primas em produto. A composição técnica do capital cresce na medida em que o mesmo número de trabalhadores ou, a mesma quantidade de trabalho vivo, movimenta e transforma uma quantidade maior de meios de produção e insumos em uma quantidade, também, maior de produto (MARX, 2013, 2017). Desta forma, a composição técnica do capital aponta determinado grau de produtividade das forças produtivas. Sobre isto, Saad Filho (2011) aponta que não é adequado comparar a composição técnica de empresas de diferentes ramos de produção. Por exemplo, a quantidade de máquinas e equipamentos utilizados por um trabalhador do setor automobilístico será consideravelmente diferente daquela utilizada por um operário do setor manufatureiro; para além disto, os insumos contemplam diferentes valores de uso, em um caso o aço, no outro o algodão. Por isso, a composição técnica do capital só pode ser devidamente comparada dentro de um mesmo ramo de produção.

Para que seja possível comparar uma composição técnica do capital com outra, é necessário avaliá-la em valor. Marx irá denominar a composição técnica do capital, quando medida em valor, de composição orgânica do capital (SAAD FILHO, 2011). Segundo Saad, ela é um reflexo imediato da composição técnica do capital, mas, para efeitos de comparação, é observado os valores das mercadorias, neste caso, o valor dos meios de produção e insumos, ou seja, o capital constante, e do outro lado, o valor da força de trabalho, o capital variável. Portanto, a composição orgânica é uma forma de compararmos semelhantes valores de uso (dos meios de produção e insumos) através de seus valores (quantidade de trabalho objetivada neles).

Percebe-se que a composição orgânica do capital é alterada quando ocorre uma mudança na proporção entre trabalho vivo e trabalho morto utilizado no processo produtivo, ou seja, quando a composição técnica do capital for modificada, por consequência, isto produzirá uma alteração na composição orgânica do capital. Naturalmente, entretanto, surge um questionamento: como a composição orgânica do

capital diz respeito aos valores das mercadorias, portanto, caso ocorra uma modificação no valor das mercadorias utilizadas no processo produtivo, produzirá uma alteração orgânica do capital, sem ter ocorrido qualquer modificação na composição técnica do capital?

Sobre isto, Marx (2013) aponta uma outra forma de composição do capital, a composição valor e, de acordo com o autor

Entre ambas [composição técnica e composição valor do capital] existe uma estreita correlação. Para expressá-la, chamo a composição de valor do capital, porquanto é determinada pela composição técnica do capital e reflete suas modificações, de composição orgânica do capital (MARX, 2013, p. 835-836).

De acordo com Araújo (2017), a questão relevante é determinar se a alteração da composição orgânica é fruto de uma modificação nos valores materiais das mercadorias, ou de uma mudança técnica. A partir disto, existem dois fatores que determinam as modificações da composição orgânica. O primeiro deles diz respeito a uma alteração na técnica, ou seja, no grau de produtividade em determinado ramo de produção que está sendo analisado, para exemplificar: caso uma empresa automobilística compre uma máquina que substitua o trabalho de cinco operários pelo trabalho de um, ao passo que este trabalhador, operando o novo meio de trabalho, consiga transformar a mesma quantidade de matéria-prima que cinco trabalhadores transformavam anteriormente, isto denota uma alteração na técnica de produção, que elevou a produtividade do trabalho e, por último, aumentou a composição orgânica do capital (aumentou o trabalho morto em relação ao trabalho vivo). O segundo está relacionada ao valor dos meios de produção e dos insumos do trabalho (e as mercadorias necessárias a reprodução da força de trabalho), por exemplo: caso o aço (matéria-prima para produção de carros) utilizado pela indústria automobilística passe a ser produzido com uma quantidade menor de trabalho social, por causa do avanço da técnica de produção de aço, isto significa que, permanecendo constante os demais elementos, irá ocorrer um barateamento dos meios de produção, traduzido na diminuição do valor do capital constante e na queda da composição orgânica do capital, apesar de não ter ocorrido nenhuma alteração da técnica de produção dentro das empresas do setor automobilístico. Em suma, Araújo (2017, p. 90) aponta que

É importante notar que as fontes de modificação da COC têm origem distinta. As alterações do primeiro tipo – resultantes de modificações na proporção técnica entre a massa de meios de produção e a massa de força de trabalho

– refletem mudanças na produtividade do trabalho no ramo industrial considerado. Por sua vez, as modificações do segundo tipo – resultantes de alterações na relação de valores dos meios de produção e dos meios de subsistência – refletem mudanças na produtividade do trabalho nos ramos industriais que fornecem esses elementos ao ramo considerado.

Por último, Marx (2013) aponta que o aumento da massa dos meios de produção cresce mais rapidamente que o aumento do capital constante. Apesar do último crescer com o primeiro, ele não ocorre na mesma proporção, pois, o aumento do volume dos meios de produção, como apontado anteriormente, não é o único fator que implica na variação do capital constante, ao passo que este aumento ocorre simultaneamente com a queda do valor em relação ao volume. Dessa forma, a composição orgânica do capital também cresce, entretanto, não na mesma velocidade que a composição técnica. Matematicamente, é possível demonstrar a composição orgânica do capital (q), como diretamente proporcional ao capital constante (c) e inversamente proporcional ao capital variável (v):

$$q = \frac{c}{v}$$

Apesar das peculiaridades existentes entre os diversos ramos da produção, o aumento da composição orgânica, ou seja, o aumento do peso do capital constante frente ao capital variável é uma tendência historicamente verificada no sistema capitalista e “[...] constitui uma lei do modo de produção capitalista que, conforme este se desenvolve, opera-se uma diminuição relativa do capital variável em relação ao capital constante [...]” (MARX, 2017, p. 214). Em grande medida isso acontece por causa da existência da concorrência, neste processo ocorre a disputa entre os capitalistas, que buscam ampliar a apropriação de mais-valor, como apontado anteriormente. Por outro lado, é preciso notar que o crescimento do capital constante não é o único meio para ampliar a acumulação, caso contrário não se verificaria a constante pressão da burguesia para diminuir salários, retirar direitos, aumentar a extensão e a intensidade do trabalho, entre outros mecanismos empregados para aumentar o mais-valor.

Para exemplificar a questão acerca do componente variável do capital: um capitalista emprega um montante de R\$500 mil, que se dividem em capital constante e capital variável. A distribuição relativa é de R\$400 mil em kc e R\$100 mil em kv . Deste processo produtivo, o mais-valor apropriado é de R\$150 mil. Caso o

empresário, independentemente da forma, conseguisse reduzir a remuneração da força de trabalho para R\$75 mil, mantendo a quantidade de trabalho constante, isto significaria que o valor adicionado permaneceria o mesmo, entretanto, o mais-valor apropriado cresceria na mesma magnitude da redução salarial, ou seja, em R\$25 mil. Neste caso a produtividade do trabalho e o valor criado permaneceram constantes, o que mudou foi a repartição do valor criado entre salário e lucro, ou entre, mais-valor e a remuneração da força de trabalho. A outra opção encontrada para aumentar o mais-valor apropriado é através do aumento da produtividade. Com o crescimento do capital constante ocorre a transferência de valor para um maior número de mercadorias produzidas, ou seja, apesar do aumento do capital constante, o valor repassado para cada unidade de mercadoria cai. Através disto o empresário, ao comercializar suas mercadorias, conseguirá apropriar-se de uma quantidade maior de mais-valor, pois suas mercadorias foram produzidas com uma quantidade de trabalho inferior a média social. Resumidamente, significa que o capitalista produziu determinada mercadoria com um custo inferior ao de seus concorrentes, por isso obterá um maior lucro.

A essência do capital está no processo de valorização do valor, na busca pela maximização da quantidade apropriada de mais-trabalho, na sua realocação no processo produtivo e, por conseguinte, na acumulação de capital. Por isso o processo de valorização determina o processo de produção, impondo aos capitalistas buscarem diferentes métodos para ampliarem a apropriação de mais-trabalho. Isto ocorre, como demonstrado acima, genericamente de duas maneiras, seja através da redução do capital variável (redução dos gastos com a força de trabalho) ou, via aumento da produtividade, através do aumento do capital constante¹. Assim, a ampliação relativa do capital constante ou da redução do capital variável, é a forma encontrada pelos capitalistas para sobreviverem ao processo de concorrência.

O aumento relativo do capital constante irá apresentar um duplo impacto na taxa de lucro obtida pelos capitalistas. No primeiro momento a implementação de máquinas e equipamentos mais eficientes no processo produtivo proporcionará, como apontado anteriormente, uma redução no valor unitário da mercadoria, proporcionando um lucro maior do capitalista em relação a seus concorrentes. Entretanto, esta vantagem não permanece para sempre, pois as inovações tendem a

¹O aumento de produtividade não ocorre exclusivamente através do crescimento do capital constante, também pode ser buscado através de mudanças na organização do processo de produção, da divisão do trabalho dentro da fábrica etc.

se generalizar nas demais fábricas, causando a redução do tempo de trabalho socialmente necessário para produção das mercadorias.

2.6 QUEDA TENDENCIAL DA TAXA DE LUCRO E CRISE

É necessário estabelecer o significado da taxa de lucro dentro da teoria marxista, ou seja, a relação entre o mais-valor (m) apropriado e o capital total adiantado, representado pela soma de suas partes constitutivas, o capital constante (c) e o capital variável (v), dessa forma é obtido a fórmula da taxa de lucro (l')

$$l' = \frac{m}{c + v}$$

A taxa de lucro apresenta grande importância para compreender a dinâmica do sistema capitalista, pois, de acordo com Marx (2017, p. 257) ela “[...] é a força motriz na produção capitalista, na qual só se produz aquilo que se pode produzir com lucro e na medida em que se possa produzi-lo com lucro.”. Ela demonstra o grau de valorização do capital, o excedente criado pelo capital (em um determinado período de rotação) em relação ao capital total adiantado. Em paralelo, a taxa de mais-valor diz respeito a relação entre capital e trabalho, já a taxa de lucro demonstra a relação do capital consigo mesmo. A análise da taxa de lucro compõe parte do Livro III d’ *O Capital* e é pivô de grandes polêmicas dentro da tradição marxista. No caso do presente trabalho, analisar-se-á sua tendência à queda dentro do ciclo econômico, apontada por Marx (2017), e a relação que ela guarda com as crises do modo de produção capitalista.

O impacto do aumento do capital constante na taxa de lucro será duplo, no primeiro momento, na medida em que um capitalista individual busca reduzir o valor de suas mercadorias, investindo em máquinas e equipamentos, produzirá um efeito temporário do aumento do lucro. Conforme este movimento não é individual de um ou de outro capitalista, mas uma necessidade imposta ao conjunto dos capitalistas, pois aquele que produzir com um maior custo, não irá tardar até que seja eliminado pelos seus concorrentes. De acordo com Saad Filho (2011, p. 129), o resultado deste processo é de que “[...] as composições técnica e orgânica do capital em geral tendem a aumentar em cada período de rotação do capital e, tudo o mais constante, os valores

das mercadorias tendem a cair.”. Assim, no primeiro momento, o aumento do capital constante é utilizado como meio para aumentar os lucros, mas, posteriormente, quando generalizado nas demais empresas, pode causar a queda da taxa de lucro.

É um processo contraditório, na busca pelo aumento do lucro, através da diminuição dos custos, ocorre a queda da taxa de lucro. Sobre isto, Marx (2017, p. 244), afirma que

Essa é uma lei da produção capitalista, lei dada pelas constantes revoluções nos próprios métodos de produção, pela constante desvalorização do capital existente acarretada por essas revoluções, pela luta concorrencial generalizada e a necessidade de melhorar a produção e ampliar sua escala, apenas como meio de autoconservação e sob pena de sucumbir. [...] Quanto mais se desenvolve a força produtiva, mais ela entra em conflito com a base estreita sobre a qual repousam as relações de consumo.

A lei da queda tendencial da taxa de lucro é apresentada por Marx como uma tendência, pois ela resulta da forma de funcionamento do modo de produção capitalista, onde determinados elementos empurram a taxa de lucro para baixo, enquanto outros tendem a aumentá-la. De acordo com Sweezy (1976, p.97), a análise da taxa de lucro “[...] deve ser considerada como dependente de duas variáveis primárias, a taxa da mais-valia e a composição orgânica do capital.” Seguindo esta linha, é possível apresentar a taxa de lucro (l') da seguinte forma:

$$l' = \frac{m}{c + v}$$

Logo:

$$l' = \frac{m' \cdot v}{c + v}$$

Seguindo:

$$l' = m' \cdot \frac{v}{v(\frac{c}{v} + 1)}$$

Por último:

$$l' = \frac{m'}{q + 1}$$

Onde:

m = mais-valor

m' = taxa de mais-valor

c = capital constante

$v =$ capital variável

$$q = \frac{c}{v}$$

Assim, fica evidente que a taxa de lucro diminui mediante o aumento da composição orgânica do capital (q), caso a taxa de mais-valor (m') permaneça constante. Como já discutido, no percurso do desenvolvimento capitalista existe a tendência de crescimento da composição orgânica do capital, logo isso se estabelece como uma força que pressiona constantemente a taxa de lucro para baixo. De acordo com Sweezy (1976, p. 125) “[...] a crescente composição orgânica do capital é a expressão da crescente produtividade do trabalho; por outro lado, a decrescente taxa de lucro que a acompanha deve, em última análise, obstruir os canais da iniciativa capitalista.”.

Assumir a taxa de mais-valor como constante facilita a compreensão da existência da tendência a queda da taxa de lucro, entretanto é necessário investigar se ela permanece assim quando a produtividade cresce. Marx (2013) afirma que o aumento da produtividade produz o barateamento do trabalhador e, por tanto, o aumento da taxa de mais-valor, inclusive quando ocorre o aumento dos salários reais. Disto, se deduz que o aumento dos salários reais, geralmente, não acompanha, na mesma proporção, o aumento da produtividade e, conseqüentemente, a taxa de mais-valor tende a variar com o aumento da produtividade.

Este entendimento é reforçado por Sweezy (1976), o autor aponta que com crescimento da composição orgânica do capital ocorre, simultaneamente, o aumento da taxa de mais-valor (m'). Dessa forma, a queda só irá se concretizar caso o aumento da composição orgânica do capital não seja totalmente compensado pelo aumento da taxa de exploração. Ainda, de acordo com o Sweezy (1976, p. 131)

Em outras palavras, será legítimo supor que as modificações na composição orgânica do capital serão usualmente relativamente maiores do que as modificações na taxa de mais-valia, de modo que as primeiras constituam os movimentos dominantes na taxa de lucro? Se assim for, a hipótese de Marx de uma taxa constante de mais-valia poderia ser considerada como um recurso útil para focalizar a atenção no elemento mais importante da situação, e o tratamento das modificações na taxa de mais-valia como ‘causa contrabalançadora’ se justificaria.

Parece ser insustentável justificar a queda da taxa de lucro, restringindo a análise ao aumento da composição orgânica. A essência do capitalismo é o processo

de acumulação e, para atender as necessidades de ampliação do capital, ele incorpora mais trabalhadores de forma absoluta ao longo do ciclo de crescimento, elevando a demanda por trabalho. Por isso, o aumento da composição orgânica do capital não é a única força atuante que pressiona a taxa de lucro para baixo, o aumento da demanda por trabalho é uma força que pressiona os salários para cima, empurrando a taxa de mais-valor para baixo e, por conseguinte pressionando a queda da taxa de lucro

Explicamos no último capítulo como a acumulação do capital, tomada em si, opera no sentido de aumentar a procura do trabalho e, portanto, elevar os salários. Não havendo outras modificações, esse aumento de salários leva à redução da taxa de mais-valia e esta, por sua vez, se expressa numa queda da taxa de lucro. Como 'o processo capitalista de produção é essencialmente um processo de acumulação', tal como Marx insiste, segue-se que desse fato apenas surge uma tendência persistente para a queda da taxa de lucro (SWEEZY, 1976, p. 133).

De forma resumida, é possível concluir que o movimento da taxa de lucro depende fundamentalmente de dois fatores: a composição orgânica do capital e a taxa de mais-valor. Como o modo de produção capitalista é dinâmico, se faz necessário analisar a taxa de lucro situando-a dentro do processo de acumulação, o qual “[...] move-se por ciclos periódicos determinados. Passa por fases de calma, de animação crescente, de prosperidade, de superprodução, de crise e de estagnação.” (MARX, 2006, p. 132). Assim, o movimento da taxa de lucro não é constante, mas fruto do resultado das forças que atuam sobre ela, as quais, dentre outros fatores², estão fortemente relacionadas ao ciclo do capital, que apresenta, como resultado, uma tendência para queda da taxa de lucro.

A forma de funcionamento do capitalismo é essencialmente instável, como a taxa de lucro é uma importante força motriz do processo de acumulação, ao passo que esta varia, conseqüentemente, isto traduz-se em ciclos econômicos, marcados por crescimento e decréscimo no processo de acumulação, em outras palavras, por crises econômicas periódicas, sendo as mais recentes a de 2008 e a que está ocorrendo atualmente, em 2020. De acordo com Netto e Braz (2007, p. 170, grifo dos autores)

²Existem mais forças que atuam sobre a taxa de lucro, como o grau de organização dos trabalhadores nos sindicatos, a atuação do Estado, as organizações dos empregadores, o grau de monopólio, a exportação de capital etc.

A análise teórica e histórica do MPC [modo de produção capitalista] comprova que a crise não é um acidente de percurso, não é aleatória, não é algo independente do movimento do capital. Nem é uma enfermidade, uma anomalia ou uma excepcionalidade que pode ser suprimida no capitalismo. Expressão concentrada das contradições inerentes ao MPC, a crise é *constitutiva* do capitalismo: **não existiu, não existe e não existirá capitalismo sem crise.**

As crises, que no início do século XIX tinham um caráter mais específico, restrita a determinado local, com a evolução do modo de produção capitalista e do comércio mundial, a dimensão geográfica e econômica das crises foi ampliada. Por exemplo, a crise de 1873 pode ser considerada, de acordo com Marichal (2016), como a primeira de dimensão mundial do capitalismo.

Constatado a existência da periodicidade das crises e a inevitabilidade destas, é necessário analisar como elas, de fato, ocorrem. Para isso, será abordado o movimento de acumulação de capital:

$$D - M(MP + FT) \dots P \dots M' - D'$$

Esta fórmula serve para exemplificar o movimento do capital: o burguês, possuidor de dinheiro (D), vai ao mercado comprar duas mercadorias necessárias ao processo produtivo: os meios de produção (MP) e a força de trabalho (FT). Através do processo produtivo (P), surge uma nova mercadoria (M'), grávida de mais-valor, com um valor superior à M, que é trocada, preferencialmente, por mais dinheiro (D'), onde $D' > D$. O processo não se encerra em D', pois o capital é o movimento ininterrupto de valorização do valor, dessa forma, o D', ao mesmo tempo é ponto de chegada e de partida de um novo processo de valorização.

Para realização deste processo é necessário que a mercadoria, grávida de mais-valor, seja vendida. Caso isto não ocorra, o ciclo será abruptamente interrompido. Se o mais-valor produzido não for realizado, significa que o M' não será transformado em D', causando a paralisação do processo de acumulação. Este desencontro entre a produção e a realização de mercadorias é uma consequência perfeitamente normal das contradições que permeiam a produção capitalista. Como já foi demonstrado, a produção de mercadorias atende a necessidade de valorização do capital, ou seja, as mercadorias são produzidas por causa do seu valor de troca. O desequilíbrio criado pode parecer com uma superprodução de mercadorias,

entretanto, “[...] seria absurdo dizer que a causa da crise é a superprodução; pelo contrário, é evidente que ela é o resultado da crise. (SWEEZY, 1976, p. 165).

De acordo com Sweezy (1976, p. 176), existem duas possíveis causas para as crises capitalistas, sendo a primeira denominada de “Crise de Realização”, onde a dificuldade colocada está na realização do valor das mercadorias, pois a produção em demasia empurrou os preços para um nível abaixo do valor

[...] temos forças ainda não especificadas que tendem a criar uma escassez geral na procura efetiva de mercadorias, não realmente no sentido de que a procura seja insuficiente para comprar todas as mercadorias oferecidas, mas de que é insuficiente para comprá-las todas a uma taxa de lucro satisfatória. (SWEEZY, 1976, p. 176).

A segunda causa está essencialmente ligada à variação da taxa de mais-valor e da composição orgânica do capital. Neste último caso, ao longo do ciclo econômico, houve o aumento da composição orgânica e, ao mesmo tempo, para atender as necessidades de expansão do capital, a demanda por trabalhadores aumentou, elevando a remuneração dos trabalhadores ao ponto de pressionar a taxa de mais-valor para baixo. Como resultado da articulação destes fatores, ocorreu à queda progressiva da taxa de lucro; quando ela atinge certo nível, de acordo com Sweezy (1976), o qual pode variar, os capitalistas operam uma retração de suas atividades, dando início a crise.

Ambas guardam forte relação com a queda da taxa de lucro, em resumo, uma ocorre por causa da queda do preço abaixo do valor, que por consequência, joga a taxa de lucro para baixo. Na outra, a diminuição da taxa de lucro não ocorre, fundamentalmente por causa dos preços, mas pela queda do valor das mercadorias, devido ao aumento do valor apropriado pelos salários e, concomitantemente, à elevação da composição orgânica do capital. Para este trabalho, consta pontuar que a relação existente entre a queda da taxa de lucro e as crises do sistema capitalista, não sendo o espaço adequado para adentrar com maior profundidade nas particularidades e nos pormenores de cada crise. Por último, parece ser importante lembrar a discordância de Marx sobre a interpretação existente naquela época (a qual permanece viva) sobre a causa da crise estar fundamentada em uma possível superprodução de mercadorias, acerca disto Marx (2014, p. 572-573, grifo do autor) é categórico ao afirmar que

É pura tautologia dizer que as crises surgem da falta de um consumo solvente, ou da carência de consumidores solventes. [...] Mas caso se queira dar a essa tautologia a aparência de uma fundamentação profunda, dizendo que a classe trabalhadora recebe uma parte demasiadamente pequena de seu próprio produto, de modo que o mal seria remediado tão logo ela recebesse uma fração maior de tal produto e, por conseguinte, seu salário aumentasse nessa proporção, bastará observar que as crises são sempre preparadas num período em que o salário sobe de maneira geral e a classe trabalhadora obtém realiter [realmente] uma participação maior na parcela do produto anual destinada ao consumo.

Para concluir, Marx (2014, p. 573) aponta que

[...] a produção capitalista implica condições independentes da boa ou má vontade, condições que somente de forma momentânea permitem essa prosperidade relativa da classe trabalhadora e, mesmo assim, somente como prenúncio de uma crise.

Partindo da existência da tendência à queda da taxa de lucro, caso esta não seja desfeita ao longo do ciclo acumulação, seu resultado será a crise. Esta cumpre uma função especial, conforme Marx (2017), é o modo pelo qual o sistema resolve, de forma momentânea, as contradições presentes na reprodução da acumulação de capital, pois a crise possibilita a retomada da taxa de lucro para patamares mais elevados, fomentando a retomada do processo de acumulação, em parte, por causa da queima de capital.

Não é capital a maquinaria que não se utiliza. [...] Matérias primas que jazem ociosas não são capital. Edifícios (e também nova maquinaria construída) que para nada servem ou permanecem inacabados, mercadorias que apodrecem em depósito, tudo isso é destruição de capital. Então seu valor de uso e seu valor de troca vão para o diabo (MARX, 1980, p. 931, APUD CLEMENTE, 2017).

A crise é uma necessidade do capitalismo, ela faz parte do *modus operandis* deste sistema. A velocidade do processo de acumulação está fortemente ligada à magnitude da taxa de lucro, a qual serve como guia para os novos investimentos e, ao mesmo tempo, como entrave ao processo de expansão do capital, estabelecendo os limites da acumulação: ao atingir determinada magnitude, se considerada aquém das necessidades de valorização do capital, servirá como barreira para crescimento do mesmo. Por último, a crise serve para liberar a acumulação de capital das amarras que ele próprio criou, porém, de forma passageira, dado que as contradições

empurraram a taxa de lucro para baixo não deixaram de existir, por isso as crises são cíclicas e inevitáveis no modo de produção capitalista.

2.7 EXÉRCITO INDUSTRIAL DE RESERVA

A composição orgânica do capital revela a proporção de trabalhadores que coloca em movimento uma determinada massa de meios de produção. Na reprodução ampliada do capital — acumulação de capital — é exigido um contingente cada vez maior de trabalhadores para movimentar a crescente quantidade dos meios de produção. Para a contínua expansão do capital se faz necessária a incorporação de mais-trabalho no processo produtivo. Este pode vir de uma quantidade maior de trabalhadores, ou de uma quantidade maior de trabalho de um mesmo número de trabalhadores.

Foi analisado anteriormente que a composição orgânica do capital tende a aumentar ao longo do processo acumulativo, mas isto não implica que o número de trabalhadores exigidos pelo capital diminua de forma absoluta, pelo contrário, aumenta, ao passo que diminui relativamente. A avidez do capital por trabalho pode diferir do tamanho da população trabalhadora disponível para o mesmo; caso o aumento da demanda do primeiro seja maior do que o crescimento da oferta do segundo ao longo do ciclo econômico, o preço do trabalho será impulsionado para cima. Esta elevação salarial sugere uma diminuição do trabalho não-pago, que deve permanecer limitada à um montante que não cause grandes perturbações ao sistema capitalista (MARX, 2013).

Quando atingido determinado limite, que se mostra como um empecilho à acumulação de capital, a velocidade de expansão irá ceder e, por conseguinte, será removido aquilo que levou a sua diminuição: o desencontro entre as necessidades do capital e a quantidade de força de trabalho disponível para ser explorada. De acordo com Marx (2013, p. 842)

[...] a acumulação se afrouxa graças ao preço crescente do trabalho, que embota o acicate do lucro. A acumulação decresce, porém, ao decrescer desaparece a causa de seu decréscimo, a saber, a desproporção entre capital e força de trabalho explorável. O próprio mecanismo do processo de produção capitalista remove, assim, os empecilhos que ele cria transitoriamente. O preço do trabalho cai novamente para um nível

compatível com as necessidades de valorização do capital, seja esse nível inferior, superior ou igual ao que se considerava normal antes do advento do aumento salarial.

A velocidade de expansão do capital é aquilo que determina o estado em que a força de trabalho é encontrada: se em escassez, ou em demasia. Ela existe exclusivamente em relação às necessidades do capital. Em outras palavras, é o aumento ou a diminuição do capital que torna parte da população trabalhadora pequena ou supranumerária. De tal modo, o mais-trabalho apropriado transformado em capital extra adiciona, em relação ao seu volume, continuamente um número menor de trabalhadores, pelo outro lado, através da acumulação de capital a composição orgânica do capital aumenta e “[...] repele cada vez mais trabalhadores que ele anteriormente ocupava.” (MARX, 2013, p. 855).

No processo de acumulação ocorre tanto uma mudança quantitativa, a grandeza do capital cresce, como uma transformação qualitativa, através da elevação do capital constante à custa da parte variável. Dessa forma, é a classe trabalhadora, dentro do modo de produção capitalista, que produz os meios os quais a tornam relativamente supérflua. Marx (2013) irá denominar o excesso de população trabalhadora relativa às necessidades de valorização do capital como exército industrial reserva (ou de superpopulação relativa). Como já foi visto, o caminho da acumulação é irregular, por isso é necessário que esteja à disposição do capital um exército de trabalhadores para os momentos de súbita expansão, sem que isto atrapalhe o processo de acumulação de modo geral.

A acumulação de capital não é a sua única forma de expansão. Através do sistema de crédito, da venda de ações e de fusões, são outros meios que possibilitam uma rápida ampliação do capital em um curto período de tempo. Em alguns casos, isso só pode se concretizar mediante a existência de uma superpopulação relativa que atende as necessidades de expansão do capital. Assim, Marx (2013, p. 862) afirma que

À produção capitalista não basta de modo algum a quantidade de força de trabalho disponível fornecida pelo crescimento natural da população. Ela necessita, para assegurar sua liberdade de ação, de um exército industrial de reserva independente dessa barreira natural.

É unicamente por causa das variações ocorridas no exército industrial de reserva que, grosso modo, como Marx (2013, p. 864) afirma, ocorrem as variações

salariais ao longo do ciclo industrial. De tal modo, quando ele diminui de tamanho em momentos de expansão do ciclo, os salários tendem a subir, da mesma forma quando os trabalhadores liberados pelos meios de produção superam numericamente aqueles que estão absorvidos, alargando a camada do exército industrial de reserva, em consequência disto os salários são pressionados para baixo. Assim, as variações salariais não são definidas em função do número absoluto da população trabalhadora, mas na proporção em que a classe trabalhadora é repartida em exército ativo e de reserva.

N' *O Capital*, Marx (2013) aponta que o exército industrial de reserva pode se materializar em três estratos distintos, são estes: a) superpopulação flutuante, composta pelos trabalhadores dos diferentes ramos de produção que, ora estão empregados, ora estão desempregados, flutuando de acordo com o ciclo do capital; b) superpopulação latente, relacionada aos trabalhadores rurais que migraram (ou migram) do campo em direção à cidade por causa da introdução do modo produção especificamente capitalista no campo, encorpando as fileiras dos trabalhadores urbanos; c) superpopulação estagnada, formada pela força de trabalho ativa, entretanto, com uma ocupação instável e precária, marcada por jornadas de trabalho com uma grande quantidade de trabalho, baixíssima remuneração com pouca estabilidade no emprego.

3 AS TRANSFORMAÇÕES NA ORGANIZAÇÃO DA PRODUÇÃO E DO TRABALHO SOB A LÓGICA DO CAPITAL

3.1 DIVISÃO DO TRABALHO, MANUFATURA E MAQUINARIA

A divisão do trabalho não surgiu com o modo capitalista de produção, apesar de intensamente aprofundada por este. A divisão social do trabalho modificou-se ao longo da história da humanidade, variando de acordo com a época e o lugar analisado. De acordo com Braverman (1987), ainda que todas as sociedades conhecidas tenham dividido o trabalho em ramificações específicas, nenhuma delas foi capaz de subdividir de modo sistemático o trabalho de cada especialidade. Esta forma de divisão do trabalho torna-se generalizado unicamente no modo de produção capitalista.

Para analisar as modificações na organização da produção e do trabalho, primeiro, será analisado as transformações ocorridas na passagem da produção artesanal das guildas para a manufatura. Segundo Braverman (1987, p. 67), a gerência das primeiras oficinas, revelou formas autoritárias de controle da força de trabalho, “visto que a criação de uma ‘força de trabalho livre’ exigia métodos coercitivos para habituar os empregados às suas tarefas e mantê-los trabalhando durante dias e anos.”

De acordo com Marx (2013, p. 493), é difícil diferenciar a guilda da manufatura em seus primórdios, “[...] a não ser pelo número maior de trabalhadores simultaneamente ocupados pelo mesmo capital. A oficina do mestre-artesão é apenas ampliada.”. Deve-se destacar que apesar da forma de produção das mercadorias permanecer semelhante, a utilização de um maior número de trabalhadores é capaz de operar “[...] uma revolução nas condições objetivas do processo de trabalho.” (MARX, 2013, p. 496). Esta mudança qualitativa é resultado da combinação de uma maior quantidade de jornadas de trabalho, pois, ao serem articuladas reduzem o tempo de trabalho socialmente necessário para a fabricação de mercadorias. O tempo de trabalho necessário para a fabricação de determinada mercadoria é menor quando “a força produtiva específica da jornada de trabalho combinada é força produtiva social do trabalho [...]. Ao cooperar com outros de modo planejado, o trabalhador supera suas limitações individuais e desenvolve sua capacidade genérica.” (MARX, p. 502, 2013).

O elemento que limita o número total de trabalhadores concentrados em certo local, inicialmente, é o tamanho do capital controlado pelos capitalistas individuais. Para a contratação de uma determinada massa de força de trabalho, que utilizará uma certa quantidade de capital constante, o capital acumulado torna-se condição material para a cooperação dos trabalhadores e do tamanho da escala de produção. Superada esta primeira questão, para a cooperação de um número muito grande de trabalhadores, se faz necessário o comando sobre o processo produtivo. O trabalho coletivo necessita - esta necessidade cresce de acordo com o tamanho da escala -, de uma direção que unifique as atividades individuais, objetivando o cumprimento das funções gerais do processo produtivo. A função, que perpassa a direção, a supervisão e a mediação, torna-se tarefa do capital, a partir do momento que o trabalho cooperativo se submete a ele, por isso,

Com a cooperação de muitos trabalhadores assalariados, o comando do capital se converte num requisito para a consecução do próprio processo de trabalho, numa verdadeira condição da produção. O comando do capitalista no campo de produção torna-se agora tão imprescindível quanto o comando do general no campo de batalha. (MARX, p. 503-504).

Cooperação é a forma de trabalho onde um grande número de indivíduos laboram de modo planejado e conjuntamente, podendo ser no mesmo processo de produção ou não. Em seu arranjo simples, a cooperação perpassa a história da humanidade, não é um produto específico do modo de produção capitalista, apesar de constituir “[...] a forma básica do modo de produção capitalista, embora sua própria configuração simples apareça como forma particular ao lado de suas formas mais desenvolvidas.” (MARX, 2013, p. 509-510). Ela pode ser predominante nos setores de produção onde o capital opera em grande escala, desde que a divisão do trabalho ou a maquinaria não desempenhem um papel significativo.

A cooperação simples representa um avanço em relação à forma de produção mercantil simples. Através da reunião de diversos trabalhadores dentro do mesmo edifício, ocorre a economia dos meios de produção, pois, uma oficina para 50 trabalhadores custa menos trabalho do que 10 oficinas para 5 trabalhadores. Por isso, a concentração de trabalhadores no mesmo local leva a ampliação dos meios de produção que são utilizados em comum. Apesar da despesa com a construção, preservação das instalações, dos instrumentos de trabalho, transporte das matérias-primas etc. aumentar em termos absolutos, ela diminui relativamente em relação ao

número de trabalhadores e a quantidade de mercadorias produzidas por estes. Ao compararmos uma quantidade idêntica de jornadas de trabalho isoladas e individuais com jornadas de trabalho combinadas, nesta última, é produzido um volume superior de valores de uso e, portanto, o tempo de trabalho necessário para a produção de determinada mercadoria é reduzido (MARX, 2013). Ainda, de acordo com Marx (2013, p. 496-7),

[...] o valor dos meios de produção coletivos e massivamente concentrados não aumenta, em geral, na proporção de seu volume e efeito útil. Meios de produção consumidos em comum transferem uma parte menor de seu valor ao produto individual, em parte porque o valor total que transferem é simultaneamente repartido por uma massa maior de produtos e em parte porque, em comparação com meios de produção isolados, entram no processo de produção com um valor certamente maior em termos absolutos, porém relativamente menor quando se considera seu raio de ação.

Com o surgimento da manufatura, a divisão do trabalho e a cooperação adquirem uma nova dimensão. Antes, na cooperação simples, o trabalhador ainda se assemelhava ao mestre artesão, pois todos os operários de uma determinada oficina efetuavam o mesmo tipo de trabalho. Como destacado anteriormente, no início da manufatura, “a oficina do mestre-artesão é apenas ampliada” (MARX, 2013, p. 493), porém, com o seu desenvolvimento, os trabalhadores passam a especializar-se na execução de diferentes operações dentro da fábrica. Dessa forma, a manufatura é responsável pelo aprofundamento da divisão do trabalho dentro de uma mesma empresa para a produção de uma mesma mercadoria, ou seja, o trabalhador parcial daquela empresa não produz a mercadoria por completo, pois somente o produto comum destes trabalhadores torna-se mercadoria (MARX, 2013).

A manufatura exige para o seu surgimento, como condição necessária, um determinado grau de desenvolvimento da divisão do trabalho na sociedade. Ao mesmo tempo, “a divisão manufatureira do trabalho” aprofunda e expande a divisão social do trabalho existente (MARX, 2013, p. 531). Esta ampliação da divisão do trabalho, quando analisada dentro da fábrica, garante um aumento da produtividade do trabalho, ou seja, o tempo necessário para a fabricação dessa mercadoria diminui. O exemplo utilizado por Adam Smith (1983) sobre a produção de alfinetes é de grande valia. Como ele demonstra, a fabricação de um alfinete envolve em torno de dezoito operações distintas, entre cortar o arame, puxar, afiar etc., deste modo, apesar de parecer um objeto simples, quando fabricado por apenas um trabalhador, é exigido

um certo grau de destreza por parte do mesmo, dado a quantidade de operações necessárias e, isto acarreta num determinado tempo de treinamento para que o operário se familiarize com todas as operações. Por outro lado, quando a fabricação do alfinete é subdividida, no exemplo de Smith, por 10 trabalhadores, a produtividade do trabalho cresce vertiginosamente e, o tempo necessário para a produção de um alfinete é reduzido.

Através deste exemplo é possível visualizar como o aprofundamento da divisão do trabalho, através do desenvolvimento da manufatura, realiza um importante avanço na produtividade do trabalho. Por outro lado, deve-se analisar mais de perto os efeitos da ampliação da divisão do trabalho para os trabalhadores. Ainda no exemplo de Smith, quando ocorre o fracionamento da produção do alfinete, um trabalhador fica responsável por uma, duas ou até três operações. Neste novo cenário, o tempo necessário para que o trabalhador se aperfeiçoe na sua tarefa decai consideravelmente, os custos de sua formação são reduzidos e o valor da força de trabalho diminui. Sobre isso, Marx (2013, p. 528) comenta

Em todo ofício de que se apodera, a manufatura cria, portanto, uma classe dos chamados trabalhadores não qualificados, antes rigorosamente excluídos pelo artesanato. [...] Para estes últimos, os custos de aprendizagem desaparecem por completo, e para os primeiros esses custos são menores, em comparação com o artesão, devido à função simplificada. Em ambos os casos diminui o valor da força de trabalho. [...] A desvalorização relativa da força de trabalho, decorrente da eliminação ou redução dos custos de aprendizagem, implica imediatamente uma maior valorização do capital, pois tudo o que encurta o tempo de trabalho necessário para a reprodução da força de trabalho estende, ao mesmo tempo, os domínios do mais-trabalho.

O conhecimento acerca da totalidade do processo produtivo que o mestre da guilda possuía sobre a fabricação de determinada mercadoria, com o avanço da divisão do trabalho, torna-se dispensável para o novo trabalhador fracionado, sendo apenas necessário do ponto de vista da fábrica ou da oficina em sua totalidade. Assim, os conhecimentos intelectuais sobre a produção vão se esvaindo por parte dos operários, mas aparecem diante dos mesmos como propriedade do capital. Para Marx (2013, p. 540-541), isso

É um produto da divisão manufatureira do trabalho opor-lhes as potências intelectuais do processo material de produção como propriedade alheia e como poder que os domina. Esse processo de cisão começa na cooperação simples [...] se desenvolve na manufatura, que mutila o trabalhador, fazendo dele um trabalhador parcial, e se consoma na grande indústria, que separa

do trabalho a ciência como potência autônoma de produção e a obriga a servir ao capital.

Dentro do processo produtivo de uma fábrica, a depender do modo como são dispostos os trabalhadores, pode-se encontrar uma quantidade maior ou menor de poros dentro da jornada de trabalho. Esses poros refletem os momentos onde o trabalhador precisa mudar de lugar para continuar determinada tarefa, trocar de ferramenta, mudar a posição do trabalho etc., em suma, é o tempo de trabalho em que o trabalhador não está sendo produtivo. Com o avanço da manufatura, de tal modo que o operário passa a executar ininterruptamente a mesma operação ao longo de sua jornada de trabalho, os poros diminuem de tamanho. Dessa forma, o aumento da força produtiva também pode ampliar o gasto de energia da força de trabalho no mesmo período de tempo, isso significa que ocorreu um crescimento da intensidade do trabalho (MARX, 2013).

Verificou-se um amplo incremento na produtividade do trabalho por causa do progresso da manufatura e de seus desdobramentos. Entretanto, é inegável que as modificações que ela produziu na divisão do trabalho, através do fracionamento do trabalhador, aumentou o controle do capital sobre o processo produtivo. Apesar das transformações realizadas, o trabalho artesanal permanece como o alicerce da manufatura, visto que a divisão do trabalho dentro da fábrica é derivada do trabalho artesanal, porém, decomposto em diversos trabalhos parciais, que não diferem do trabalho parcial do artesão. Deste modo, o trabalhador continua possuindo um certo grau de controle sobre o processo de trabalho e, por assim dizer, do ritmo e da intensidade do trabalho. Conforme Marx (2013, p. 5),

E, como a habilidade artesanal permanece a base da manufatura e o mecanismo global que nela funciona não possui qualquer esqueleto objetivo independente dos próprios trabalhadores, o capital trava uma luta constante com a insubordinação deles.

Com o surgimento das oficinas, nas quais a produção é voltada especificamente para a fabricação de ferramentas de trabalho, propicia o contínuo aperfeiçoamento dos meios de produção e o nascimento da maquinaria e da grande indústria. Marx (2013) aponta que isto trouxe impactos significativos na relação entre o trabalho e o capital. Agora, não é mais a ferramenta que é manuseada pelo trabalhador, como na manufatura, mas o trabalhador que serve à máquina. Assim, o

ritmo de trabalho passa a ser ditado pela máquina que passa a ser o sujeito dominante do processo produtivo, transformando o trabalhador em seu apêndice.

Com o desenvolvimento da maquinaria e de sua implementação no processo produtivo, a base da divisão manufatureira do trabalho se esvai e o operário que era especializado no domínio de determinada operação, surge como um escravo da máquina. Conforme Marx (2013 p. 606)

Da especialidade vitalícia em manusear uma ferramenta parcial surge a especialidade vitalícia em servir a uma máquina parcial. Abusa-se da maquinaria para transformar o trabalhador, desde a tenra infância, em peça de uma máquina parcial. Desse modo, não apenas são consideravelmente reduzidos os custos necessários à reprodução do operário como também é aperfeiçoada sua desvalida dependência em relação ao conjunto da fábrica e, portanto, ao capitalista.

O valor da força de trabalho é reduzido. Para além da diminuição derivada da divisão manufatureira do trabalho, a maquinaria é responsável por uma nova redução do tempo de trabalho necessário dentro da jornada de trabalho e, conseqüentemente, da ampliação do mais-valor relativo. Este aumento, de modo algum é restrito à diminuição do valor da força de trabalho, pois também é fruto da intensificação do trabalho e do próprio aumento da produtividade.

De modo geral, a extração do mais-valor relativo está relacionada ao fato de que com o desenvolvimento das forças produtivas é possível produzir um maior número de valores de uso com a mesma quantidade de trabalho (diminuição do valor da mercadoria). Por outro lado, mantendo constante o grau de desenvolvimento das forças produtivas, com a intensificação do trabalho é possível reduzir os poros da jornada de trabalho e produzir mais valores de uso no mesmo tempo de trabalho, isto significa que houve um condensamento da jornada de trabalho, de tal modo que o operário trabalhou mais no mesmo período de tempo, conseqüentemente, o valor da mercadoria permaneceu o mesmo (MARX, 2013). É válido ressaltar que, uma reorganização da divisão do trabalho no processo produtivo pode acarretar na redução do valor da mercadoria, como no exemplo dos alfinetes de Smith. Para o capitalista, a maquinaria cumpre esse duplo papel, por um lado ela eleva a produtividade, produzindo mais mercadorias com uma quantidade menor de trabalho e, por outro, reduz a capacidade dos trabalhadores de resistirem ao aumento do ritmo de trabalho, levando para as mãos do capitalista o controle sobre aqueles através do

ajuste da velocidade das máquinas, transformando a subsunção formal do trabalho ao capital em subsunção real.

3.2 A ORGANIZAÇÃO CIENTÍFICA DO TRABALHO: TAYLOR E FORD

No último quartel do século XIX, o processo de centralização e concentração de capitais se acentuou fortemente, marcando o início da nova fase monopolista do capitalismo. De acordo com Lênin (2011, p. 126), é possível compreender o período que abrange o surgimento dos monopólios até a sua consolidação em 3 momentos distintos: o primeiro corresponde às décadas de 1860 e 1870, até a crise de 1873, como um “período de grande desenvolvimento da livre concorrência”; o segundo, após a crise, assinala um período de transição, onde os cartéis ainda são uma exceção, mas se encontram em desenvolvimento; o último é marcado pela forte expansão dos monopólios no final do século XIX e pela crise de 1900 a 1903, onde “os cartéis tornam-se uma das bases de toda a vida econômica”.

Nessa nova fase, como apontam Rago e Moreira (1993), o capitalismo monopolista é marcado pelo forte crescimento das fábricas e das suas unidades, reunindo um contingente progressivamente maior de operários no mesmo local de trabalho. A partir desta nova estrutura do capitalismo mundial, com um maior nível de complexificação das fábricas e da organização do trabalho, torna-se ainda mais necessário o controle do capital sobre o processo de produção, ou daquilo que Taylor (1995) irá chamar de uma gerência científica do trabalho. Anteriormente, esta tendência já era apontada por Marx (2013, p. 853-854)

A extensão aumentada de estabelecimentos industriais constitui por toda parte o ponto de partida para uma organização mais abrangente do trabalho coletivo, para um desenvolvimento mais amplo de suas forças motrizes materiais, isto é, para a transformação progressiva de processos de produção isolados e fixados pelo costume em processos de produção socialmente combinados e cientificamente ordenados.

Em sua obra mais conhecida, *Os Princípios da Administração Científica*, publicada em 1911, Taylor aborda como a produtividade do trabalho podia ser drasticamente ampliada através cientificação da organização do trabalho. O autor defende que isto se daria pelo maior controle da gerência acerca do processo de trabalho, por meio da determinação do tempo e dos movimentos estritamente necessários executados pelos trabalhadores para a produção das mercadorias.

Naquela época, de acordo com Rago e Moreira (1993), já tinha sido introduzido a separação do trabalho intelectual do trabalho prático, apesar disto, em grande medida, o trabalho permanecia sendo ensinado de forma oral pelos próprios trabalhadores, isto acarretava na coexistência de diversos modos de realização de uma mesma tarefa.

A multiplicidade da forma de execução das tarefas impedia o trabalhador, segundo Taylor (1995), de atingir o maior grau de eficiência possível. A partir desta multiplicidade, deveria ser estabelecida pela gerência da fábrica a forma mais rápida e que utilizasse o instrumento mais adequado para determinado tipo de trabalho. O método e o instrumento eleitos passariam a ser aperfeiçoados pela análise científica da gerência, através de um minucioso estudo do tempo, que fosse capaz de determinar com a maior precisão o tempo de trabalho necessário e, também, restringisse os movimentos somente àqueles essenciais à execução das tarefas. Nas palavras de Taylor (1995, p. 41)

O desenvolvimento duma ciência, por outro lado, envolve a fixação de muitas normas, leis e fórmulas, que substituem a orientação pessoal empírica do trabalhador e que só podem ser realmente usadas depois de terem sido sistematicamente verificadas, registradas, etc.

O primeiro princípio da Administração Científica elaborado por Taylor (1995, p. 40), o qual “desenvolver para cada elemento do trabalho individual uma ciência que substitua os métodos empíricos”, demonstra que cabe a gerência coletar todo conhecimento tradicional que é do domínio dos trabalhadores e transformá-los em regras, mostrando ao trabalhador “the one best way” (a melhor forma de executar uma tarefa). Conforme Rago e Moreira (1993), o poder do capital é ampliado ao apropriar-se do saber operário, convertendo-o naquilo que lhe é mais lucrativo. Por último, o operário será instruído como e em quanto tempo deverá realizar a sua tarefa fracionada.

O segundo princípio de Taylor (1995, p. 40) diz que é preciso “selecionar cientificamente, depois treinar, ensinar e aperfeiçoar o trabalhador.” Com o aprofundamento da divisão do trabalho em intelectual e manual, onde a gerência realiza o primeiro e os trabalhadores o segundo, é necessário que seja formalizado o modo de ensinar e treinar os trabalhadores. Em consonância com isso, Taylor elege o melhor tipo de trabalhador que deve ser buscado pelas gerências, aquele do tipo

“bovino”, o qual ficará restrito a execução passiva das suas tarefas do jeito que foram pré-determinadas.

A tendência anteriormente apontada por Marx, acerca dos efeitos do desenvolvimento da manufatura e da maquinaria sobre a divisão do trabalho, do barateamento do trabalhador e do aumento do poder do capital sobre o trabalho se fazem presentes na obra e na vida de Taylor. O que foi desenvolvido por este último, é fruto de uma tendência que o precede e está relacionada ao desenvolvimento das forças produtivas e das contradições do sistema capitalista. Assim, ele propõe ações e métodos visando aumentar a produtividade do trabalho através da ampliação do controle do capital sobre o trabalho, ou seja, da subsunção do trabalhador ao capital. De acordo com Coriat (1976, p. 107), citado por Neto Moraes (1984, p. 7)

Tudo o que Marx anuncia em relação às características especificamente capitalistas do processo de trabalho (parcelamento de tarefas, incorporação do saber técnico no maquinismo, caráter despótico da direção), o realiza Taylor, ou mais exatamente, lhe dá uma extensão que até então não havia tido.

Ou, conforme Braverman (1987, p. 85)

O que Taylor fez não foi criar algo inteiramente novo, mas sintetizar e apresentar ideias num todo razoavelmente coerente que germinaram e ganharam força na Inglaterra e nos Estados Unidos durante o século XIX. Ele deu uma filosofia e título a uma série desconexa de iniciativas e experiências.

As medidas implementadas pela Gerência Científica são identificadas como avanços pela perspectiva do capital. No polo contrário, a partir da realidade dos trabalhadores, elas são compreendidas como ataques. O operário não adere passivamente à nova reorganização do trabalho ditada por Taylor, pelo contrário, em boa parte de seus relatos, o autor descreve a ampla resistência dos trabalhadores com os novos comandos. Como exemplo, será resgatada a experiência de Taylor na *Midvale Steel Company*, onde ele foi promovido de operário para “chefe dos tornos”. A partir disto, relata Taylor (1995, p. 48)

Expliquei-lhes que agora estava servido à direção e me tinha proposto a fazer tudo para obter rendimento razoável nos tornos. Isto desencadeou imediatamente a luta; em muitos casos, oposição amistosa, porque os homens que dirigia eram meus amigos pessoais, mas não deixava de ser uma guerra que, com o tempo, se tornou progressivamente atroz. Utilizei todos os recursos para conseguir rendimento diário aceitável, tais como: despedir os mais obstinados, baixar o salário daqueles que se recusavam a

melhorar a produção, reduzir o preço do trabalho por peça, admitir operários novos, ensinando-lhes, pessoalmente, o processo de fazer o trabalho.

Segue Taylor (1995, p. 48) em seu relato

Os homens exerciam de tal forma constante pressão, dentro e fora da fábrica, sobre os que começaram a aumentar seu rendimento, que estes acabaram por proceder como os outros, ou por abandonar o emprego. [...] Os trabalhadores dispõem habitualmente de recursos eficazes, para o fim em vista. Empregam seu engenho em inventar os meios pelos quais as máquinas se quebram ou se inutilizam por aparentes causas de acidentes ou no curso de trabalho regular, e acusam o chefe de tais prejuízos, porque os forçou a pedir da máquina rendimento excessivo, do que resultou o estrago.

A disputa relatada por Taylor entre os trabalhadores e a gerência científica pelo controle do processo de trabalho naquele momento, é um exemplo particular da contradição existente na relação entre o capital e o trabalho. Com o avanço de Taylor sobre o controle do processo de trabalho, através da separação entre a concepção e execução, do domínio sobre o ritmo de trabalho e da intensidade do trabalho, os ganhos do capital aumentaram consideravelmente. Através da intensificação do ritmo de trabalho, os poros da jornada de trabalho são reduzidos substancialmente, ou seja, a quantidade de trabalho foi ampliada, apesar do tempo de trabalho aparentemente ter permanecido o mesmo. Isto significa que o trabalhador produz mais valor no mesmo espaço de tempo.

Como exemplo, será resgatado outro relato de Taylor, acerca do carregamento de lingotes de ferro. Através da correta utilização de suas técnicas, os carregadores de lingotes passaram a transportar uma quantidade quase quatro vezes maior do que anteriormente, passando de 12,5 toneladas para 48 toneladas por dia. Em contrapartida, seus salários aumentaram de 1,15 dólares para 1,85 dólares por dia, um incremento de 60%. Neste caso, é importante salientar que não houve alteração na extensão da jornada de trabalho, nem nos instrumentos de trabalho, ou na divisão do trabalho, este aumento se deve exclusivamente à intensificação do ritmo de trabalho. O resultado disto é que o mais-valor apropriado pelo capitalista aumentou drasticamente. Supondo que no primeiro momento a taxa de mais-valor era de 100%, com o aumento da produção, ela passou a ser de 240% (supondo que o preço de venda da tonelada de ferro permaneceu constante). Isto significa que a relação entre o tempo de trabalho necessário e o tempo de trabalho excedente foi fortemente alterada. Na primeira situação, o operário trabalhava metade da jornada para si e a outra metade para o empresário; com a intensificação do trabalho, a cada hora

trabalhada para si, o operário passou a trabalhar 2 horas e 24 minutos para o seu empregador. Assim, mesmo com o aumento salarial de 60%, o tempo de trabalho excedente apropriado cresceu exponencialmente.

Quando observado exclusivamente pelo nível salarial dos operários, a gerência científica pode parecer como algo benéfico para ambos os lados, tanto para os trabalhadores, como para os capitalistas, afinal, os dois tiveram seus ganhos ampliados. Entretanto, de acordo com o Marx (2013, p. 773), seria um “absurdo” concluir que “o salário em geral aumenta e diminui conforme a produtividade do trabalho”. De certo modo, é inegável a relação existente entre produtividade e remuneração da força de trabalho, entretanto, o preço da força de trabalho não depende exclusivamente disto. Pelo contrário, como foi apontado anteriormente, o valor da força de trabalho é igual à quantidade de trabalho objetivado na produção da cesta de mercadorias necessárias à reprodução da força de trabalho e, esta varia de acordo com o nível de desenvolvimento das forças produtivas e com as necessidades culturais de cada época e lugar. Para além disto, concretamente o preço da força de trabalho não é igual ao seu valor, pois ele não depende exclusivamente do valor, apesar de ser determinado, em última instância, por este. Dessa forma, é possível dizer que o preço gravita em torno do valor, onde os dois raramente correspondem à mesma quantia; então, apesar do preço estar constantemente acima ou abaixo do valor, ele é determinado pela lei do valor e, apresenta flutuações que oscilam de acordo com a relação entre a oferta e a demanda de determinada mercadoria. De acordo com Marx (2006, p. 93:94)

estaremos completamente enganados ao acreditar que o valor do trabalho ou de qualquer outra mercadoria é, em última instância, determinado pela oferta e pela procura. A oferta e a procura regulam apenas as variações temporárias dos preços de mercado. Explicam-nos por que o preço de mercado de uma mercadoria sobe acima ou cai abaixo do seu valor, mas nunca podem explicar seu próprio valor. [...] No momento em que a oferta e a procura se equilibram e, portanto, deixam de agir, o preço de mercado de uma mercadoria coincide com o seu valor real, com o preço padrão em torno do qual os seus preços de mercado oscilam.

O primeiro apontamento que deve ser feito a partir disto é: o aumento salarial recebido pelo trabalhador, antes de ser fruto do aumento da produtividade, é resultado da resistência operária e, também, serve como forma do capitalista para quebrar a resistência dos trabalhadores e impor as modificações na organização da produção e do trabalho. Assim, o ritmo do trabalho é ampliado e a autonomia do trabalhador é

drasticamente atacada e reduzida. Com efeito, para o capitalista o preço relativo do trabalho, “isto é o preço do trabalho em relação tanto ao mais-valor quanto ao valor do produto” (MARX, 2013, p. 770), cai, apesar do aumento salarial. Acerca disto, é preciso evidenciar que a diferença entre a demanda e a procura de trabalho está diretamente relacionada ao tamanho do exército industrial de reserva. Por último, este desempenha uma função primordial na regulação dos salários (do preço do trabalho) como aponta Marx (2013, p. 864-865)

Grosso modo, os movimentos gerais do salário são regulados exclusivamente pela expansão e contração do exército industrial de reserva, que se regem, por sua vez, pela alternância periódica do ciclo industrial.

Em segundo lugar, o taylorismo representa uma forma de mecanizar a produção sem introduzir a máquina, de acordo com Druck (1999, p. 40:41),

trata-se de ‘subsumir o trabalho ao capital’, através da expropriação do conhecimento dos trabalhadores, o que pode ser viabilizado através do controle efetivo do capital sobre o trabalho. [...] Na verdade, o taylorismo - enquanto prática gerencial do capital -, é necessário para complementar, no plano da subjetividade, o papel desempenhado pela maquinaria, isto é, torna-se fundamental para consolidar a subsunção real do trabalho ao capital.

Em suma, a resistência laboral em oposição às implementações de Taylor ocorriam, principalmente, por dois motivos: por um lado, os trabalhadores perdiam parte considerável de autonomia dentro do processo de trabalho, como descrito acima por Druck; em segundo, os operários entendiam que a consequência direta deste aumento acarretava na redução do nível de emprego e, conseqüentemente, era uma ameaça aos seus próprios empregos (RAGO; MOREIRA, 1995). Em contraste à posição dos operários, Taylor (1995, p. 30) irá apontar que eles tinham uma ideia falsa sobre os impactos do aumento da produtividade no desemprego e que os trabalhadores possuem uma “indolência natural”.

A disputa entre Taylor e os trabalhadores durou anos e foi permeada por diversos conflitos. Naquela época, parte dos sindicatos organizavam, em conjunto com os líderes trabalhistas, normas destinadas a reduzir a produção (TAYLOR, 1995, p. 27). Isto mostra que a ideia dos operários de trabalharem “deliberadamente devagar” não era algo individual e espontâneo, ou restrito a determinado setor, pelo contrário, era uma ação consciente, organizada pelos trabalhadores e sustentada de forma sistemática. Ao longo do processo histórico de implementação do taylorismo a reação dos trabalhadores não foi algo acidental ou particular, pois, de acordo com

Druck (1999), apesar da resistência ao taylorismo ter sido mais forte nos Estados Unidos, também encontrou oposição na Inglaterra e na França.

Em seu terceiro princípio, Taylor (1995, p. 41) aponta a necessidade de “cooperar cordialmente com os trabalhadores para articular o trabalho com os princípios da ciência que foi desenvolvida.” De acordo com Rago e Moreira (1995), o princípio de colaboração é essencial para o funcionamento do sistema elaborado por Taylor, pois objetiva-se estabelecer uma relação pacífica entre o trabalhador e a gerência da fábrica, suprimindo a presença da luta de classes dentro do processo de trabalho. Como uma das maiores dificuldades enfrentadas para a implementação do controle do trabalho pela gerência é a resistência dos trabalhadores, este princípio é uma das formas pela qual Taylor tenta superar a obstinação dos operários.

Em suma, o taylorismo possibilitou um grande avanço do capital sobre o controle do trabalho, através do aprofundamento da divisão do trabalho em intelectual e manual, pelo maior fracionamento da divisão do trabalho, simplificando as tarefas executadas pela grande maioria do operariado, tornando este mais dispensável. Entretanto, os limites do taylorismo são frutos da permanência do trabalho artesanal em sua estrutura, que não difere da manufatura descrita por Marx. Conforme Moraes Neto (1984, p. 23-24), o trabalho subjetivo ainda não foi completamente dominado pelo capital, Taylor avança nessa questão, em “objetivar o fator subjetivo”, ao aproximar-se da transformação do trabalhador em máquina, entretanto, o capital se limita a subordinar o trabalho. A sua dominação só ocorrerá com a ampliação e aplicação da maquinaria no processo produtivo.

O taylorismo representou uma transformação dos costumes, construindo uma nova “cultura do trabalho”, como aponta Druck (1995, p. 43). A autora compreende que o novo sistema exigia um “espírito cooperativo” dos operários, perspectivando a abolição dos conflitos. Porém, a aplicação das novas formas de organização concebidas por Taylor eram impostas e continham um grande conteúdo de autoritarismo. Deste modo, apenas quando os salários passaram a ser transformados num dispositivo sedutor para os trabalhadores, “é que se pode afirmar sobre uma aceitação maior do taylorismo por parte deles e de seus sindicatos” (DRUCK, 1995, p. 43). Não deve-se esquecer que o incremento salarial é utilizado como instrumento de cooptação dos trabalhadores em um cenário de acirramento da luta de classes, ou seja, ela também depende do grau de resistência dos trabalhadores.

É possível compreender o fordismo como uma extensão do taylorismo, pois,

ele amplia sua difusão e alcança a sua consolidação (DRUCK, 1995). De acordo com Moraes Neto (1984, p. 26), o fordismo pode ser caracterizado como a “socialização da proposta de Taylor”, pois realiza o controle sobre a execução do trabalhador não de forma individual, como era para Taylor, mas coletivamente, através do uso esteira. Dessa forma, o ritmo de trabalho se desloca ainda mais do controle do trabalhador para o capital, mediado pela velocidade da esteira.

Ao longo da primeira década do século XX, Ford realizou mudanças que podem ser descritas de caráter taylorista em sua fábrica, fracionando a divisão do trabalho ao máximo. Isso ocorreu de modo semelhante ao método aplicado por Taylor, ou seja, através do estudo do tempo e do movimento foi se estabelecendo na empresa Ford a forma mais adequada para a execução das tarefas e a delimitação do tempo estritamente necessário para estas operações. Sobre isto, como exemplo, Ford (2012, p. 70) relata as modificações que foram feitas na produção de êmbolo na sua caixa, que era tido como um trabalho simples, pois necessitava que o operário retirasse a espiga do êmbolo, lubrificasse e recolocasse a espiga no lugar; para além disto, era necessário apertar um parafuso e desapertar outro.

O contramestre, estudando a operação, admirou-se de que consumisse três minutos. Cronometrou os movimentos, e verificou que em 9 horas de trabalho 4 se perdiam em vaivéns [...]. A operação compunha-se de seis movimentos diversos [...]. Dividiu a operação em três fases, instalou uma deslizadeira na banca, pôs três homens de cada lado e um inspetor no extremo. Ao invés de executar a operação toda, cada homem só fazia um terço. A turma foi reduzida de 28 a 17 homens. Os 28 homens de outrora produziam 175 montagens diárias; hoje 7 homens fazem 2.600, em 9 horas de trabalho.

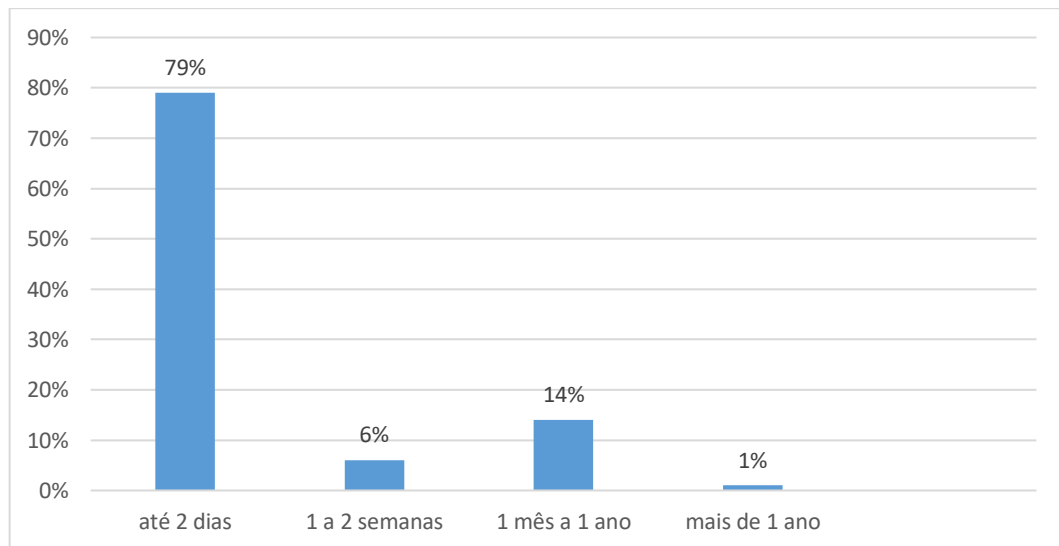
É notável a semelhança entre o taylorismo e o fordismo em relação à forma de subdividir o trabalho, mas é possível visualizar como o fordismo vai além do primeiro. A superação do primeiro pelo último parece estar, essencialmente, na aplicação da maquinaria no processo produtivo.

Na empresa de Ford o operário deve permanecer a maior quantidade possível de sua jornada de trabalho no mesmo lugar, dessa forma, não é o trabalhador que se deve deslocar para pegar o objeto a ser trabalhado, mas o contrário, são os materiais que devem ir ao encontro do trabalhador. De acordo com Ford (2012, p. 71), “dividir ou subdividir o trabalho, manter a usina em movimento, tal é a senha da nossa produção”, logo em seguida, adiciona “em nossas oficinas nenhum material se transporta, e nenhuma operação se executa à mão. Se tal máquina pode tornar-se automática, nós a tornamos automática”.

O desenvolvimento da esteira-rolante, provavelmente uma das maiores inovações do fordismo, começou em meados de 1908 e perdurou até 1914, quando foi inaugurada a primeira “esteira rolante sem-fim para a montagem final na fábrica da Ford em Highland Park” (BRAVERMAN, 1987, p. 130). Os impactos sobre o tempo de produção do Modelo T foram impressionantes, após 3 meses o tempo da fabricação caiu para um décimo. Assim, é possível observar que o aumento da produtividade se deu, em boa parte, com a intensificação do trabalho articulado com o desenvolvimento e a aplicação da maquinaria no processo de produção.

Como resultado, para além do monstruoso aumento da produtividade, ocorreu a simplificação do trabalho dentro da fábrica. Conforme Ford (2012), através do desenvolvimento da divisão do trabalho, o tempo necessário para que operários aprendessem seus ofícios, caiu abruptamente. O gráfico 1 mostra a porcentagem do total de trabalhadores, de acordo com o tempo de treino necessário que estes precisam para desempenharem seus ofícios normalmente.

Gráfico 1 – Tempo de treinamento dos funcionários da Ford (%)



Fonte: Ford (2012). Elaboração própria.

Praticamente 80% da força de trabalho necessária para o funcionamento das empresas Ford precisava de apenas dois dias de treinamento para executarem de modo adequado suas operações. Além disto, 75% da força de trabalho da empresa era estrangeira (RAFF; SUMMERS, 1987). Certamente, estes elementos foram facilitadores para que a empresa não enfrentasse dificuldades em renovar seus trabalhadores, caso estes não se adequassem ao grau de produtividade exigido, ou

também, quando os próprios trabalhadores paravam de comparecer ao trabalho. Entretanto, a simplificação do trabalho não foi suficiente para sustentar o tamanho da demanda de trabalhadores exigida pela empresa.

A questão colocada naquele momento era a seguinte: apesar da maior parte da força de trabalho necessária para o devido funcionamento dos negócios precisar de apenas dois dias de treinamento, isto não conseguia compensar a dispensa e a saída de trabalhadores que não se adaptavam ao ritmo de produção exigido. De acordo com Slichter (1921), citado por Raff e Summers (1987), até 1914 a Ford Motor Company empregava 14 mil trabalhadores e, para manter este nível de força de trabalho, era necessário contratar anualmente 53 mil empregados, isso significa uma taxa de rotatividade de 378%, enquanto a rotatividade do mercado de trabalho de Detroit era de 200%. Em outubro 1913, o nível de absenteísmo atingiu 10% (ABELL apud RAFF; SUMMERS, 1987). Esta situação se mostrou insustentável, de acordo com Ford (2012, p. 97-98), mesmo "[...] que um mínimo de tempo seja necessário para o aprendizado em quase todas as operações da nossa fábrica, seria impossível mudar o pessoal todo o dia, toda a semana ou todo mês.". A resposta encontrada para diminuir a rotatividade do trabalho foi aumentar os salários para cinco dólares por dia, em janeiro de 1914 e reduzir a jornada de trabalho para 48 horas semanais. De acordo com o empresário, se

[...] continuássemos com o primitivo índice de admissões, seríamos obrigados hoje a tomar 200.000 homens por a/no, problema quase insolúvel. [...] Desde então, não mais nos preocupou o problema de renovamento de pessoal. [...] O recrutamento de pessoal no preocupa muito pouco, e creio que não irá além de 3 a 6% ao mês (FORD, 2012, p. 98).

Por último, Ford (2012, p. 109) comenta que o “[...] pagamento de cinco dólares por dia foi um dos mais belos meios que descobrimos para reduzir o custo.”. Também, de acordo com Abell (1915), citado por Raff e Summers (1987), o nível de absenteísmo caiu para 2,5% em outubro de 1914.

É necessário pontuar algumas observações sobre este incrível aumento salarial. Na prática, isto significou um aumento de 113% nos salários, pois anteriormente o salário vigente na empresa era de 2,34 dólares. No ano anterior ao aumento salarial, as vendas do carro T-modelo abocanharam 96% do mercado de carros estadunidense (RAFF; LAWRENCE, 1987). Naquela situação, a *Ford Company* possuía o monopólio do mercado automobilístico nos Estados Unidos, esta era uma condição determinante para a implementação do aumento salarial.

Para que os trabalhadores recebessem a quantia dos cinco dólares por dia era necessário o cumprimento de certas exigências estabelecidas e verificadas pelo Departamento Sociológico da empresa. Dentro destas, os homens menores de vinte e dois anos e as mulheres (de qualquer idade) estavam excluídos do aumento salarial. Além do mais, os trabalhadores homens com mais de 22 anos deviam estar trabalhando na empresa por mais de 6 meses (RAFF; LAWRENCE, 1987). Lonvivic (2003) aponta que o pagamento de 5 dólares não se alastrou para o resto da economia americana, nem perdurou por muito tempo na Ford Motor Company. Apesar da rotatividade ter caído para 16% em 1915 (frente os 378% em 1913), em 1918 já atingia a marca dos 51%. Isso está relacionado ao fato da Primeira Guerra Mundial ter causado uma forte inflação nos Estados Unidos, pois, em 1918, os 5 dólares equivaliam a 2,14 dólares em 1914. Ainda, de acordo com o autor

Em 1925, os ganhos semanais dos trabalhadores da Ford já eram em média 4,21 dólares mais baixos dos que os salários dos trabalhadores das outras montadoras e, em 1937, um eletricista da montadora ganhava, em média, 6,40 dólares por dia, apenas 1,40 dólar a mais do que os 5 dólares dos trabalhadores desqualificados de 1913. Neste ano, a Ford Motor Company já era a terceira montadora americana, correspondendo a 22% do total da venda de carros no mercado interno do Estados Unidos (LONVIVIC, 2003, p. 117).

Seguindo nesta direção, Gramsci (2007) identifica que para a aplicação dos métodos taylorista e fordista de organização do trabalho era necessário a combinação de certos elementos para que o trabalhador fosse amoldado às novas condições de trabalho. O elemento coercitivo deveria ser combinado com a persuasão e com o consenso, que pode ocorrer através da maior remuneração do trabalho, como forma de compensar o maior desgaste do trabalhador. Entretanto, os altos salários possuem um limite, pois, no momento em que os novos procedimentos de trabalho se generalizarem para as demais empresas e, “[...] tão logo o novo tipo de operário for criado universalmente e o aparelho da produção material se aperfeiçoar ainda mais, o *turnover* [rotatividade] excessivo será automaticamente limitado pelo desemprego em larga escala e os altos salários desaparecerão.” (GRAMSCI, 2007, p. 273). A indústria que paga os altos salários apenas possui esta possibilidade porque ela se encontra na condição de monopólio, resultando em lucros e em salários de monopólio. Assim, no primeiro momento, os salários mais altos são limitados à empresa em situação de monopólio, entretanto, no momento em que isto acabar, também será o

fim dos grandes lucros que permitiam o pagamento dos salários mais elevados. Acerca disto, Marx (2015, p. 556) aponta que

Quando se trata de seu trabalhador, todo capitalista sabe que não se confronta com ele como produtor frente ao consumidor, e deseja limitar ao máximo seu consumo, i.e., sua capacidade de troca, seu salário. Naturalmente, ele deseja que os trabalhadores dos outros capitalistas sejam os maiores consumidores possíveis de sua mercadoria. Todavia, a relação de cada capitalista com os seus trabalhadores é de fato a relação de capital e trabalho, a relação essencial [...] excetuando-se seus [do capitalista individual] trabalhadores, todo o resto da classe trabalhadora se defronta com ele, não como trabalhadores, mas como consumidores e trocadores – gastadores de dinheiro.

O que o diferencia o fordismo do taylorismo, em última instância, de acordo com Harvey (2008, p. 121), é o reconhecimento de que “[...] produção em massa, significava consumo de massa”. Para isto, entretanto, é válido destacar que o “consumo em massa” está além das capacidades de um empresário, de sorte o tamanho deste. Ou seja, para além das modificações ocorridas na estrutura econômica, também é necessário a transformação de determinadas características no âmbito da superestrutura política, jurídica e ideológica da sociedade. As transformações ocorridas nos locais de trabalho, também influenciam os demais âmbitos da sociedade civil, como a família, a cultura, os padrões de consumo, ou seja, a ideologia de modo geral e o aparato jurídico-político, isto é, o Estado. Gramsci (2007, p. 247-248), sobre o desenvolvimento do fordismo nos Estados Unidos, aponta que como

[...] existiam essas condições preliminares [função econômica do comércio e dos transportes subordinada à atividade produtiva], já racionalizadas pelo desenvolvimento histórico, foi relativamente fácil racionalizar a produção e o trabalho, combinando habilmente a força (destruição do sindicalismo operário de base territorial) com a persuasão (altos salários, diversos benefícios sociais, habilíssima propaganda ideológica e política) e conseguindo centrar toda a vida do país na produção. A hegemonia nasce da fábrica e necessita apenas, para ser exercida, de uma quantidade mínima de intermediários profissionais da política e da ideologia.

As transformações na superestrutura, advindas, de certo modo, e vinculadas às modificações ocorridas na estrutura econômica, não são instantâneas, pois, são resultado de um processo histórico. Os germens do taylorismo e do fordismo eram apontados por Marx na Inglaterra, em seus estudos sobre o desenvolvimento do capitalismo e suas tendências. Ford e Taylor foram capazes de sintetizar tendências

já existentes e, também, aprofundá-las através do estudo científico da divisão do trabalho, da aplicação da maquinaria no processo produtivo e, por último, da importância do domínio do trabalho pelo capital para o processo de acumulação. A aplicação dos métodos tayloristas e fordistas para o restante da economia não ocorreu de modo automático, nem nos Estados Unidos, nem no resto dos países de economia capitalista, como já demonstrado acima, pois, é um processo que gera fortes contradições dentro da relação capital-trabalho. Assim, Gramsci (2007, p. 248) afirma que antes de 1929, o fordismo ainda não apresentava um “florescimento superestrutural”.

A crise de 1929 certamente acelerou este processo. Naquele ano, o desemprego da força de trabalho nos Estados Unidos era de 3% e, 4 anos depois, chegou a 30,5%. Foi nesse mesmo ano, em 1933, que o presidente Roosevelt lançou o New Deal. Apesar dos avanços, em 1940, 15% da força de trabalho ainda estava desempregada, esta situação só foi revertida com a entrada dos Estados Unidos na Segunda Guerra Mundial (LIMONCIC, 2003); e apenas após 1945 que, de acordo com Harvey (2008, p. 125), o fordismo atingiu a “[...] maturidade como regime de acumulação plenamente acabado e distintivo”, permanecendo mais ou menos ileso até meados de 1970.

Em síntese, é possível notar que Taylor e Ford guardam forte semelhança. Ambos buscaram e conseguiram implementar modificações na organização do trabalho e da produção, com o objetivo de elevar a produtividade do trabalho, racionalizar o trabalho através do estudo científico e determinando o modo e o tempo necessário para realização das operações produtivas; para isso, modificaram a divisão do trabalho, reduziram o número de movimentos que um operário deveria realizar, em outras palavras, especializaram o trabalhador em número reduzido de movimentos. Como foi demonstrado, estas modificações elevaram a produtividade do trabalho, mas também intensificaram o ritmo de trabalho ao reduzirem os poros mortos da jornada. No desenvolvimento deste processo, ganha destaque em Ford a importância da maquinaria para ampliação do aumento da produção por dois motivos: o mais óbvio, a máquina possui uma capacidade produtiva mais elevada que a dos seres humanos; segundo, ela serve como instrumento para aumentar e controlar o ritmo da produção, ou seja, a velocidade de realização das tarefas dos trabalhadores. As transformações ocorridas no chão de fábrica são permeadas por disputas entre os trabalhadores e os empresários (ou gerentes, burgueses, etc.), e elas são

concretizadas através de certas mediações, que articulam um certo grau de conciliação (aumentos salariais) com medidas coercitivas (demissões).

3.3 SISTEMA TOYOTA DE PRODUÇÃO: UM NOVO MÉTODO DE ORGANIZAÇÃO DA PRODUÇÃO E DO TRABALHO

Os primeiros indícios do desenvolvimento da organização toyotista do trabalho e da produção parecem surgir em meandros da década de 1950, a partir dos estudos do engenheiro da Toyota, Taiichi Ohno. Nesta época, é importante lembrar, o fordismo era hegemônico a nível mundial como modo de organização da produção. É apenas na década de 1970, especificamente a partir da crise de 1973, que o Sistema Toyota de Produção passa a receber maior atenção da indústria japonesa (OHNO, 1997). Isso se deve, conforme Ohno (1997, p.9), porque os “gerentes japoneses, acostumados à inflação e às altas taxas de crescimento, se viram subitamente confrontados com crescimento e forçados a lidar com decréscimos de produção”.

O Sistema Toyota de Produção pretende ir além da organização fordista do trabalho. De acordo com Ohno (1997), idealizador e responsável pela aplicação do Sistema Toyota de Produção em diversas fábricas da Toyota, o fordismo apresenta um considerável grau de desperdício, enquanto o toyotismo tem como base a “absoluta eliminação do desperdício” (OHNO, 1997, p. 25). Para alcançar este objetivo, o sistema é sustentado por dois pilares: *o just-in-time* e a *autonomação* (a automação com um toque humano).

Por desperdício, compreende-se que

No Sistema Toyota de Produção, pensamos a economia em termos de redução da força de trabalho e de redução de custos. A relação entre esses dois elementos fica mais clara se considerarmos uma política de redução da mão-de-obra com um meio para conseguir a redução de custos, que é a mais crítica das condições de sobrevivência e o crescimento de uma empresa (OHNO, 1994, p. 70).

Como a pedra angular do Sistema Toyota de Produção é o desperdício, se faz necessário questionar onde está a causa do desperdício dentro do fordismo e como superá-la. Como Ohno aponta, a redução de custos está baseada na diminuição dos custos, principalmente, através da redução dos gastos com a força de trabalho e, esta questão está diretamente relacionada aos fundamentos do toyotismo elencados por Ohno: *o just-in-time* e a *autonomação*. Por *just-in-time* entende-se que

em um processo de fluxo, as partes corretas necessárias à montagem alcançam a linha de montagem no momento em que são necessários e somente na quantidade necessária. Uma empresa que estabeleça esse fluxo integralmente pode chegar ao estoque zero (OHNO, 1997, p. 26).

Como é possível perceber, este conceito guarda relação direta com a existência do estoque, tendo como por objetivo minimizar o seu tamanho. De acordo com Ohno, um estoque demasiadamente grande seria um dos principais problemas do fordismo. Este conceito não é restrito ao produto final, por exemplo, um grande estoque de carros que está parado no estacionamento da Toyota. Também diz respeito aos estoques intermediários, assim, o *just-in-time* se faz presente ao longo do processo produtivo, entre as etapas, objetivando produzir o essencial para cada etapa subsequente.

Não é difícil relacionar o desperdício com a existência de um estoque demasiado grande. Para guardar o excesso de peças, ou produtos, será necessário mais espaço que poderia estar sendo usado para outra finalidade produtiva. Também será necessário realocar trabalhadores para o manejo dos estoques. Em suma, a relação entre estoque e desperdício parece ser intuitiva. Para evitar a criação de estoques, Ohno propõem olhar para o processo de produção pelo avesso, do fim para o começo: um processo final vai em direção ao início apenas para pegar os componentes exigidos e na quantidade necessária. Dessa forma, o processo anterior só deve fazer a quantidade exata ao processo subsequente. A comunicação entre os processos seria restrita à identificação destas quantidades. Ohno denomina a forma de comunicação entre uma etapa e outro do processo produtivo de kanban, o qual serve para controlar a quantidade produzida de acordo com o necessário. O fim da linha de montagem é transformado no ponto partida, por conseguinte, cada elo do processo de produção está conectado e sincronizado.

Caso ocorra algum problema, como uma falha de comunicação entre uma etapa e outra do processo de montagem de carro, ou a produção de uma peça defeituosa (considerando uma situação de estoque zero), significa que o tempo de produção da mercadoria final será atrasado, ao passo que todos os processos dependentes desta peça serão afetados. Por exemplo, caso a peça “A” seja produzida com algum defeito, isto significa que a produção do componente “B”, o qual necessita daquela peça, irá atrasar e, por conseguinte, o resto do processo produtivo. Sobre isto Ohno ressalta outra finalidade importante do *just-in-time*, que é a possibilidade de

trazer a tona os problemas ao longo do processo produtivo. Sobre este assunto, Ohno apontou em uma de suas palestras

Se você tem três itens de estoque em processo, reduza para dois. Se você tem dois, reduza para um. O ideal é ter zero estoque em processo. Mas essa redução não é seu objetivo. A meta é expor problemas. Se os problemas deixarem de ficar aparentes, reduza seu estoque em processo. Nenhum estoque em processo é o ideal (SHIMOKAWA; FUJIMOTO, 2011, p. 71).

Portanto, o *just-in-time* é parte fundamental do Sistema Toyota de Produção, como apontado por Ohno e visto que ele desempenha um papel necessário para a redução dos custos, como a diminuição dos estoques e do excesso de trabalhadores que isto envolve. Também, é a através da redução dos estoques que se torna possível identificar possíveis problemas ao longo do processo produtivo, como peças defeituosas, ou desequilíbrios entre a produção efetiva e a produção necessária, ou seja, o tamanho do estoque em processo. Sobre a questão dos estoques, Ohno (1994, p. 71) é categórico ao afirmar que “[...] o maior de todos os desperdícios é o estoque em excesso.”.

O segundo alicerce definido por Ohno é a autonomação. Ela surgiu, primeiramente, quando a principal atividade da empresa era voltada para produção têxtil. Ohno (1997), aponta que foi a partir de um tear auto-ativado criado por Sakichi Toyoda, que possuía um dispositivo que parava automaticamente caso algum dos fios se rompesse. Dessa forma, era possível que apenas um único trabalhador ficasse responsável por vários teares. Esta ideia foi ampliada para produção automobilística e, de acordo com Ohno (1997, p. 90), “[...] a minha experiência na área têxtil foi valiosa. Seja na produção de carros ou tecidos, a relação entre operários e máquinas é basicamente a mesma.”. Esta modificação na produção constitui uma diferença considerável entre o operário fordista em relação ao toyotista, onde o primeiro é caracterizado como “especializado”, pois executa um baixo número de operações repetidamente, enquanto o último é tido como “polivalente”, pois, abrange um número maior de funções. Importante ressaltar que esta modificação resulta em mais trabalho para o operário, pois cresce as suas responsabilidades que, para além de observar a máquina (ou as máquinas), o trabalhador também fica responsável pela sua manutenção (diferente da especialização fordista). Certamente isto não confere um maior grau de liberdade para o trabalhador, pois, ele deverá se adequar ao método

de produção que a empresa adota como o mais produtivo e, por tanto, moldar seu ritmo de trabalho àquele exigido pela gerência. Conforme Antunes (2006, p. 34)

é preciso que a produção se sustente num processo produtivo flexível, que permita a um operário operar com várias máquinas (em média cinco máquinas, na Toyota), rompendo-se com a relação um homem/uma máquina que fundamenta o fordismo. E a chamada “polivalência” do trabalhador japonês, que mais do que expressão e exemplo de uma maior qualificação, estampa a capacidade do trabalhador em operar com várias máquinas, combinando “várias tarefas simples”.

A redução do desperdício, ou dos custos gerada por esta técnica decorre de basicamente três motivos: primeiro, uma alteração na composição técnica do capital, resultado da modificação entre a relação entre o número de trabalhadores e a massa dos meios de produção, com aumento do último em relação ao primeiro, ocorrendo o aumento da produtividade. Em segundo, a diminuição do desperdício de matéria-prima, através da redução da produção de peças e componentes defeituosos (este fator também reduz o tempo de trabalho desperdiçado em peças defeituosas). Por último, o aumento da intensidade do trabalho, através da responsabilização do trabalhador por um número maior de máquinas ou tarefas, diminuindo os poros da jornada de trabalho (tempo de trabalho não produtivo).

Como visto anteriormente, as introduções realizadas por Ford e Taylor na organização da produção e do trabalho não foram aceitas pacificamente e de bom grado pelos trabalhadores. De modo semelhante, as modificações implementadas pelo Sistema Toyota de Produção foram recebidas com grande resistência por parte dos trabalhadores qualificados da Toyota. De acordo com Coriat (1994), em 1949 a empresa se encontrava numa situação financeiramente complicada, próxima da falência; dessa forma, teve de tomar empréstimos de um grupo bancário e de se submeter a certas imposições, sendo a principal delas, a redução do quadro de trabalhadores. Assim, articulando as modificações implementadas por Ohno com as restrições impostas pelo grupo bancário, os trabalhadores da Toyota entraram em greve, que durou dois meses e acabou com 1600 demissões.

O sindicato que representava os trabalhadores da Toyota, segundo Coriat (1994, p. 45), era “um dos mais combativos no período imediatamente posterior à guerra.” Dois anos depois, em 1952, ocorre uma onda de greves no país e novamente os trabalhadores da Toyota se colocam em movimento contra o processo de racionalização da produção. A resistência dos trabalhadores durou 55 dias e terminou

com a derrota dos trabalhadores e do sindicato (que deixou de ser um instrumento independente de organização dos trabalhadores). A partir disto

a direção amplia ainda mais suas vantagens e consegue transformar o ramo local do sindicato de indústria em um sindicato interno (ou 'de empresa'), funcionando segundo regras e procedimentos novos, amplamente ditados pela própria empresa. Tanto assim que, em 1953, pode-se admitir que o movimento sindical histórico deste setor foi, no essencial, destruído. Em seu lugar, um *sindicato de empresa*, dito 'corporativista', se afirma e se torna o interlocutor exclusivo da direção (CORIAT, 1994, p. 45-46, grifos do autor).

Apenas um ano depois, em 1954, ocorre uma nova modificação no sindicato. Na campanha salarial daquele ano, a palavra de ordem, conforme Coriat (1994, p. 46), foi "proteger nossa empresa para defender a vida!". Ainda, de acordo com o autor, "*a atividade sindical tornou-se uma das passagens essenciais que asseguram a promoção dos dirigentes e a formação das elites da empresa Toyota*" (grifos do autor). Após estas modificações, as greves praticamente deixaram de existir na Toyota.

O sindicalismo de 'indústria', marcado por uma tradição e uma vontade de enfrentamento aberto com os empregadores e seus representantes, ao conhecer *grandes derrotas*, teve que aceitar sua transformação em sindicalismo de 'empresa', ao mesmo tempo em que foi obrigado a passar de práticas de enfrentamento a formas cada vez mais marcadas pelo acordo, e até mesmo pela cooperação com os representantes dos interesses do capital (CORIAT, 1994, p. 85, grifo do autor).

O desenvolvimento do Sistema Toyota de Produção, assim como o dos seus antecessores, foi permeado por disputas entre os trabalhadores e os gerentes ou empresários. Como foi visto anteriormente, as implementações realizadas por Taylor e Ford foram concretizadas através de uma articulação entre elementos de cooptação e coerção, como as demissões daqueles trabalhadores que se mostraram resistentes às modificações e, através da implementação de benefícios aos trabalhadores, vide aumento da remuneração. No caso específico da experiência original referente às fábricas da Toyota no Japão, também é verificado a instauração do "emprego vitalício"³ que, de acordo com Coriat (1994) é uma peça fundamental para a aceitação do Sistema Toyota de Produção (em relação à experiência japonesa). Antunes (2006,

³ A história dos "empregos vitalícios" não deve ser reduzida à uma ferramenta desenvolvida pelo Sistema Toyota de Produção como forma de cooptação dos trabalhadores. De acordo com Coriat (1994), no pós-guerra, a falta de força de trabalho existente no Japão, exigiu das empresas que desenvolvessem formas de manter os trabalhadores em suas firmas. Também é válido acrescentar que este tipo de emprego existe apenas nas grandes empresas e, quando se faz necessário, as empresas recorrem a diminuição do quadro de funcionários, permanecendo certo grau de flexibilidade que é essencial à este Sistema.

p. 33:34) também irá destacar a importância das modificações no aparato sindical para o desenvolvimento do Sistema Toyota de Produção

Parece desnecessário lembrar que essas táticas subordinam os trabalhadores ao universo empresarial, criando as condições para implantação duradoura do sindicalismo, em essência um sindicalismo manipulado e cooptado. Foi a partir desses condicionantes históricos que se gestou o modelo japonês, que aqui estamos chamando de toyotismo.

Coriat (1994) aponta que a questão essencial colocada para a Toyota no pós-guerra era como aumentar a produtividade sem ter que aumentar o nível de produção. O Sistema Toyota de Produção é a resposta encontrada por Ohno, através da redução de custos, que deve ser entendida como aumento da composição orgânica do capital, intensificação do trabalho e desmonte do sindicalismo combativo, com a instauração do sindicato de empresa, marcado pela cooperação. Esse conjunto de medidas e acontecimentos proporcionam um maior grau de flexibilização da produção e, por isso diversos autores, dentro deles Harvey (2008, p. 140), destaca que

A acumulação flexível, como vou chamá-la, é marcada por um confronto direto com a rigidez do fordismo. Ela se apoia na flexibilidade dos processos de trabalho, dos mercados de trabalho, dos produtos e padrões de consumo.

Em seguida, segue Harvey (2008, p. 141)

Esses poderes aumentados de flexibilidade e mobilidade permitem que os empregadores exerçam pressões mais fortes de controle do trabalho [...] acumulação flexível parece implicar níveis relativamente altos de desemprego 'estrutural' (em oposição ao 'friccional'), rápida destruição e reconstrução de habilidades, ganhos modestos (quando há) de salários reais e o retrocesso do poder sindical - umas das colunas políticas do regime fordista.

Outro aspecto que parece essencial para conferir "flexibilidade" ao toyotismo, é a adequação da jornada de trabalho às variações da demanda. De acordo com Antunes (2006) e Harvey (2008), ambos apontam que quando ocorre o crescimento da demanda, também ocorre o aumento da jornada de trabalho através das horas-extras, que são compensadas em momentos de queda da demanda, com diminuição da carga horária trabalhada. Isto explicaria, de acordo com Gounet (1991), citado por Antunes (2006, p. 36), porque o trabalhador

[...] da Toyota trabalha aproximadamente 2.300 horas, em média, por ano, enquanto, na Bélgica (Ford-Genk, General Motors- Anvers, Volkswagen-Forest, Renault-Vilvordc e Volvo-Gand), trabalha entre 1.550 e 1.650 horas por ano.

O desenvolvimento do Sistema Toyota de Produção, portanto, apresenta transformações fundamentais na organização do trabalho e da produção, em relação ao fordismo e ao taylorismo. O conjunto destas alterações possibilitaram o crescimento da produtividade na Toyota e guardam uma forte relação com as derrotas sofridas pelo movimento operário (que não foram restritas aos trabalhadores da Toyota, de acordo com Coriat (1994)). No próximo tópico, será abordado as consequências da generalização do toyotismo para o resto da economia mundial, que ganhou força a partir da crise de 1973 e as consequências para a relação capital-trabalho.

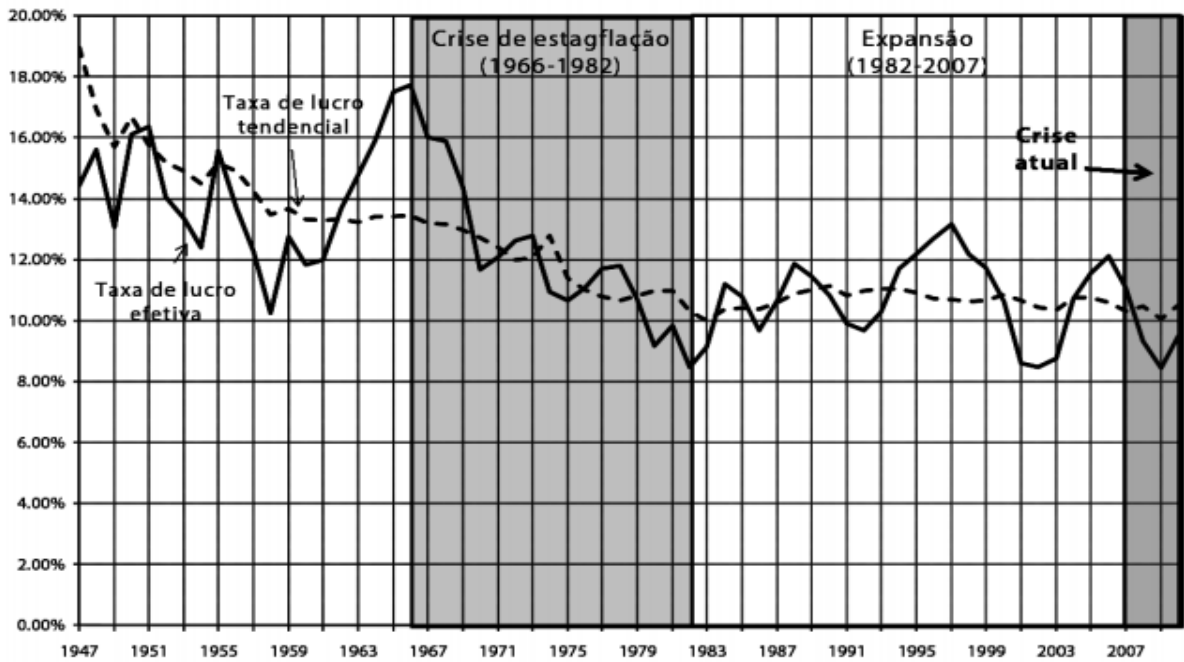
3.4 REESTRUTURAÇÃO PRODUTIVA, CRISE DE 1973 E NEOLIBERALISMO

A predominância da forma fordista de produção que, de acordo com Harvey (2008), atingiu sua maturidade em 1945, começou a demonstrar alguns sinais de esgotamento ao longo da década de 1960, sendo colocada em xeque com a crise do petróleo. A partir deste momento é intensificado o processo de reestruturação produtiva, hegemonizado pelo método toyotista de organização da produção. Alves (2011) afirma que o Sistema Toyota de Produção no seu processo de mundialização passou a assumir um novo significado, para além daquele específico relativo ao seu desenvolvimento no Japão (que estava restrito às particularidades sócio-históricas daquele país), alcançando um valor universal para a acumulação de capital.

Os problemas encontrados pelo fordismo, que se tornaram mais evidentes a partir da metade década de 1960, foram escancarados pela crise de 1973, são resumidos por Harvey (2008, p. 135) em uma palavra, “rigidez”. De acordo com o autor, a superação desta questão esbarrava “na força aparentemente invencível do poder profundamente entrincheirado da classe trabalhadora - o que explica as ondas de greve e os problemas trabalhistas do período 1968-1972”. A taxa de lucro calculada por Shaikh (2018) para as empresas americanas não financeiras caiu de aproximadamente 18% em 1966, para um pouco menos de 9% em 1982 (ver gráfico 2), o que significa uma queda próxima de 50%. Para além disto, quando estourou a crise (com o aumento de 300% no preço do petróleo entre outubro/1973 e março/1974) a capacidade excedente não-utilizada da indústria americana cresceu consideravelmente (ver figura 2). A articulação da queda da taxa de lucro e o aumento

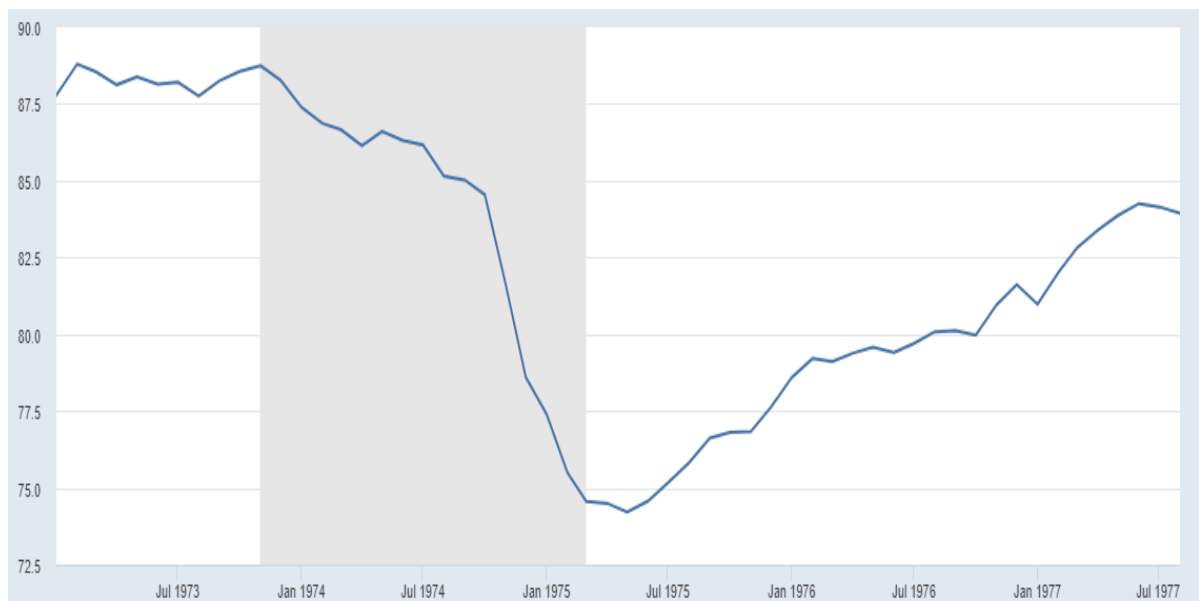
da capacidade não-utilizada intensificaram o ambiente de competição entre as empresas e “isso as obrigou a entrar num período de racionalização, reestruturação e intensificação do controle do trabalho (caso pudessem superar ou cooptar o poder sindical)” (HARVEY, 2008, p. 137).

Gráfico 2 – Taxa de lucro das empresas não-financeiras



Fonte: Shaik (2018, p. 61).

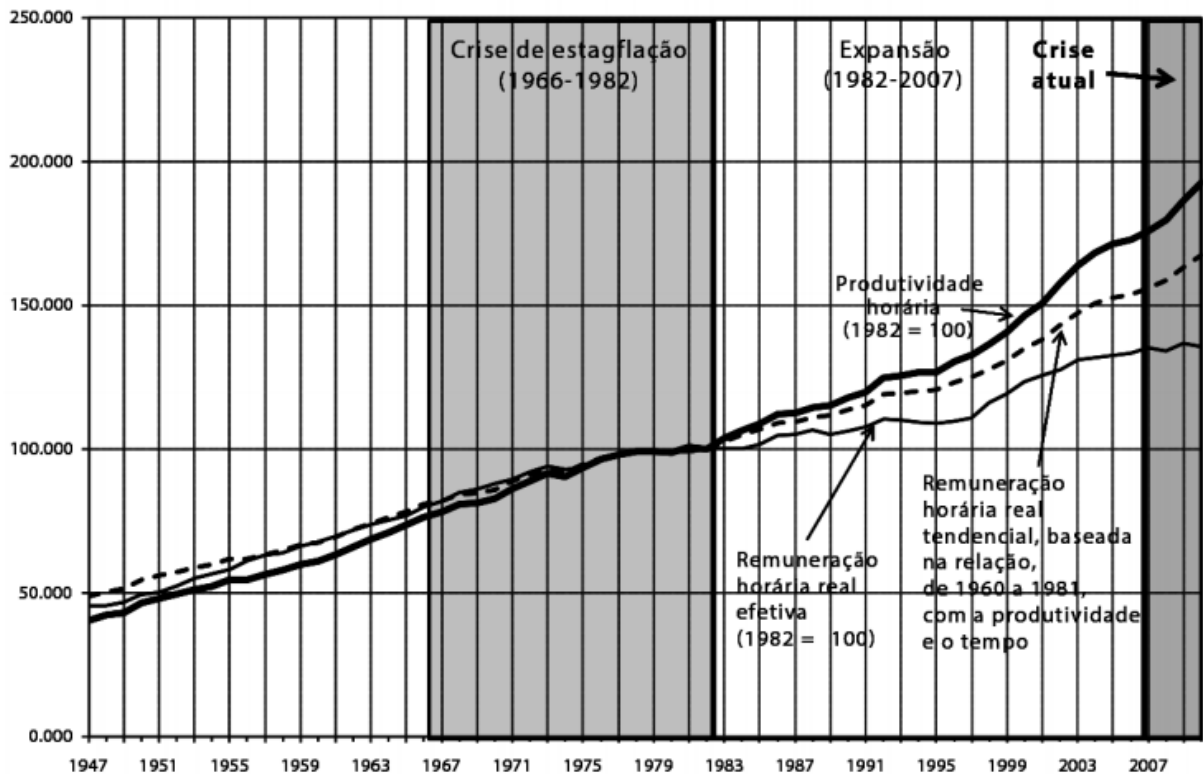
Gráfico 3 – Capacidade utilizada da indústria estadunidense (%)



Fonte: Federal Reserve Bank of Saint Louis.

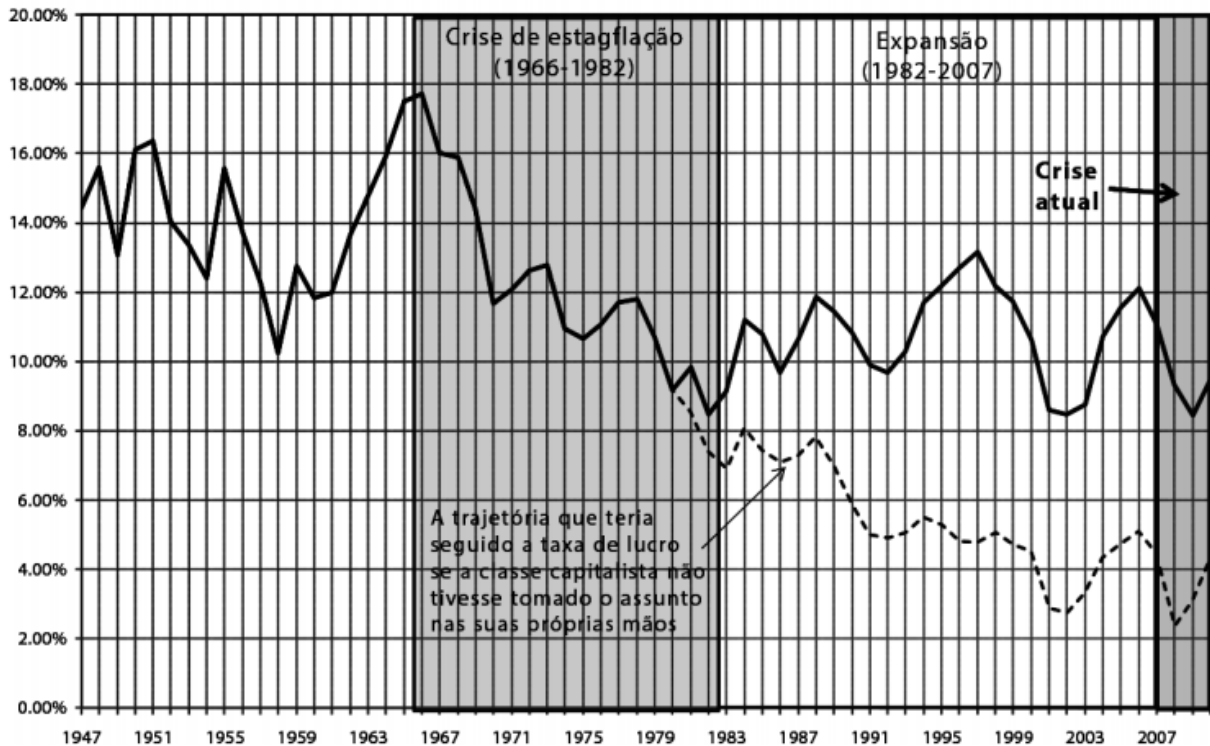
Desde 1947, a taxa de lucro apresentou uma tendência de queda, que perdurou até 1982/83, quando se estabilizou. Assim, deve-se questionar o que sucedeu para reverter esta tendência. De acordo com Shaikh (2018), a recuperação está assentada na elevação da produtividade do trabalho acima do aumento dos salários reais (Gráfico 4). Isto possibilitou a ampliação do grau de exploração dos trabalhadores, impactando diretamente a taxa de lucro, o que só foi possível de acordo com o autor, por causa do abrandamento da evolução dos salários, principalmente a partir da década de 1980, quando a trajetória de crescimento dos salários deixou de acompanhar os ganhos de produtividade. Este argumento é reforçado pelo autor, através da estimação da taxa de lucro contrafactual, que demonstra a taxa de lucro caso a elevação dos salários tivesse acompanhado o crescimento da produtividade (gráfico 5).

Gráfico 4 – Salários reais hora e produtividade, setor empresarial dos EUA, 1947-2010 (1982=100)



Fonte: Shaikh (2018, p. 62).

Gráfico 5 – Taxa de lucro efetiva e contrafactual das sociedades não financeiras dos EUA, 1947-2009



Fonte: Shaikh (2018, p. 63).

Shaikh (2018, p. 63) conclui que “[...] a repressão dirigida contra os trabalhadores, iniciada na época de Reagan, teve um propósito claro: alimentou a expansão na parte final do século vinte”. Esta mudança demonstra uma transformação que está ocorrendo na correlação de força entre o capital e o trabalho. A reestruturação que ganhou força a partir da década de 1970, através da universalização do toyotismo para outros setores e países, está diretamente relacionada às problemáticas apresentadas por Shaikh sobre a recuperação da taxa de lucro, assentada no aumento da exploração da classe trabalhadora.

o mercado de trabalho, por exemplo, passou por uma radical reestruturação. Diante da forte volatilidade do mercado, do aumento da competição e do estreitamento das margens de lucro, os patrões tiraram proveito do enfraquecimento do poder sindical e da grande quantidade de mão-de-obra excedente (desempregados ou subempregados) para impor regimes e contratos de trabalho mais flexíveis. [...] Mesmo para os empregados regulares [...] jornadas de trabalho que têm em média quarenta horas semanais ao longo do ano, mas obrigam o empregado a trabalhar bem mais em períodos de pico de demanda, compensando com menos horas em períodos de redução de demanda, vêm se tornando mais comum (HARVEY, 2008, p. 143).

O nível de emprego impacta diretamente o tamanho do exército industrial de reserva que, de acordo com Marx (2013), é um dos principais determinantes do nível salarial dos trabalhadores, pois, interfere diretamente na correlação de força da classe com trabalhadora com o capital, já que um número maior de desempregados ou subempregados, influencia a capacidade de reivindicação dos trabalhadores. O antigo conselheiro de Margaret Thatcher, Alan Budd, afirmou que a política econômica adotada pela Inglaterra nos anos 80 para combater a inflação era uma maneira de aumentar o desemprego e reduzir a força dos trabalhadores, de acordo com ele, “o que foi construído, em termos marxistas, foi uma crise para recriar um exército industrial de reserva (*reserve army labour*), que possibilitou os capitalistas lucrarem mais do que nunca”⁴ (HARVEY, 2000, p.7).

As políticas macroeconômicas adotadas pelos governos de Margaret Thatcher (1979-1990), na Inglaterra, e Ronald Reagan (1981-1989), nos Estados Unidos, são caracterizadas ideologicamente como neoliberais. O resultado para a classe trabalhadora, como apontado por Harvey (2000; 2008) e Shaikh (2018), foi nefasto: aumento do desemprego (e dos subempregos), desmonte das organizações trabalhistas e desaceleração do crescimento do salário real (quando há), apesar do aumento do aumento da produtividade. O caráter dessas políticas parece estar fortemente relacionado às mudanças que estão ocorrendo no chão de fábrica da economia mundial, através da propagação do toyotismo, ou seja, da reestruturação produtiva (denominada de flexível) que está em andamento.

A relação entre as modificações da estrutura econômica com as transformações da superestrutura, são abordadas por Marx (2008, p. 47:48)

[...] na produção social da própria existência, os homens entram em relações determinadas, necessárias, independentes de sua vontade; essas relações de produção correspondem a um grau determinado de desenvolvimento de suas forças produtivas materiais. A totalidade dessas relações de produção constitui a estrutura econômica da sociedade, a base real sobre a qual se eleva uma superestrutura jurídica e política e à qual correspondem formas sociais determinadas de consciência. O modo de produção da vida material condiciona o processo de vida social, política e intelectual. [...] Em uma certa etapa de seu desenvolvimento, as forças produtivas materiais da sociedade entram em contradição com as relações de produção existentes, ou, o que não é mais que sua expressão jurídica, com as relações de propriedade no seio das quais elas se haviam desenvolvido até então. De formas evolutivas

⁴ No original, “What was engineered, in 'Marxist' terms - was a crisis in capitalism which re-created a reserve army of labour, and has allowed the capitalists to make high profits ever since” (HARVEY, 2000, p.7).

das forças produtivas que eram, essas relações convertem-se em entraves. Abre-se, então, uma época de revolução social. A transformação que se produziu na base econômica transforma mais ou menos lenta ou rapidamente toda a colossal superestrutura.

Uma análise marxista do neoliberalismo, pois, deve perpassar pelas modificações ocorridas na estrutura econômica da sociedade que, naquele momento diziam respeito ao processo de superação do fordismo pela organização toyotista da produção e do trabalho. As alterações produzidas, apesar de não necessariamente serem consideradas uma “revolução social” (no sentido que não superam a forma de produção capitalista), alteram a qualidade da organização da produção e do trabalho, e na relação capital-trabalho. Por isso, os impactos da propagação do toyotismo não ficam restritos à estrutura econômica, mas estão conectadas às políticas neoliberais que ganham força mundialmente a partir da década de 1980.

Esta definição busca se aproximar de uma das quatro possíveis compreensões marxistas sobre o neoliberalismo apontadas por Saad Filho (2015, p. 2), onde o autor resume o neoliberalismo “[...] como uma estrutura material de reprodução econômica, social e política, implicando que o neoliberalismo é o modo de existência do capitalismo contemporâneo ou um sistema de acumulação.” Ainda, de acordo com Saad (2015, p. 2)

Isso, necessariamente, inclui como, por que e em que medida as ‘reformas’ neoliberais transformaram as estruturas da reprodução econômica e social após a desarticulação do pacto keynesiano-social democrático no âmbito das principais economias capitalistas, a paralisia do desenvolvimentismo, a implosão do bloco soviético, as transformações aceleradas na China e as crises na periferia europeia.

Em síntese, o avanço da reestruturação flexível produziu modificações na superestrutura da sociedade. A universalização do toyotismo contribuiu para modificar a estrutura das economias nacionais que, “[...] transformam [sic] mais ou menos lenta ou rapidamente toda a colossal superestrutura” (MARX, 2008, p. 48), por exemplo, as modificações nas políticas econômicas na década de 1980 nos Estados Unidos e na Inglaterra, são resultado e fazem parte deste movimento. O toyotismo é uma ferramenta eficaz na redução dos custos com a força de trabalho, por isso, sua propagação para a totalidade da economia mundial não é uma questão de escolha para os capitalistas, mas de necessidade. Por outro lado, a velocidade e o grau que isto sucedeu, não foi idêntico para todos os países, pois, depende de vários fatores,

inclusive da capacidade de organização da classe trabalhadora em resistir às modificações, do desenvolvimento das forças produtivas naquele país, em aspectos culturais, na integração do país com o mercado mundial, etc. Assim, compreende-se que a reestruturação flexível e o neoliberalismo são duas faces da mesma moeda e, estão relacionados à uma transformação global do capitalismo que, entretanto, não teve sua essência alterada, nem superou as contradições inerentes a este sistema de acumulação, o qual segue alicerçado na necessidade de reprodução do capital, na exploração da força de trabalho, na busca ininterrupta por mais-trabalho, e quando encontra obstáculos para isto, incorre em crises.

4 O MERCADO DE TRABALHO BRASILEIRO E A REFORMA TRABALHISTA DE 2017

A incorporação da “agenda da flexibilização” ocorre tardiamente e de forma particular no Brasil. Tardia, pois, aparece com força a partir dos anos 1990 e, particular, porque possui uma estrutura econômica-social singular (KREIN, 2013, p. 19). Este processo é permeado por contradições e não segue uma trajetória linear, pois, depende da correlação de forças entre as classes sociais, a qual varia ao longo da história e é fruto da ação humana.

Os determinantes do processo de reestruturação são, de acordo com Antunes (2010): a necessidade das empresas brasileiras competirem internacionalmente; a importação das subsidiárias das empresas transnacionais de novas técnicas e tecnologia inspiradas no toyotismo e na flexibilização da produção; por último, a urgência das empresas brasileiras enfrentarem o avanço do novo sindicalismo.

A implementação de leis que são benéficas ou prejudiciais para os trabalhadores, de modo geral, depende da correlação de força⁵ entre determinadas forças sociais e a organização destas dentro e fora do aparato estatal. Portanto, as modificações trabalhistas não refletem apenas a “vontade” do governo, pois, também dependem da disputa entre diferentes classes sociais. De acordo com Krein (2013, p. 114),

A discussão sobre o sistema de relações de trabalho, portanto, articula-se ao debate sobre o projeto de desenvolvimento e o próprio tipo de nação que se pretende construir no Brasil. A questão será encaminhada em uma ou outra perspectiva a partir do momento em que for resolvida a situação mais geral do país, pois o sistema de relações de trabalho é um subsistema da organização social e econômica.

A partir da constatação de que as modificações na legislação trabalhista guardam forte relação com a disputa de forças sociais (ou classes sociais), isto também implica que as alterações na conjuntura econômica devem, ou podem, impactar a dinâmica da disputa entre as forças sociais. Por exemplo, em um momento de crescimento econômico, com queda do exército industrial de reserva, é mais

⁵ Por correlação de força, compreende-se a capacidade de uma classe ou força social em impor seus interesses em uma determinada conjuntura (HARNECKER, 2012).

propício para os trabalhadores reivindicarem maiores salários e conquistarem direitos; o contrário também pode ser afirmado, em uma conjuntura de crise econômica, com retração do nível de emprego, é mais favorável para a classe empresarial impor seus interesses, com a redução dos direitos trabalhistas ou diminuição dos salários.

Neste capítulo, será analisado as modificações ocorridas no âmbito do mercado de trabalho brasileiro, acerca da flexibilização⁶ da legislação trabalhista. Compreende-se que flexibilização do trabalho está fortemente vinculada ao neoliberalismo e, de certa forma, analisar o avanço ou o retrocesso da flexibilização do trabalho também diz respeito, em parte, ao avanço ou retrocesso de políticas e da ideologia neoliberal. Entretanto, é válido destacar que o neoliberalismo não é redutível ao mercado de trabalho, pois, também perpassa a privatização de empresas, desregulamentação financeira, abertura comercial, etc.

O recorte temporal parte da década de 1990, pois, é quando a reestruturação produtiva (NAVARRO, 2010) e o neoliberalismo (KREIN, 2013) ganham ímpeto no Brasil. Para isso, será dividido o período em 3 partes, sendo o primeiro: de Collor (1990 - 1992) a FHC (1995 - 2003); o segundo, os governos de Lula (2003 - 2011) e Dilma (2011 - 2016); por último, o governo Temer (2016 - 2019), com ênfase na Reforma Trabalhista de 2017.

4.1 COLLOR A FHC: REESTRUTURAÇÃO PRODUTIVA E NEOLIBERALISMO

As políticas econômicas adotadas pelo Governo Collor modificaram a relação econômica do Brasil com o mundo, aumentando o grau de abertura do país aos produtos estrangeiros. Isto exigiu, por parte das empresas instaladas no Brasil, para sua sobrevivência, produtos com preços mais competitivos. Em conjunto com a abertura comercial, foram realizadas algumas políticas de caráter recessivo, tais medidas conduziram a um forte movimento de transformação nos processos produtivos das empresas. O objetivo desta transformação, em grande medida, era aumentar a produtividade do trabalho e reduzir custos, que resultaram na

⁶ Por flexibilização da legislação trabalhista, compreende-se as medidas que reduzem direitos trabalhistas, afetando os salários, a jornada de trabalho, a forma de contratação, barateamento das demissões, em suma, ações que objetivam a redução do custo do trabalho.

intensificação da atividade laboral, na ampliação da informalidade, na redução do valor dos salários e no aumento da precarização do trabalho (NAVARRO, 2010).

A implementação de mudanças na estrutura produtiva das empresas é identificada ainda na década de 1980 no Brasil e está diretamente relacionada às técnicas de produção elaboradas pelo Sistema Toyota de Produção e, do seu processo de universalização para outros setores e países, denominado de acumulação flexível. A adoção deste processo pelas empresas localizadas em nosso país não ocorreu de “[...] forma homogênea entre os diferentes setores da economia, entre as empresas de um mesmo setor e mesmo no interior de uma empresa.” (NAVARRO, 2010, p. 71). De acordo com a autora, é no setor automobilístico que este processo foi mais aprofundado, principalmente por causa do elevado nível de investimento em tecnologia (que pode ser compreendido no alto nível da composição orgânica do capital neste setor) e organizacional. De outra forma, no setor calçadista, utilizando como exemplo as empresas produtoras de calçado masculino em Franca⁷, as transformações decorrem mais das mudanças de cunho organizacional do que a implementação de máquinas mais produtivas. Para além da intensificação do trabalho, isto implicou a diminuição dos salários, o aumento da informalidade e a ampliação do sistema de subcontratação, através da contratação do trabalho realizado em domicílio (NAVARRO, 2010). O objetivo dos apontamentos — acerca do setor automobilístico e calçadista — é para demonstrar o caráter desigual da implementação da reestruturação produtiva no Brasil.

No âmbito da mediação jurídica entre o trabalho e o capital, as modificações pautadas estão atreladas às políticas de reorganização econômica e do papel do Estado. A reforma trabalhista que entra em cena surge com o discurso e com o objetivo de fortalecer a regulação privada do trabalho através da ampliação da livre negociação (acordos coletivos) e da predominância do negociado sobre o legislado. Isto possibilita uma certa descentralização, pois, permite que as normas sejam estabelecidas de acordo com as necessidades de cada empresa, na perspectiva de reduzir custos (KREIN, 2013).

Os acordos coletivos por si só não significam perdas ou ganhos para os trabalhadores. É necessário situá-los na realidade econômica e social da década de 1990 e observar o desfecho destes. De acordo com Krein (2013), naquela década,

⁷ De acordo com Navarro (2010), Franca (SP) é o maior polo produtor de calçados masculinos no Brasil.

principalmente a partir do Plano Real, a negociação coletiva sofre um momento de inflexão e deixa de ser um sinônimo de fortalecimento dos direitos trabalhistas. Em diversos setores, são instaurados mecanismos de flexibilização da remuneração, através da vinculação de parte do salário com o lucro da empresa e, com o crescimento das horas extras

O caminho da flexibilização ao longo da década de década de 1990 pode ser sintetizado, de acordo com Krein (2013), em quatro tópicos:

1. Formas de contratação: por prazo determinado, cooperativas de mão de obra, ampliação da terceirização e contratos atípicos no setor público;
2. Regulação do tempo de trabalho: liberação do trabalho aos domingos no comércio e a introdução do banco de horas;
3. Remuneração do trabalho: Participação nos Lucros e Resultados (PLR) e salário utilidade;
4. Forma de solução de conflitos: Comissão de Conciliação Prévia e reforma no judiciário trabalhista;

Acerca do fortalecimento da flexibilização do trabalho, destaca-se a instauração do contrato por tempo determinado, através da Lei nº 9.601/98. Anteriormente a ela, existia o contrato de trabalho por tempo determinado, o qual possui um caráter excepcional ou transitório e, era utilizado (pelo menos teoricamente) por um breve período e em situações excepcionais pela empresa, como quando ocorre o aumento da demanda e necessita-se ampliar a força de trabalho. O prazo limite era de 3 meses até 1996, momento em que o governo FHC amplia o tempo para até 6 meses.

Com o crescimento do trabalho informal, por conta própria, dos terceirizados e das cooperativas nos anos 1990, verificou-se o aumento de trabalhadores sem proteção trabalhista. Nestes setores, os direitos existentes em lei não são de fato respeitados e aplicados. A ampliação destas formas de trabalho mais precárias pode ser compreendida como a manifestação da desestruturação do mercado de trabalho brasileiro (KREIN, 2013).

No setor público também se sucedeu um processo de flexibilização no trabalho, em especial, no que diz respeito à forma de contratação. Através da Reforma Administrativa e da Lei de Responsabilidade Fiscal, desobstruiu-se a

[...] possibilidade de dispensa por excesso de pessoal e a introdução de inúmeras formas de contratações emergenciais, temporárias, 'comissionadas' [sic] etc. O número de servidores não efetivos apresenta grande crescimento entre 1995 e 2005. E ainda tem a terceirização, que expandiu em praticamente todos os segmentos da administração pública. (KREIN, 2013, p. 118).

Ao longo da década, apesar dos retrocessos na legislação trabalhista, também ocorreram vitórias para os trabalhadores. Entretanto, estas são caracterizadas como "isoladas" por Krein (2013, p. 91). Para o autor, elas não contemplam o movimento predominante, pois "[...] as medidas ampliadoras de direitos nesse período desempenham um papel praticamente marginal no conjunto das alterações."

4.2 O GOVERNO PT: ENTRE AVANÇOS E RETROCESSOS

O período que compreende os governos do Partido dos Trabalhadores começa em 2003 e se estende até 2016. Diferentemente da década de 1990, onde é possível visualizar de forma nítida e unilateral a adoção de políticas neoliberais, nos governos petistas essa discussão parece ser mais complexa, aparentando diferentes tendências ao longo destes treze anos, ora se aproximando e ora se afastando da "ideologia neoliberal". Como dito anteriormente, a compreensão do neoliberalismo perpassa uma totalidade de relações econômicas, sociais e políticas, que estão assentadas em certa estrutura econômica, dessa forma, não é possível determinar se houve um avanço, fortalecimento ou consolidação do neoliberalismo em sua totalidade analisando apenas as modificações nas relações de trabalho ao longo destes treze anos (apesar deste ser um fator fundamental).

No que diz respeito ao mercado de trabalho, a hipótese adotada e defendida é compartilhada por Krein et al. (2011), a qual aponta o movimento contraditório da flexibilização do trabalho nos governos petistas, pois, houve uma melhora progressiva no mercado de trabalho, entretanto, o autor também destaca que é perceptível o movimento de reforço da tendência de flexibilização, via aumento das remunerações variáveis, da jornada flexível e da ampliação das formas de contratação com maior flexibilidade.

Para dar concretude ao debate, analisar-se-á algumas das medidas que acentuaram a flexibilização do mercado de trabalho brasileiro. A Reforma da

Previdência, implementada no primeiro ano do governo, através da Emenda Constitucional 41/2003, realizou significativas mudanças na aposentadoria dos servidores públicos, impactando direitos dos servidores ativos e dos inativos. Foi introduzido a cobrança do INSS dos servidores inativos, **estabelecimento da idade mínima**, a criação de fundos de pensão para aqueles servidores com remuneração maior que o teto. Estas mudanças estão de acordo com o ideário neoliberal, de modo que reduzem direitos, abrem espaço para fundos de pensão privados e criam entraves para a aposentadoria do servidor público (KREIN, et al., 2012).

A nova regulamentação do trabalho intelectual e das atividades de transporte rodoviário de cargas, respectivamente, de acordo com as Leis nº 11.196/2005 e nº 11.442/2007 (KREIN, et. al., 2012), contribuem para o avanço da “pejotização” dos trabalhadores. As empresas, com intuito de se livrarem dos encargos trabalhistas decorrentes da ausência de vínculo empregatício, para aumentarem seus lucros, contratam o serviço da Pessoa Jurídica, substituindo o contrato de trabalho. Dessa forma, o pagamento de encargos trabalhistas desaparece e é facilitada a dispensa do trabalhador, pois, não é necessário o pagamento de multa para demissão sem justa causa.

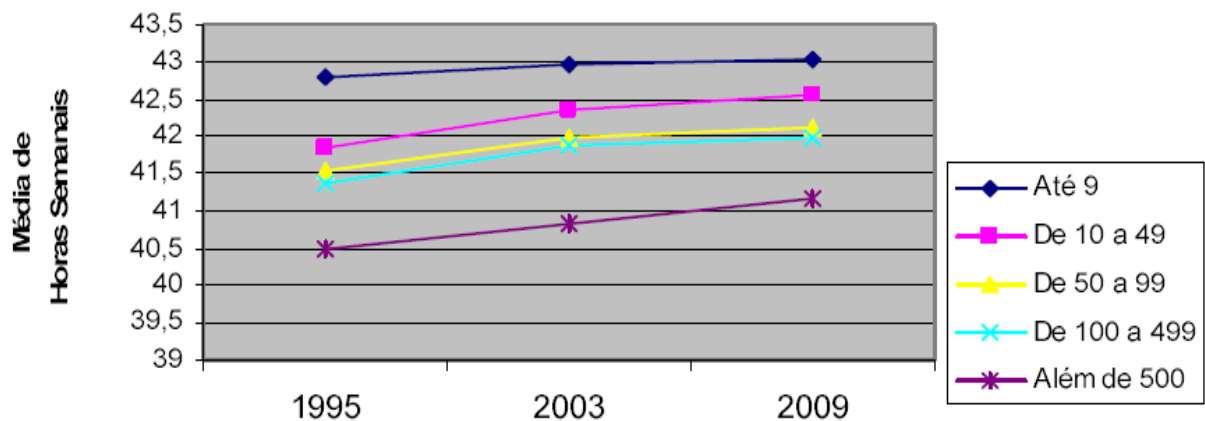
A Lei nº 11.101/2005 implementa uma nova regulamentação para a falência e recuperação judicial das empresas, concede maior proteção às instituições financeiras em detrimento de direitos trabalhistas. Ela “[...] desregulamenta um direito até existente de privilegiar o pagamento do passivo trabalhista em caso de falência da empresa.” (KREIN, et al., 2012).

A possibilidade de trabalho ao domingo no comércio em geral, regulamentada pela Lei nº 11.603/2007. De acordo com Krein et al. (2011), isto está em consonância com a flexibilização, pois, acaba por legitimar o uso do trabalho aos domingos e aumentar a jornada de trabalho.

O estatuto dos trabalhadores domésticos, implementado pela Lei nº 11.324/2006, apesar de ter sido um avanço considerável no que tange aos direitos trabalhistas, também foi uma oportunidade perdida para igualar estes trabalhadores ao regime da CLT. Entretanto, através do veto presidencial, foi retirado o artigo que obrigava o recolhimento de 8% em cima do FGTS e a multa de 40% na situação de demissão sem justa causa. Isto levou os trabalhadores domésticos a permanecerem com direitos trabalhistas mais rebaixados em comparação com o restante da classe trabalhadora (KREIN, et al., 2012).

No que diz respeito à extensão da jornada de trabalho, a tendência de crescimento das horas trabalhadas permaneceu na década de 2000, como pode ser visto no gráfico abaixo (gráfico 6). Outro aspecto importante, é o grau de intensidade do trabalho que, segundo Krein et. al (2011), aumentou e, também, a melhora na eficiência das novas tecnologias em ampliar o controle do tempo de trabalho.

Gráfico 6 – Evolução da jornada de trabalho de acordo com o número de trabalhadores por estabelecimento, setor urbano, privado, Brasil, 1995-2009



Fonte: Krein et al. (2011).

Contraditoriamente, também foram adotadas políticas que garantiram a defesa de direitos trabalhistas, indo de encontro a flexibilização do trabalho, ampliando a regulação pública. É possível identificar que parte significativa das ações do governo dizem respeito aos vetos do presidente, ou a retirada de projetos no Congresso que visavam ampliar a flexibilização do trabalho. Dos exemplos dessas medidas, é possível citar: o projeto que previa a prevalência do negociado sobre o legislado, o qual foi arquivado a pedido do presidente; o veto à Emenda nº 3 da Super Receita, que proibia o auditor fiscal de multar empresas que estabelecessem a relação de emprego disfarçada (KREIN, et. al., 2011).

Das medidas que ampliaram a regulação pública, é possível citar a valorização do salário mínimo, a ampliação do seguro-desemprego na crise de 2008/2009, o aumento da formalização do trabalho e o estímulo para incluir o autônomo na seguridade social. Dentro destas, a valorização do salário mínimo certamente merecesse ser destacada, essencialmente por dois motivos: o aumento real de

aproximadamente 45% entre 2003-2010⁸ e o forte impacto disto para o reajuste dos salários do conjunto da classe trabalhadora.

A política de valorização do salário mínimo foi a medida mais importante pelo papel na estruturação do mercado de trabalho, no combate à pobreza e na melhora dos rendimentos dos trabalhadores com menores salários, dos aposentados e dos beneficiários dos Benefícios de Prestação Continuada. Ela é responsável por parte expressiva da melhora de indicadores sobre distribuição pessoal da renda e tem relação com o aumento real do salário mínimo. O salário mínimo também é extremamente importante para determinar a elevação das remunerações de base e influencia as negociações dos pisos salariais das categorias profissionais. (KREIN, et. al., 2012, p. 13).

Em suma, até o momento, é possível visualizar a contradição dentro do governo do Partido dos Trabalhadores, sem apontar, ainda, uma tendência nítida de ampliação ou de diminuição da flexibilização. Este comportamento parece estar assentado na política de conciliação de classes adotada pelo PT ao se estabelecer na presidência, pois, ora contribuiu para estabelecer direitos que são do interesse dos trabalhadores, ora atuou para ampliar a flexibilização da regulamentação pública do trabalho, que vai ao encontro dos interesses da classe empresarial. De acordo com Krein et. al (2011, p. 41),

Assim, podemos perceber que, mesmo durante um governo identificado com os trabalhadores e em um contexto de dinamização da economia com crescimento do nível emprego formal, foram aprovadas muitas medidas que reforçam a lógica do processo de flexibilização em aspectos da relação de emprego.

A continuidade do governo petista foi concretizada pela vitória de Dilma (2011-2016) sobre Serra. Em relação às políticas realizadas pelo novo governo, é possível notar um certo grau de semelhança com o seu antecessor, pois, permanece a contradição da aplicação de leis que, por um lado, retiram direitos trabalhistas e, por outro, ampliam os direitos.

Acerca das leis que são situadas dentro de uma perspectiva pró-trabalho, podemos citar, de acordo com Moraes (2013): Lei nº 12.506/2011: aumentou o tempo exigido para comunicação do aviso prévio, de acordo com o tempo de serviço prestado

⁸ O cálculo levou em consideração o aumento do salário mínimo nominal a partir de 2003 descontada a variação do INPC. Por ano, o aumento real foi de: 2003) 1,23%; 2004) 1,19%; 2005) 8,23%; 2006) 13,04%; 2007) 5,10%; 2008) 4,03%; 2009) 5,79% e 2010) 6,02%. Multiplicando os números, temos o valor aproximado de 45% de ganho real do salário mínimo.

em uma mesma empresa; Lei nº 12.551/ 2011: reconheceu o teletrabalho como uma relação de emprego; Emenda Constitucional nº 72/2013: ampliou os direitos dos trabalhadores domésticos, como estabelecimento de carga horária semanal de até 44 horas, remuneração maior da hora-extra e seguro-desemprego.

Em contraposição, deve-se destacar a Lei nº 12.618 que alterou a aposentadoria dos servidores públicos, estabelecendo o mesmo teto para o Regime Próprio de Previdência Social (RPPS) e o Regime Geral de Previdência Social. Para além disso, instituiu o Regime de Previdência Complementar, vinculando parte do valor da aposentadoria dos servidores à dinâmica do mercado financeiro.

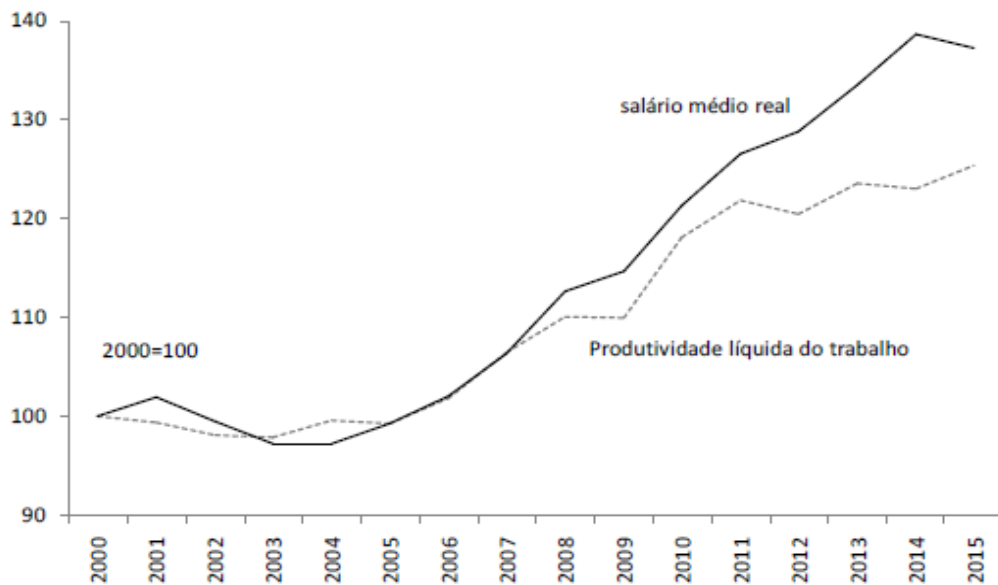
No final do primeiro mandato de Dilma, após a vitória de sua reeleição, são editadas duas medidas provisórias nitidamente contrárias aos interesses da classe trabalhadora, as MPs 664 e 665. Através destas ocorre a alteração de diversas regras que dizem respeito ao seguro-desemprego, pensão por morte, auxílio-doença, abono salarial e do auxílio reclusão (DIEESE, 2015).

A conjuntura econômica que o país se encontrava em 2014 era de forte desaceleração econômica, como é possível visualizar no crescimento de 0,5% do PIB. Dessa forma, o governo justificava o ajuste com o objetivo de garantir um superávit fiscal, pois, estas medidas, supostamente, garantiriam uma economia de R\$ 18 bilhões. Entretanto, deve-se lembrar que as medidas de apoio ao setor empresarial implementadas pelo próprio governo Dilma, como a diminuição das alíquotas do IPI e as desonerações representaram uma renúncia fiscal de aproximadamente R\$ 200 bilhões (DIEESE, 2015).

Por detrás das modificações com conteúdo contrário aos interesses trabalhistas no âmbito da legislação, está ocorrendo o declínio da taxa de lucro que, como apontado anteriormente, é um importante indicador do momento do ciclo econômico. De acordo Marquetti et al. (2016), a taxa de lucro atinge seu menor valor no ano de 2014 (ver gráfico 8). Em decorrência disto, também diminui consideravelmente a taxa de acumulação. Segundo a teoria marxista, os elementos determinantes da taxa de lucro, são: composição orgânica do capital (relação entre capital constante e capital variável) e a taxa de mais-valor (ou o grau de exploração do trabalhador). Dessa forma, inicialmente, é possível supor que a queda da taxa de lucro ocorreu em virtude da articulação do aumento da composição orgânica do capital e da queda da taxa de exploração dos trabalhadores.

No caso brasileiro, ao longo do ciclo econômico em que o Partido dos Trabalhadores esteve no comando do Poder Executivo, o salário médio real e a produtividade líquida do trabalho tiveram um comportamento semelhante até 2008 (como pode ser visto no gráfico 7). Entretanto, a partir deste ano é possível notar que o crescimento dos salários passou a ser maior do que o aumento da produtividade. Ou seja, o aumento da produtividade do trabalho que, deve ser compreendida (pelo menos em parte) em virtude do aumento da composição orgânica do capital, está crescendo a uma taxa menor do que o aumento médio dos salários, com isto, parece correto supor que existem dois fatores pressionando a taxa de lucro para baixo: aumento da composição orgânica do capital⁹ e a queda da taxa exploração (ocasionada pelo crescimento dos salários a uma taxa maior do que da produtividade).

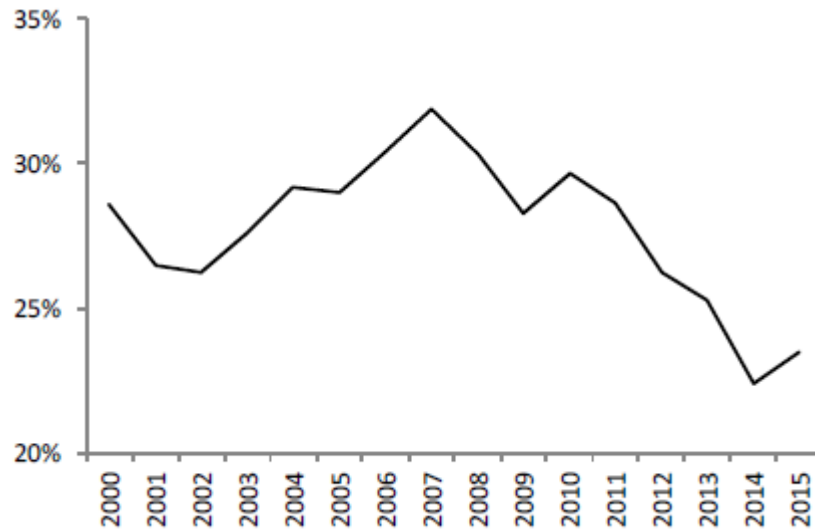
Gráfico 7 – Salário médio real e a produtividade líquida do trabalho no **Brasil**, 2000-2015



Fonte: Marquetti et al. (2016).

⁹ A análise deste fenômeno apresenta complexidades e é analisada em Marquetti et. al. (2016).

Gráfico 8 – Taxa de lucro líquida no Brasil, 2000-2015



Fonte: Marquetti et. al. (2016).

O movimento da taxa de lucro mostra duas direções distintas ao longo dos governos petistas, o primeiro, de ascensão, atingindo o pico em 2007 (início da crise mundial) e, a partir deste mesmo ano, entra em queda, chegando ao vale em 2014. Tanto as desonerações fiscais praticadas por Dilma, como a implementação das MPs 664 e 665 devem ser compreendidas a luz destes fatos.

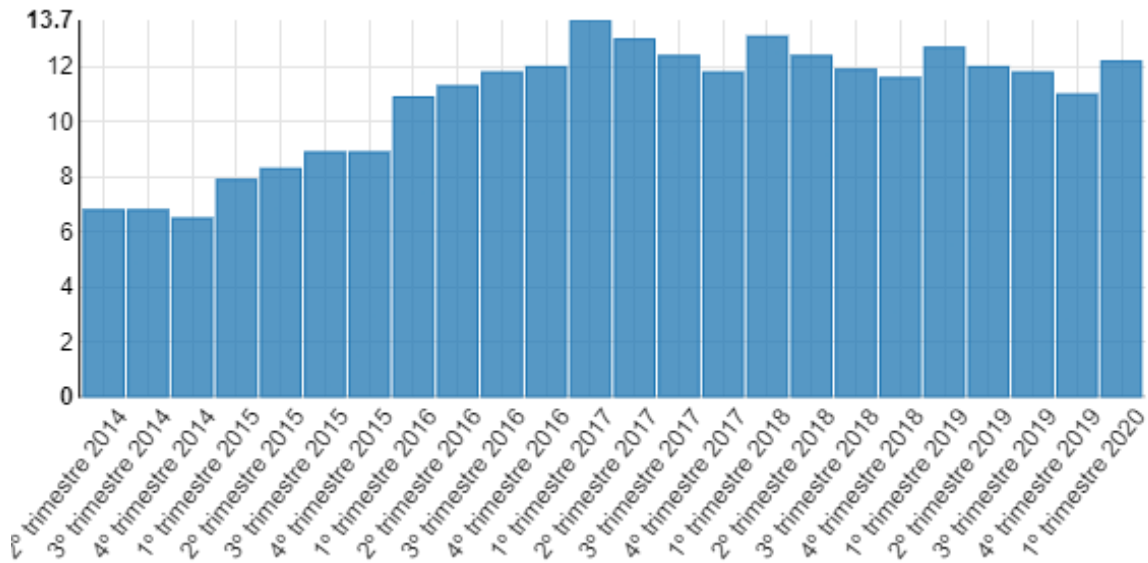
Em 2012, a Confederação Nacional da Indústria (uma organização que representa os interesses da burguesia industrial brasileira) organizou um documento intitulado 101 Propostas para Modernização Trabalhista, propondo a modificação de diversas leis, ou seja, a realização de uma reforma nas leis trabalhistas, pois, “o sistema trabalhista do país não atende às necessidades da sociedade brasileira contemporânea. Calcada em um regime legalista rígido e com pouco espaço para negociação, a regulação tem escassa conexão com a realidade produtiva.” (CNI, 2012, p. 11). Assim, o documento propõe, dentre outras coisas: fortalecer a negociação coletiva; ampliar a negociação individual para os trabalhadores com altos salários (que não sejam “hipossuficientes”); redução do intervalo intrajornada; alteração do entendimento das horas-extras; permitir, através das negociações coletivas, jornadas de 12 horas diárias (respeitando o intervalo legal mínimo inter-jornada); negociação individual sobre o banco de horas; permitir o trabalho aos domingos e feriados para todas as categorias, via de acordo coletivo; tornar legal a realização de horas-extras nos contratos de regime sob tempo parcial (até 25 horas por semana); definir que o tempo de deslocamento entre a portaria e o local de

trabalho não configure como tempo de trabalho; extinção do regime de sobreaviso; regulamentar a contratação de pessoas físicas sem vínculo empregatício; ampliação da terceirização para atividades fim; fracionamento do PLR em 4 parcelas, etc.

É válido destacar que as 101 propostas têm um elemento em comum: reduzir o custo do trabalho, através da diminuição da remuneração (salários) e com a retirada de direitos trabalhistas. O objetivo, portanto, parece ser reverter a queda da taxa de lucro, através do aumento do grau de exploração dos trabalhadores. Estas medidas só foram implementadas em 2017, deste modo, é possível ampliar o entendimento de Krein et. al. (2011) sobre a tendência contraditória da flexibilização do trabalho no governo Lula para o governo Dilma, pois, segundo o autor, a principal atuação por parte do governo (Lula) contra a ampliação da flexibilização do trabalho foi através do veto de certos pontos e com a retirada de determinados projetos que ampliassem ainda mais a flexibilização do trabalho; de modo semelhante, isto seguiu com Dilma até o final de 2014, momento em que a tendência de flexibilização do trabalho ganha mais corpo no governo, ficando nítido a partir de 2015, quando é realizada uma política de ajuste fiscal e ocorre a implementação das medidas provisória 664 e 665.

Em 2015, para dimensionar o impacto das MPs para o conjunto dos trabalhadores, é importante destacar que elas vieram em conjunto com o ajuste fiscal do governo. Para além da desaceleração da economia que já era perceptível, o governo atuou com a implementação do ajuste fiscal, contribuindo para a piora do desempenho econômico. Neste contexto, a MP 665, que versa sobre o seguro-desemprego, abono salarial e seguro-defeso (pago aos pescadores artesanais), ganha uma dimensão mais preocupante, pois, no momento de crise econômica, ocorre, também, o crescimento considerável do desemprego (gráfico 9). Dessa forma, ao restringir o acesso ao seguro-desemprego, através da alteração do tempo de trabalho necessário, elevando de 6 meses para 18 meses no primeiro acesso e, para 12 meses no segundo (permanecendo 6 meses no terceiro), significa uma precarização da vida dos trabalhadores que perderam seus empregos e do conjunto de suas famílias que dependem da renda do trabalho para sobreviver.

Gráfico 9 – Taxa de desocupação da força de trabalho no Brasil, do 2º trimestre de 2014 ao 1º trimestre de 2020



Fonte: IBGE – Pesquisa Nacional por Amostra de Domicílios Contínua trimestral.

Segundo os dados fornecidos pelo Ministério da Economia, através do Painel de Informações do Seguro-Desemprego¹⁰, o total de requerentes passou de 8,80 milhões em 2014, para 8,19 milhões em 2015, 7,56 milhões em 2016 e, 6,84 milhões em 2017; no mesmo período, o número de trabalhadores desocupados subiu de aproximadamente 6,3 milhões em 2014 para, aproximadamente 12 milhões em 2017. Em suma, enquanto os pedidos de seguro-desemprego caíram 22%, o desemprego quase dobrou. Este cenário foi agravado pelo alto nível de rotatividade do trabalho no Brasil que, conforme DIEESE (2015, p. 10)

A alta rotatividade no emprego não permitirá que uma proporção razoável de trabalhadores cumpra as exigências para o primeiro acesso ao Seguro-Desemprego, uma vez que quase metade (43,4%) da mão de obra é demitida antes de seis meses no mesmo emprego.

O ajuste fiscal realizado por Dilma e a retirada dos direitos trabalhistas discutidos acima, não foram suficientes para acalmar os ânimos das classes dominantes, nem reverter a tendência de queda da economia. Em 2015, com a aplicação de uma política pró-cíclica, a retórica defendida pelo governo e pelo mercado, era da necessidade de um ajuste fiscal em que, conforme as expectativas

¹⁰Disponível em:

<https://app.powerbi.com/view?r=eyJrljoiZjUxMWE0NjgtN2VhMS00MWJmLWlwZGQtOWYyZjU4NDkxNDYyIiwidCI6ImNmODdjOTA4LTRhNjUtNGRlZS05MmM3LTEwZWE2MTVjNjMyZSIsImMiOiR9>

do governo, se esperaria uma retração econômica nos primeiros trimestres do ano, com recuperação a partir do último trimestre¹¹. Entretanto, com a aproximação do último trimestre, as expectativas de recuperação econômica tiveram de ser reajustadas.

Ainda em 2015, o ajuste fiscal realizado pelo governo já era criticado e colocado como insuficiente para retomada do crescimento econômico. Em outubro do mesmo ano, é lançado o documento “Uma ponte para o futuro”, produzido pelo MDB (na época PMDB, partido do vice-presidente) e pela Fundação Ulysses Guimarães, com um diagnóstico sobre a situação da economia brasileira e um conjunto de propostas para a estabilização econômica. No documento, é reforçado a necessidade de um ajuste fiscal, pois

Essas reformas legislativas são o primeiro passo da jornada e precisam ser feitas rapidamente, para que todos os efeitos virtuosos da nossa trajetória fiscal prevista produzam plenamente seus efeitos já no presente. Será uma grande virada institucional e a garantia da sustentabilidade fiscal, que afetarão positivamente as expectativas dos agentes econômicos, a inflação futura, o nível da taxa de juros e todas as demais variáveis relevantes para a estabilidade financeira e o crescimento econômico. (PARTIDO DO MOVIMENTO DEMOCRÁTICO BRASILEIRO, 2015, p. 16).

Também é destacado a necessidade de mudanças na previdência e na área trabalhista, com intuito de “permitir que as convenções coletivas prevaleçam sobre as normas legais, salvo quanto aos direitos básicos.” (PARTIDO DO MOVIMENTO DEMOCRÁTICO BRASILEIRO, 2015, p. 19). Entretanto, em nenhum momento é especificado o que seriam esses “direitos básicos” e, ao que parece, isto parece ser fluido no capitalismo.

Em meio à crise econômica, a pressão por mudanças parece ter aumentado por parte da classe empresarial brasileira. A Confederação Nacional da Indústria (2016), lançou um novo documento intitulado “Negociação Coletiva: o que é e por que valorizá-la”, onde reforçou a valorização da negociação coletiva e a necessidade de flexibilizar as leis trabalhistas. Apesar disto, em documento enviado ao Congresso Nacional (Mensagem ao Congresso Nacional) em fevereiro de 2016¹², o governo não

¹¹ <http://g1.globo.com/economia/noticia/2015/12/como-se-chegou-a-pior-recessao-desde-os-anos-90.html>

¹² Disponível em: <http://www.biblioteca.presidencia.gov.br/presidencia/ex-presidentes/dilma-rousseff/mensagem-ao-congresso/mensagem-ao-congresso-nacional-2010-2016/mensagem-ao-congresso-nacional-2016.pdf>

apontou a disponibilidade de realizar uma reforma nas leis trabalhistas, o que só vai ocorrer após o golpe institucional concretizado em agosto de 2016, quando o vice-presidente Michel Temer assume definitivamente como presidente da república e envia ao Congresso Nacional em dezembro do mesmo ano, a proposta de reforma das leis trabalhistas, via PL 6787/2016.

4.3 A REFORMA TRABALHISTA E AS CONTRATENDÊNCIAS À QUEDA DA TAXA DE LUCRO

A proposta de Reforma Trabalhista começou a tramitar no Congresso Nacional no final de 2016, momento em que a economia está em forte queda e a taxa de desemprego não para de crescer (como pode ser visto no gráfico 9). Naquela conjuntura, a reforma foi defendida pelo setor empresarial, governo, economistas liberais e propagada pela grande mídia como uma necessidade para a retomada da geração de empregos. Segundo o diagnóstico destas forças sociais, a CLT era anacrônica, pois não estava adequada a nova realidade econômica do capitalismo do século XXI.

Ela estaria também ultrapassada à luz das mudanças promovidas na dinâmica do capitalismo internacional a partir das últimas décadas do século XX: a difusão de um novo padrão de industrialização baseado em empresas enxutas, em novas formas de organização e gestão da força de trabalho, em um processo de fragmentação das cadeias produtivas e no acirramento da concorrência internacional exigiria a adaptação da regulação estatal às condições de um mercado cada vez mais 'globalizado'. Nesse contexto, a regulação estatal teria que perder sua rigidez excessiva, para se tornar mais ágil e flexível. (CESIT, 2017, p. 40).

De acordo com o que foi prometido, a reforma iria gerar mais de 6 milhões de empregos¹³. Pois, segundo seus arquitetos e defensores, a alta taxa de desemprego teria origem no elevado custo do trabalho e na falta de flexibilidade na contratação (CESIT, 2017). Entretanto, um ano depois, o desemprego permaneceu praticamente o mesmo, enquanto a contratação de trabalhadores intermitentes e em tempo parcial, aumentou, respectivamente, de 61 mil em 2018, para 156 mil em 2019 e, de 175 mil

¹³<https://g1.globo.com/economia/noticia/nova-lei-trabalhista-vai-gerar-mais-de-6-milhoes-de-empregos-diz-meirelles.ghtml>

para 417 mil, no mesmo período, conforme o Relatório Anual de Informações Sociais (RAIS) de 2019; também, enfraqueceu sindicatos e reduziu o número de ações na Justiça do Trabalho.

A análise da Reforma Trabalhista que alterou diversos artigos da CLT, irá partir da discussão acerca das principais transformações implementadas as quais podem ser sintetizadas nos seguintes pontos, de acordo com Cesit (2017, p. 61-62):

1. novas formas de contratação mais precárias (terceirização, temporário, intermitente, autônomo, parcial);
2. flexibilização da jornada de trabalho (ampliação do banco de horas, diminuição do intervalo de almoço, parcelamento das férias, extensão da jornada de 12 horas por 36 para todas as categorias);
3. rebaixamento da remuneração;
4. alteração das normas de saúde e segurança, restrição a fiscalização;
5. fragilização sindical, alteração da negociação coletiva, fim do imposto sindical obrigatório;
6. limitação para acessar a Justiça do trabalho e de seu poder

Posteriormente, estas mudanças serão relacionadas com as contratendências à queda da taxa de lucro apresentadas por Marx (2017), das seis, três merecem destaque, pois, estão vinculadas aos impactos produzidos pela reforma:

1. aumento do grau de exploração da classe trabalhadora;
2. compressão dos salários abaixo do valor;
3. superpopulação relativa;

As novas modalidades de contratação são usualmente denominadas de atípicas ou precárias que, de modo geral, diminuem os custos através da redução do grau de estabilidade do trabalhador no emprego, facilitando a sua demissão. Elas se diferenciam do contrato por tempo indeterminado, dando mais flexibilidade ao empregador para adequar a demanda por trabalho às flutuações do mercado, criando o trabalhador “just-in-time” (CESIT, 2017, p. 63).

O contrato intermitente possibilita o estabelecimento de jornadas descontínuas, seja em horas, dias ou meses. Dessa forma, o trabalhador fica disponível 24 horas para o empregador e deve ser avisado com três dias de antecedência; ou seja, o empregado não possui uma jornada de trabalho fixa e é remunerado pelas horas trabalhadas que são definidas pelo empregador de acordo com as suas necessidades.

A jornada intermitente é uma reivindicação antiga do setor de comércio e serviços, mas poderá ser amplamente adotada para qualquer atividade econômica. Ela se ajustará a demandas eventuais, como trabalho em finais de semana, atendimento a horários de maior pico em bares e restaurantes, mas também poderá ser implementada em linhas de produção, escolas e hospitais. (CESIT, 2017, p. 64).

Apesar de ser uma novidade no Brasil, o contrato intermitente é conhecido na Inglaterra a mais tempo (denominado, de zero-hora), existindo antes dos anos 2000, apesar de começar a ganhar mais espaço na mídia inglesa a partir de 2013. Como exemplo, Maeda (2017), aponta que ele é amplamente utilizado pelas instituições de ensino superior inglesas e, em 2014, 700 mil trabalhadores do setor de educação estavam empregados por este regime no Reino Unido, segundo os dados do Sindicato das Universidades e das Faculdades (Universities and Colleges Union). Conforme DIEESE (2020a), 11% dos vínculos intermitentes não geraram renda alguma para os trabalhadores em 2018; dos vínculos que estavam ativos em dezembro de 2018, 40% não registraram nenhuma atividade no mês; por último, 43% dos contratos que registraram trabalho em dezembro de 2018, tiveram remuneração menor do que um salário mínimo no mesmo mês.

A ampliação do contrato temporário que, passou de 90 para até 270 dias, burla determinados direitos como: o aviso prévio, multa do FGTS, seguro-desemprego e o acesso às férias. Estas brechas possibilitam a redução do custo de contratação e demissão, empurrando a taxa de rotatividade — que já é alta no Brasil — para cima, principalmente naquelas ocupações que exigem um baixo grau de qualificação e que possuem um alto nível de adoecimento por lesões no trabalho (CESIT, 2017).

A extensão do trabalho terceirizado para as atividades-fim visa a redução dos salários, dos custos, a fraude dos direitos e o enfraquecimento da organização sindical (ANTUNES, 2015). Aqueles trabalhos que não precisam de qualificação possuem forte tendência de serem terceirizados, ainda mais nas categorias onde as normas coletivas significam melhores salários e benefícios (CESIT, 2017). De modo geral, a taxa de rotatividade dos terceirizados é significativamente mais elevada, pois, de acordo com DIEESE (2017), ela foi o dobro nas atividades tipicamente terceirizadas, em relação as tipicamente contratantes, no que diz respeito ao período que vai de 2007 a 2014. Desse modo, os vínculos nas atividades tipicamente terceirizadas duraram, em média, 2 anos e 10 meses, enquanto nas atividades tipicamente contratantes, a duração média dos vínculos foi de 5 anos e 10 meses.

Através da inclusão do artigo 442-B, a configuração de trabalho autônomo foi expandida para os trabalhadores que prestam “serviço” de forma exclusiva para uma única empresa, seja de forma contínua ou não (CESIT, 2017). Assim, o reconhecimento do vínculo empregatício é abolido, isto significa, a perda de direitos por parte do trabalhador, como férias e décimo-terceiro. Também, a demissão do trabalhador é facilitada e diminui seu custo para o empregador, pois, este não precisa pagar a multa de 40% em cima do FGTS, o qual não é recolhido nesta modalidade.

As horas-extras e o banco de horas são instrumentos fundamentais para aumentar o grau de flexibilização da jornada de trabalho. Apesar de previstos na CLT, a forma de compensação foi ampliada pela reforma. Antes de adentrar nas modificações, é interessante destacar que as horas-extras possuem um papel especial para o empresariado ajustar as oscilações da demanda sem precisar contratar mais trabalhadores. A remuneração da hora-extra é 50% maior do que a hora “normal” e, mesmo assim, é uma ferramenta amplamente utilizada para reduzir custos com o trabalho. Para além do mais, as horas-extras não são computadas no pagamento do décimo terceiro, férias, recolhimento do FGTS e aposentadoria, pois, elas constituem uma remuneração variável, isto possibilita a diminuição dos custos para o empregador. O banco de horas auxilia no rebaixamento da remuneração do trabalhador, pois, caso sejam realizadas horas-extras em um determinado período, é possível, no espaço de tempo de até um ano, a compensação destas horas através da redução do tempo de trabalho. Por exemplo, em datas comemorativas, como dia das mães, dos pais, natal, páscoa etc., em resumo, momentos onde a demanda apresenta uma considerável elevação, é possível que o empregador realize um acordo com os seus empregados para que estes estendam a jornada de trabalho e, ao invés de pagar 50% a mais pelas horas-extra, elas podem ser compensadas com a diminuição da jornada em um período subsequente de até um ano. Conforme Cesit (2017), as novas modificações introduzidas pela reforma ampliam a compensação das horas trabalhadas para acordos individuais escritos, ou seja, o empregador pode negociar diretamente com o empregado sem a intervenção ou a mediação do sindicato, com o período máximo para compensação de seis meses; também, o acordo individual *tácito* se torna uma possibilidade, ou seja, é possível combinar “verbalmente”, sem nenhum documento formal escrito, a possibilidade de compensar as horas-extras trabalhadas, individualmente com o trabalhador, no período de até um mês.

O parcelamento das férias para até três diferentes períodos, com o descanso mínimo legal de apenas cinco dias, contribui para a não contratação de trabalhadores temporários que poderiam substituir o trabalhador que está em férias. Também prejudica a recuperação do empregado que, em cinco dias, dificilmente conseguirá se recompor do desgaste proporcionado pelo trabalho (CESIT, 2017).

A modificação da compreensão do significado de “tempo à disposição do empregador”. Conforme o artigo 4, torna-se possível a interpretação de que certas atividades de “natureza pessoal” não sejam enquadradas como trabalho após o expediente, ou seja, abre uma brecha para que determinadas atividades vinculadas ao trabalho, como a troca de uniforme não seja entendida como tempo de trabalho (CESIT, 2017).

A lógica de flexibilização da reforma trabalhista é a diminuição dos custos com o trabalhador. Isso é realizado indiretamente de diversas formas, como apontado nos exemplos acima: ampliação do negociado sobre o legislado, contratos atípicos (intermitente, temporário, especial, terceirizado, PJ, etc.) e flexibilização da jornada de trabalho. Por outro lado, ela também aponta uma forma de redução direta do salário, conforme o artigo 611-A que, torna legal a possibilidade de redução salarial, via acordo coletivo ou individual (para trabalhadores com ensino superior que recebem mais do que duas vezes o teto do INSS) sem a redução da jornada de trabalho, com o intuito de proteger os trabalhadores contra a dispensa imotivada (CESIT, 2017).

No que tange à segurança e a saúde do trabalhador, o texto admite a possibilidade de alterar o entendimento do grau de insalubridade de determinado trabalho a partir de um acordo coletivo, ou seja, qualquer trabalho que possui um grau máximo de insalubridade pode ser enquadrado como grau mínimo. O impacto mais sensível é a diminuição da remuneração, entretanto, vai além disto, pois também irá prejudicar a atuação da Fiscalização do Trabalho (CESIT, 2017). A reforma também tornou legal o trabalho das mulheres grávidas (e lactantes) em lugares insalubres. Entretanto, esta medida que demonstra uma das piores facetas do caráter predatório das condições da exploração da força de trabalho no Brasil, foi julgada inconstitucional pelo Supremo Tribunal Federal em 2019, retornando ao padrão anterior da reforma trabalhista, onde é considerado ilegal atividade laboral em ambientes insalubres (de qualquer grau) por mulheres grávidas ou lactantes.

Os trabalhadores que se encontram em regime de teletrabalho (realizado fora das dependências da empresa, com a utilização de tecnologias de informação e

comunicação), não estão vinculados às limitações da jornada de trabalho impostas pela CLT (CESIT, 2017). Segundo o DIEESE (2020b), atualmente, 10% da força de trabalho ocupada está em regime de teletrabalho, ou seja, 8,4 milhões de pessoas. Conforme Zylberstajn (2020), os acordos coletivos que em algum aspecto envolvem a negociação do trabalho remoto aumentaram de 2,9% em 2019, para 15,9% em 2020. Esta modalidade está tendo o seu crescimento acelerado pelo isolamento social imposto pela pandemia do coronavírus, o que contribui para a redução de custos das empresas, com a diminuição dos gastos com transporte e infraestrutura (luz, água, internet, equipamentos, etc.).

Como pode ser percebido, diversos fatores afetam a remuneração salarial da classe trabalhadora. Para além dos discutidos, ainda falta abordar a questão sindical e o acesso a Justiça do Trabalho. Os sindicatos são um instrumento de organização dos trabalhadores para defender seus interesses enquanto categoria. A reforma trabalhista, de diversas maneiras, contribuiu para o enfraquecimento das entidades sindicais, pois:

- a) elimina a ultratividade dos acordos. Antes da reforma, caso o acordo coletivo vigente acabasse, as regras e os direitos estabelecidos por ele permaneciam até o estabelecimento de um novo acordo por parte dos trabalhadores e da empresa. Dessa forma, ao chegar próximo do fim, a empresa buscava o sindicato para realização de um novo acordo, preferencialmente, mais rebaixado que o anterior. Entretanto, com a reforma e o fim da ultratividade, ao expirar determinado acordo coletivo, também acabam os direitos conquistados por aquele acordo e passa a valer o que está estabelecido na CLT. Assim, a correlação de forças entre o sindicato e a empresa muda consideravelmente a favor do empregador, pois, a pressão para o estabelecimento de um novo acordo coletivo passa a ser sobre o sindicato e não mais a empresa;
- b) negociação individual, retira a necessidade dos trabalhadores se organizarem enquanto categoria a partir do sindicato que os representa, pois, podem negociar diretamente com o empregador;
- c) redução do financiamento sindical, eliminando a obrigatoriedade do imposto sindical;

Cria obstáculos para o trabalhador acessar a Justiça do Trabalho, ao determinar que ele pague, quando o processo for julgado a favor da empresa, os

honorários periciais e advocatícios de sucumbência (quando a parte perdedora do processo é responsável por arcar com os custos dos honorários da parte vencedora) (CESIT, 2017). Ou seja, caso o empregado entre com um processo na Justiça do Trabalho contra determinada empresa e o juiz sentenciar de forma favorável a empresa, o trabalhador deve arcar com parte dos custos advocatícios da empresa. Caso o processo diga respeito a um pedido de pagamento de insalubridade, necessitando de uma avaliação técnica e, se o perito identificar que aquele trabalho não configura uma situação insalubre, o trabalhador terá que arcar, também, com os custos que envolvem os serviços deste perito. Em 2017, 80% da população brasileira possuía uma renda per capita menor do que dois salários mínimos (BRASIL, OFXAM, 2017). É lógico deduzir que, mesmo em situações as quais os trabalhadores compreendam que a empresa está legalmente errada, pois, ela não está agindo de acordo com o contrato vigente, ele irá evitar entrar na Justiça do Trabalho, caso exista a mínima dúvida acerca do desfecho do processo. O impacto da lei pode ser visualizado no forte declínio das reclamações trabalhistas que, de acordo com o Tribunal Superior do Trabalho, entre janeiro e setembro de 2017, foram recebidas aproximadamente 2 milhões, enquanto entre janeiro e setembro de 2018 foram recebidas 1,3 milhão de reclamações, uma queda próxima de 35%¹⁴.

É nítido como as alterações nas leis trabalhistas denominadas por seus apologistas de “modernização”, atuam no sentido contrário aos interesses dos trabalhadores. Por essa razão, a palavra “reforma” parece deturpar o sentido real deste conjunto de alterações que objetiva desestruturar os direitos trabalhistas e, no lugar, consolidar leis favoráveis ao setor empresarial, assim, a palavra contrarreforma parece ser mais adequada para designar o caráter destas modificações. Entretanto, não se deve negar a racionalidade do projeto, pois, ele está estreitamente relacionado aos interesses da classe empresarial de aumentar a apropriação dos frutos do trabalho, através da diminuição da remuneração da força de trabalho de forma direta e indireta.

Ao elaborar a lei da queda da taxa de lucro, Marx (2017) destacou o caráter tendencial, pois, existem as contratendências (ou causas contra-arrestantes a depender da tradução) que atuam no sentido contrário. Desta forma, a contrarreforma

¹⁴ Conforme matéria elaborada pelo Tribunal Superior do Trabalho, disponível em: http://www.tst.jus.br/noticias/-/asset_publisher/89Dk/content/primeiro-ano-da-reforma-trabalhista-efeitos

trabalhista de 2017, em seu conjunto de alterações, manifesta-se como uma medida imposta pelo conjunto da burguesia com o intuito de elevar a taxa de lucro ou, pelo menos, atenuar a sua queda, através das novas formas de contratação, flexibilização da jornada de trabalho, rebaixamento legal da remuneração sem diminuição da jornada de trabalho, alteração das normas de saúde e segurança — com restrição a fiscalização —, fragilização sindical e, por último, a limitação do acesso à Justiça do Trabalho.

Como apontado acima, a totalidade destas medidas contribuem para a queda da remuneração da classe trabalhadora. Em contrapartida, isto significa um aumento dos lucros dos capitalistas, uma maior apropriação de mais-valor e, conseqüentemente, na elevação da taxa exploração dos trabalhadores. Dessa forma, o efeito sobre a taxa de lucro é perceptível, pois, ao aumentar o grau de exploração da classe trabalhadora, também atua para a elevação da taxa de lucro.

A contrarreforma também reduziu o grau de estabilidade no trabalho, porque facilitou a dispensa, através da diminuição dos custos; ao mesmo tempo, ela estimula o uso de horas-extras e possibilita expandir a quantidade de trabalho sem necessitar contratar mais trabalhadores. Analisando teoricamente, isto pode levar ao aumento do desemprego, principalmente em momentos de estagnação da atividade econômica, como os vividos pela sociedade brasileira desde 2015. Ou seja, a tendência apontada, para momentos de recessão econômica, é de uma elevação ainda mais forte do desemprego e, conseqüentemente, do exército industrial de reserva (superpopulação relativa). Assim, o excesso de trabalhadores desocupados acaba por pressionar a remuneração daqueles que continuam empregados, visto que coloca os empresários em uma situação mais favorável para impor seus interesses de classe.

Em sua totalidade, este projeto significa uma grande derrota para o conjunto dos trabalhadores, por possibilitar o aumento da exploração da classe e enfraquecer a capacidade de resistência. Em síntese, implementa diversos mecanismos legais que possibilitam o rebaixamento da remuneração da força de trabalho. Interesse antigo da classe empresarial, o discurso acerca da necessidade de flexibilizar as leis trabalhistas existe, pelo menos, desde a década de 1990. Entretanto, é apenas no ano de 2017 que a grande reforma é implementada. O seu conteúdo é marcado pela flexibilização para “baixo” dos direitos trabalhistas e atua no sentido de aumentar a precarização da vida das pessoas (e de suas famílias) que dependem da venda da

força de trabalho como forma de sobrevivência. Com intuito de atender o imperativo do lucro, busca-se ampliar o grau de exploração dos empregados, através de contratos de trabalho mais precários, jornadas mais extensas e com a redução dos direitos trabalhistas historicamente conquistados.

5 CONCLUSÃO

O presente trabalho partiu da hipótese de que a Reforma Trabalhista de 2017, ao contrário do que defendem (ou defendiam) seus apologistas, teve como objetivo atender os interesses dos empregadores, em detrimento dos interesses da classe trabalhadora. Os possíveis interesses da “sociedade”, de que seria necessário diminuir os custos com o fator trabalho, para elevar a contratação de trabalhadores, serviu e serve como discurso ideológico para a retirada de direitos trabalhistas, com o intuito de elevar os lucros dos empresários, sem que isso signifique, na prática, uma queda no desemprego.

Foi possível identificar a relação da contrarreforma com certas determinações históricas e econômicas. Constatou-se que a busca pela flexibilização das leis trabalhistas está fortemente relacionada ao movimento que ganhou impulso a nível mundial com a universalização do Sistema Toyota de Produção, na década de 1970.

Denominada de acumulação flexível, a propagação do toyotismo para fora do Japão ganhou força a partir de um momento especial na conjuntura mundial: a crise de 1973. Este fenômeno pode ser compreendido, fundamentalmente, a partir queda da taxa de lucro das principais economias capitalistas. Como é destacado por Marx (2015, p. 1033), “[...] essa é a lei mais importante da economia política moderna e a mais essencial para compreender as relações mais complicadas.”, por isso, essa lei ocupa um papel central na compreensão da acumulação flexível e de seus desdobramentos. Deste modo, foi necessário analisar algumas das principais categorias de análise desenvolvidas por Marx, que são fundamentais para a compreensão da lei tendencial da queda da taxa de lucro.

Em conjunto com a expansão da acumulação flexível, o neoliberalismo surgiu como uma nova ideologia que defende organicamente a: flexibilização da regulação do trabalho, abertura comercial, desregulamentação financeira, privatizações, etc. De acordo com Basso (2018, p. 113), a difusão do Sistema Toyota, dos horários flexíveis e das políticas neoliberais, foram cruciais para alterar a tendência da diminuição da jornada de trabalho,

Desde o final dos anos 1970 (e no caso dos Estados Unidos, desde meados dos anos 1960), a jornada de trabalho parou de reduzir. Mesmo se de forma conflitiva e seguindo um andamento não linear, a jornada começou a ficar

estagnada ou a crescer e, em qualquer dos casos, foi se intensificando. Essa tendência, que continuou a se manifestar na década de 1980, foi também se confirmando e se consolidando nos anos 1990.

A difusão da reestruturação produtiva e do neoliberalismo não ocorreu da mesma forma para todos os países, nem ao mesmo tempo. No Brasil, a implementação de ambos se tornou nítida, principalmente, a partir da década de 1990 (NAVARRO, 2010; KREIN, 2013). Ao mesmo tempo, o discurso que advoga a favor da reforma das leis trabalhistas, com intuito de torná-las mais flexíveis, começa a ser identificado na retórica das entidades empresariais: “a criação de empregos requer ações em várias frentes (...). A primeira é a flexibilização do mercado de trabalho brasileiro, criando, ao contrário do que existe hoje, incentivos para a contratação de mão-de-obra.” (CNI, 1994, p. 36, APUD FILGUEIRAS, 2019, p. 18, grifo do autor). Entretanto, como aponta Filgueiras (2019, p. 18),

[...] no Brasil, a legislação trabalhista não sofreu mudanças profundas (apesar de algumas serem importantes) nos anos 1990 e 2000, tendo sido mantida a estrutura da regulação do trabalho. Reformar a CLT é uma demanda que desde então permanece nos horizontes empresariais.

Dessa forma, as alterações realizadas pelos governos Collor, FHC, Lula e Dilma que, flexibilizaram a legislação trabalhista, apresentaram um caráter limitado, com mudanças de caráter pontual. A contrarreforma trabalhista de 2017 é a ampliação destas medidas, atingindo a estrutura da legislação trabalhista, pois, modifica simultaneamente mais de 200 artigos, os quais dizem respeito: ao uso da força de trabalho, à forma de contratação, remuneração, acesso à Justiça do Trabalho e, a saúde e a segurança do trabalhador.

Portanto, a Reforma Trabalhista é compreendida como um grande aprofundamento da flexibilização do trabalho no Brasil. Este movimento, como buscamos explicitar, não é restrito ao nosso país e a nossa conjuntura econômica, mas está vinculado à uma *tendência* mundial do modo de produção capitalista.

REFERÊNCIAS

ANTUNES, R. **Adeus ao trabalho?**: Ensaio sobre as metamorfoses e a centralidade do mundo do trabalho. São Paulo: Cortez, 2006.

_____. **Anotações sobre o capitalismo recente e a reestruturação produtiva no Brasil**. In: O avesso do trabalho. São Paulo: Expressão Popular, 2010. p. 13-24.

_____. **A sociedade da terceirização total**. Revista Associação Brasileira dos Estudos do Trabalho (ABET), v. 14, n. 1, p. 6-12, 2015.

ARAUJO, E. S. **A composição do capital**: uma sugestão de interpretação. Crítica Marxista, Campinas, n.44, p.87-107, 2017.

BASSO, P. **Tempos modernos, jornadas antigas**: vidas de trabalho no início do século XXI. São Paulo, Campinas: Editora da UNICAMP, 2018.

BRASIL, OXFAM. **Nós e as desigualdades**. Relatório da pesquisa de opinião Oxfam Brasil/Datafolha. Disponível em: www.oxfam.org.br, 2017. Acesso em 02 nov 2020.

_____, Ministério da Economia. **Programa de Disseminação das Estatísticas do Trabalho**. Relação Anual de Informações Sociais (RAIS). 2019. Disponível em: <http://pdet.mte.gov.br/rais>. Acesso em. 05 nov. 2020.

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

CARCANHOLO, M. D. **Dialética do desenvolvimento periférico**: dependência, superexploração da força de trabalho e política econômica. Rev. Eco. Contemp., v. 12, n.2, p. 247-272, 2008. Disponível em: shorturl.at/buDLS. Acesso em 05 nov. 2020.

CESIT. **Contribuição crítica à reforma trabalhista**. Campinas: CESIT/IE/Unicamp, 2017.

CLEMENTE, L. T. **A lei da queda tendencial da taxa de lucro**: novas evidências e aplicações. 2017. 400 f. Tese (Doutorado em Desenvolvimento Econômico) – Universidade Federal do Rio Grande do Sul, Porto Alegre, 2020.

CONFEDERAÇÃO NACIONAL DA INDÚSTRIA. **101 propostas para modernização trabalhista**. Brasília, 2012. Disponível em: shorturl.at/czKY6/. Acesso em 05 nov. 2020.

_____. **Negociação coletiva**: o que é e porque valorizá-la. Brasília, 2016. Disponível em: shorturl.at/oEFQ9. Acesso em 05 nov 2020.

CORIAT, B. **Pensar pelo avesso**. Rio de Janeiro: Revan, 1994.

Departamento Intersindical de Estatística e Estudos Socioeconômicos. **Considerações sobre as medidas provisórias 664 e 665 de 30 de dezembro 2014**. 2015. Disponível em: shorturl.at/rOW34. Acesso em: 05 nov. 2020.

_____. (2020a). **Contratos intermitentes na gaveta**. Boletim Emprego em Pauta, nº 14, 1-4, 2020. Disponível em: shorturl.at/cjoAZ. Acesso em: 03 nov. 2020.

_____. **Terceirização e precarização das condições de trabalho** - condições de trabalho e remuneração em atividades tipicamente terceirizadas e contratantes. Nota técnica nº 172, 2017. Disponível em: shorturl.at/acdX3. Acesso em: 05 nov. 2020.

_____. (2020b). **Ocupados em home office**, Brasil e unidades da federação. Disponível em: shorturl.at/hCFGJ. Acesso em: 03 nov. 2020.

FILGUEIRAS, V. **As promessas da reforma trabalhista**: combate ao desemprego e redução da informalidade. In: Reforma trabalhista no Brasil: promessas e realidade. Campinas, Curt Nimuendajú, p. 13-52, 2019.

_____; BISPO, B; COUTINHO, P. **A reforma trabalhista como reforço a tendências recentes no mercado de trabalho**. In: KREIN, J.; GIMENEZ, D.; SANTOS, A. (Org). Dimensões críticas da reforma trabalhista no Brasil. Campinas: Curt Nimuendajú, 2018. p. 123 - 154.

FORD, H. **Os princípios da prosperidade**: minha vida e minha obra, hoje e amanhã. Rio de Janeiro: Freitas Bastos, 2012.

GRAÇA DRUCK, M. **Terceirização:(des) fordizando a fábrica**: um estudo do complexo petroquímico. Edufba, 1999.

GRAMSCI, A. **Cadernos do cárcere**: volume 4: Temas de cultura, ação católica, americanismo e fordismo. Rio de Janeiro: Civilização Brasileira, 2007.

HARNECKER, M. **Estratégia e Tática**. São Paulo: Expressão Popular, 2012.

HARVEY, D. **A condição pós-moderna**. Uma Pesquisa sobre as Origens da Mudança Cultural. São Paulo: Loyola, 2008.

_____. **Spaces of hope**. University of California Press. Berkley, 2000.

KREIN, J. D. **As relações de trabalho na era do neoliberalismo no Brasil**. Campinas: LTr, 2013.

_____. **Tendências recentes nas relações de emprego no Brasil: 1990-2005**. 2007. Tese (doutorado) - Universidade Estadual de Campinas, Instituto de Economia, Campinas, SP. Disponível em: shorturl.at/kmuK3. Acesso em: 05 nov. 2020.

_____; SANTOS, A. L.; NUNES, B. T. **Trabalho no governo Lula: avanços e contradições**. Revista Associação Brasileira dos Estudos do Trabalho (ABET), v. 10, nº 2, p. 30-55, 2011.

LENIN, V. I. **O Imperialismo, Etapa Superior do Capitalismo** (e-book). Campinas: FE/Unicamp (Navegando Publicações), 2011. Disponível em: shorturl.at/lqEQ1. Acesso em: 06 nov. 2020.

LIMONCIC, F. **Os inventores do New Deal: Estado e sindicato nos Estados Unidos dos anos 1930**. 2003. 289 f. 2003. Tese de Doutorado. Tese (Doutorado em História Social) – Universidade Federal do Rio de Janeiro–Rio de Janeiro.

MAEDA, P. **A era dos zero direitos: trabalho decente, terceirização e contrato zero-hora**. São Paulo: LTr Editora, 2017.

MANZANO, S. **Economia política para trabalhadores**. São Paulo: Instituto Caio Prado Jr (ICP), 2013.

MARICHAL, C. **Nova história das grandes crises financeiras: uma perspectiva global, 1873-2008**. São Paulo: Editora FGV, 2016.

MARQUETTI, A.; HOFF, C.; MIEBACH, A. **Lucratividade e distribuição: a origem econômica da crise política brasileira, 2016**. Disponível em: shorturl.at/xBDS3. Acesso em 05 nov. 2020.

MARX, K. **Contribuição à crítica da economia política**. São Paulo: Expressão Popular, 2008.

_____. **Grundrisse**: manuscritos econômicos de 1857-1858: esboços da crítica da economia política (e-book). Boitempo editorial, 2015.

_____. **O capital**: crítica da economia política. Livro 1: O processo de produção do capital (e-book). São Paulo: Boitempo, 2013.

_____. **O capital**: crítica da economia política. Livro 2: O processo de circulação do capital (e-book). São Paulo: Boitempo, 2014.

_____. **O capital**: crítica da economia política. Livro 3: O processo global da produção capitalista (e-book). São Paulo: Boitempo, 2017.

_____. **Para uma crítica da economia política** (e-book). Rocket Edition 1999. Primeira edição 1857. Disponível em: shorturl.at/eAE58. Acesso em, 08 nov. 2020.

_____. **Teorias da mais-valia**: História crítica do pensamento econômico. São Paulo: DIFEL, 1980. (O Capital, livro 4, v. 2).

_____. **Trabalho Assalariado e Capital & Salário, Preço e Lucro**. São Paulo: Expressão Popular, 2006.

MORAES, W. S. **Regulação trabalhista no Brasil - governo Dilma segue a tendência de Lula ou de Fernando Henrique?**. Congresso Latino-Americano de Ciência POLÍTICA (Alacip), 2013.

MORAES NETO, B. R. **Marx, Taylor, Ford**: uma discussão sobre as forças produtivas capitalistas. 1984.

NAVARRO, V. L. **A reestruturação produtiva na indústria de calçados de couro em Franca (SP)**. In: O avesso do trabalho. Expressão Popular, 2010. p. 67-126.

NETTO, J. P.; BRAZ, M. **Economia política**: uma introdução crítica. San Pablo: Cortez, 2007.

PARTIDO DO MOVIMENTO DEMOCRÁTICO BRASILEIRO. **Uma ponte para o futuro**. Brasília: Fundação Ulysses Guimarães, 2015. Disponível em: shorturl.at/fzO18. Acesso em: 06 nov. 2020.

RAFF, D. M.G.; SUMMERS, L. H. **Did Henry Ford pay efficiency wages?**. Journal of Labor Economics, v. 5, n. 4, Part 2, p. 57-S86, 1987.

RAGO, L. M.; MOREIRA, E. F.P. **O que é taylorismo**. Brasiliense, 1993.

SAAD FILHO, A. **Neoliberalismo**: Uma análise marxista. Marx e o Marxismo-Revista do NIEP-Marx, v. 3, n. 4, p. 58-72, 2015.

_____. **O Valor de Marx**: Economia política para o capitalismo contemporâneo. Campinas: Unicamp, 2011.

Shaikh, A. Uma introdução à história das teorias da crise. 2018. Disponível em: shorturl.at/zAS14. Acesso em: 06 nov. 2020.

SHIMOKAWA, K.; FUJIMOTO, T. **O nascimento do Lean**: Conversas com Taiichi Ohno, Eiji Toyoda e outras pessoas que deram forma ao Modelo Toyota de Gestão. Artmed, 2011.

SMITH, A. **A riqueza das nações investigação sobre sua natureza e suas causas**. São Paulo: Abril Cultural, 1983.

SWEEZY, P. M. **Teoria do desenvolvimento capitalista**. Rio de Janeiro: Zahar, 1976.

TAIICHI, O. **O sistema Toyota de produção**. Além da produção em larga escala. Bookman, 1997.

TAYLOR, F. W. **Princípios da Administração Científica**. Editora Atlas SA, São Paulo, 1995.

ZYLBERSTAJN, H. **A negociação coletiva do trabalho remoto**. In: temas da economia aplicada. Fipe, 2020.