

Parte I - Os processos e as formas

6. A reestruturação produtiva – do fordismo à produção flexível no estado de São Paulo

Eliane Carvalho dos Santos

SciELO Books / SciELO Livros / SciELO Libros

SANTOS, EC. A reestruturação produtiva – do fordismo à produção flexível no estado de São Paulo. In: SPOSITO, ES., org. *Medidas antidumping e política doméstica: o caso da citricultura estadunidense* [online]. São Paulo: Editora UNESP, 2015, pp. 201-245. ISBN 978-85-68334-66-9. Available from SciELO Books .<<http://books.scielo.org>>.



All the contents of this work, except where otherwise noted, is licensed under a [Creative Commons Attribution 4.0 International license](https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/).

Todo o conteúdo deste trabalho, exceto quando houver ressalva, é publicado sob a licença [Creative Commons Atribuição 4.0](https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/).

Todo el contenido de esta obra, excepto donde se indique lo contrario, está bajo licencia de la licencia [Creative Commons Reconocimiento 4.0](https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/).

6.

A REESTRUTURAÇÃO PRODUTIVA – DO FORDISMO À PRODUÇÃO FLEXÍVEL NO ESTADO DE SÃO PAULO

*Eliane Carvalho dos Santos*¹

Introdução

A crise do modelo fordista de produção, que se evidencia na década de 1970, desencadeou um longo processo de reestruturação dos setores econômicos e trouxe, em seu bojo, transformações nas esferas sociais e política, a partir das mudanças no mundo do trabalho e nas formas de atuação dos Estados nacionais.

O aprofundamento da crise se manifestou a partir do declínio no padrão de acumulação, que pode ser analisado por meio da queda na taxa de crescimento e de lucro e do declínio da produtividade de diferentes setores econômicos, o que gerou um quadro de recessão e exigiu ajustes que interromperam décadas seguidas de crescimento econômico e desenvolvimento social nos países centrais, ao passo que impactou de maneira negativa a frágil e dependente economia dos países “periféricos”.

O modelo de desenvolvimento fordista, que estava assentado na regulação econômica pelos Estados na escala nacional e na escala internacional entre os países que adotaram esse modelo, segundo Leborgne e Lipietz (1990), entrou em crise devido a causas relacionadas a questões de oferta e saturação de mercados nacionais, ao passo que apresentou causas externas relacionadas à sua

¹ Doutoranda do Programa de Pós-Graduação em Geografia, na Unesp, câmpus de Presidente Prudente. Bolsista Fapesp.

internacionalização econômica, com o comprometimento da gestão nacional da demanda.

Isso demonstrou a evidente incapacidade do fordismo, enquanto modelo de desenvolvimento, e do keynesianismo, enquanto modelo de atuação estatal, em lidar com as contradições e dinâmicas inerentes ao capitalismo naquele período. Para Harvey (1992, p.135), “na superfície, essas dificuldades podem ser melhor apreendidas por uma palavra: rigidez”.

O auge da crise nas principais economias mundiais levou à delimitação de estratégias de superação dos entraves ao retorno do crescimento; isso gerou insurgências no campo da coordenação política dos Estados que questionavam a sustentabilidade do paradigma keynesiano diante das mudanças do ambiente econômico.

Como resultado, governos e empresas adotaram medidas de adaptação intensificando, nas suas esferas de atuação, as mudanças regulatórias, tecnológicas, organizacionais e produtivas que, combinadas, acabaram por reorganizar as relações de poder, produção, gerência e as formas de organização do trabalho, desencadeando uma onda de reestruturações para superar as dificuldades geradas pela crise do fordismo.

A reestruturação gerada por esse processo de superação do modelo fordista está caminhando para configurar um novo regime de acumulação fundamentado em práticas pós-fordistas, reconhecido por alguns teóricos como um regime de *acumulação flexível* (Harvey, 1992). Traçando alguns aspectos desse regime, Harvey (1992, p.150) argumenta 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 dos padrões de consumo. Caracteriza-se pelo surgimento de setores de produção inteiramente novos, novas maneiras de fornecimento de serviços financeiros, novos mercados e, sobretudo, taxas altamente intensificadas de inovação comercial, tecnológica e organizacional.

O conjunto de práticas teoricamente associadas ao regime flexível traz impactos sobre a dinâmica espacial de cidades, países e regiões, acompanhados de transformações no âmbito do sistema social, na medida em que envolve novas configurações nas relações de trabalho, nos setores econômicos – em

especial o produtivo – e nas formas de regulação do poder político e financeiro internacional.

No Brasil, a reestruturação do setor produtivo e a introdução de práticas da *acumulação flexível* passaram a se intensificar a partir da década de 1980, como resultados do processo de adoção das deliberações dos organismos multilaterais que incluíam a abertura econômica, a desregulamentação do mercado nacional, o controle dos gastos públicos, entre outras medidas, fundamentadas na política de cunho neoliberal.

Esses ajustes levaram ao constrangimento do Estado diante da crise interna (crise da dívida e da moeda) e externa (crise do fordismo) que, combinadas com a reestruturação produtiva, agravaram ainda mais o quadro de estagflação, crise social e desemprego estrutural; quadro esse visível, principalmente, nas regiões metropolitanas do país (Mattoso, 1999). Porém, ao longo dos anos, a difusão da reestruturação produtiva como necessária para a adaptação das empresas diante das mudanças no mercado nacional e internacional, cada vez mais competitivos, está impactando de maneira significativa os espaços dotados de estabelecimentos industriais, estejam eles nas metrópoles ou em cidades localizadas no interior do país.

Desse modo, como muitas pesquisas realizadas na geografia, sociologia e economia já comprovaram, a reestruturação produtiva é uma realidade que precisa ser analisada considerando a nossa formação social e os impactos que as transformações mundiais repercutem na escala nacional.

Os aspectos da reestruturação parecem demonstrar intensidades diferentes de adoção a partir da configuração das relações que as empresas estabelecem, dos diferentes ramos de produção e dos espaços em que elas estão localizadas. Desse modo, as análises das mudanças locais não podem estar dissociadas da compreensão do amplo processo de reestruturação capitalista em curso no mundo, do qual alguns elementos já foram citados.

Nesse sentido, o presente texto traçará um panorama sobre a reestruturação produtiva no estado de São Paulo, entendendo-a como um processo de adaptação e transformação dos aspectos do fordismo para um novo paradigma industrial que comporá o modelo de desenvolvimento emergente.

A necessidade desse tipo de análise no âmbito da Geografia e dos estudos sobre a indústria do estado de São Paulo justifica-se, pois se trata do estado mais industrializado da federação, que contém grande diversidade de ramos de produção industrial, além de vários escritórios e empresas de gestão

complementares a essa produção que prestam serviços a clientes localizados em várias partes do país, compondo um mosaico de grande importância na produção e também na gestão das empresas.

Analisar a inserção desse espaço no processo de reestruturação produtiva compreende uma difícil tarefa, pois como grande centro de comando da indústria nacional, com regiões extremamente competitivas no mercado global, o estado de São Paulo foi sempre uma porta de entrada para as mudanças e diretrizes relacionadas com o processo industrial. A industrialização brasileira territorializa-se e influencia outras relações no território nacional a partir do estado de São Paulo e sua influência política e econômica se acentua na consolidação desse processo.

Assim temos, nesse recorte espacial, a necessidade de entendê-lo a partir das relações de comando de processos em escala nacional e também internacional, pois é nesse espaço que está localizada a metrópole mundial São Paulo. Nesse sentido, para se entender a configuração do mapa da indústria paulista no início do século XXI, temos que levar em consideração a concentração de papéis desempenhados no estado de São Paulo.

1. O fordismo e a crise: questões teóricas

Durante o século XX, a ampliação e expansão geográfica do poder capitalista, liderado pelos Estados Unidos, consolidaram o fordismo como o regime de acumulação que se desenvolveu sob a tutela do capital monopolista. Para garantir a administração desse novo paradigma, foi desenvolvido um corpo de regras no campo nacional e internacional – coercitivas ou indutoras – capazes de orientar comportamentos individuais e sociais que tomaram a forma de hábitos, leis, normas e se interiorizaram na sociedade. De acordo com Harvey (1992, p.141), “esse corpo de regras e processos sociais interiorizados tem o nome de modo de regulação”.

Associado ao modo de regulação, ocorre a estruturação de um regime de acumulação que, juntos, configuram um modelo de desenvolvimento societário. Para Alain Lipietz (1998), um regime de acumulação, tal como compreendemos o fordismo, deve ser considerado como a lógica das leis macroeconômicas que descrevem as evoluções conjuntas, por um longo período, das condições da produção (produtividade do trabalho, grau de

mecanização, importância relativa dos diferentes ramos), bem como das condições de uso social da produção (consumo familiar, investimentos, despesas governamentais, comércio exterior...). Ou seja, um regime de acumulação, aliado ao modo de regulação necessário para seu funcionamento, configura um “modo de vida total” de uma sociedade durante um período de tempo.

As bases que possibilitaram a consolidação desse modelo de desenvolvimento foram implantadas no início do século XX, no entre guerras, quando, após a crise de superprodução dos anos 1930, difundiu-se progressivamente a ideia de intervenção do Estado na economia ancorada na teoria keynesiana da produção da demanda efetiva. Era anunciada uma nova época, com a diminuição do liberalismo econômico, com a descrença do ajuste pela “mão invisível” do mercado e com aumento do poder regulador da sociedade através do Estado.

A necessidade de regulação do Estado, principalmente no campo econômico, foi confirmada em decorrência do aumento exponencial da produtividade proporcionado pela inovação da linha de produção. Essa inovação levou a uma enorme elevação da mais-valia relativa com o aumento do capital constante na produção industrial.

Contemporaneamente à revolução fordiana, a revolucionária administração científica elaborada por Taylor levou a organização do trabalho a uma nova etapa, na qual o comportamento dos trabalhadores era direcionado a partir de princípios gestores, separando o trabalho manual do trabalho intelectual, levando à máxima eficiência produtiva dos recursos humanos e à expropriação do *savoir-faire* dos operários.

Desse modo, as inovações produtivas e organizacionais intrafábricas, o aumento expressivo da produtividade e a atuação do Estado na regulação político-econômica, geraram um ambiente para a forte atuação do capital monopolista, onde os ganhos de produtividade deveriam ser proporcionalmente repartidos entre acumulação e salários, gerando o controle da demanda. De acordo com Lipietz (1989, p.306):

É esse regime que, seguindo as intuições iniciais de Gramsci e de Henri de Man, se chama de “fordismo” na atualidade, designando, assim, dois aspectos que, mesmo se teoricamente associados, são relativamente distintos, sujeitos a decalagens históricas e, como veremos, geográficas.

No âmbito da regulação entre capital e trabalho, os Estados nacionais utilizavam seu poder institucional para efetuar o contrato social do modelo de desenvolvimento adotado. Segundo Boyer, nesse sentido, “o Estado aparece como a totalização, quase sempre contraditória, de um conjunto de *compromissos institucionalizados*” (1990, p.78) e, de acordo com Harvey (1992, p.125),

O equilíbrio de poder, tenso, mas mesmo assim firme, que prevalecia entre o trabalho organizado, o grande capital corporativo e a nação-Estado, e que formou a base de poder da expansão do pós-guerra, não foi alcançado por acaso – resultou em anos de luta.

No interior das formações sociais nacionais, esse modo de regulação era baseado na contínua adaptação do consumo de massa aos ganhos de produtividade, com novas formas institucionais de garantia de crescimento de salário direto (legislação trabalhista, salário mínimo) e indireto (garantias sociais do Estado-providência); além de medidas combinadas de políticas fiscais e monetárias capazes de induzir investimentos (modelo keynesiano) e manter a regulação coerente com o modelo adotado no plano macroeconômico. Nas palavras de Dupas (1998, p.176):

De fato, o keynesianismo manteve, desde o pós-guerra, a expectativa de que o Estado poderia harmonizar a propriedade privada dos meios de produção com a gestão democrática da economia. Acabou fornecendo as bases para um compromisso de classe, ao oferecer aos partidos políticos representantes dos trabalhadores uma justificativa para exercer o governo em sociedades capitalistas, abraçando as metas de pleno emprego e da redistribuição de renda a favor do consumo popular. O Estado provedor de serviços sociais e regulador de mercado tornava-se mediador das relações – e dos conflitos – sociais.

Internamente aos países, as formas de regulação do modelo de acumulação fordista estavam delineadas. Mas ainda estava em discussão a regulação que deveria sustentar esse modelo na escala mundial, levando-se em conta que a sua internacionalização, iniciada na Europa, iria continuar por outros países e continentes, processo que consolidaria a hegemonia dos EUA e seu modelo de desenvolvimento.

Desse modo, foram desenvolvidas diversas discussões entre os principais países para se estabelecer as diretrizes da economia internacional do pós-guerra, levando à confrontação de nações, classes e projetos políticos para resolver a questão. A solução encontrada foi um novo modo de regulação para possibilitar o pleno desenvolvimento do fordismo, levando a novas configurações das relações sociais e econômicas no domínio das formações sociais nacionais e da relação entre essas na geopolítica internacional.

Um dos principais acordos fundamentais para manter a estabilidade do fordismo no âmbito internacional foi o acordo de Bretton Woods, no qual a criação do modo de regulação entre os países foi possibilitada para garantir o crescimento econômico. De acordo com Harvey (1992, p.125), “isso levou o fordismo à maturidade como regime de acumulação plenamente acabado e distintivo”.

O acordo de Bretton Woods (1944) marcou a reconstrução do capitalismo mundial após a Grande Depressão dos anos 1930 e o fim da Segunda Guerra Mundial ao estabelecer uma ordem monetária negociada entre os principais Estados-nação industrializados com o objetivo de regulamentar as relações monetárias entre esses. De maneira geral, o acordo estabeleceu que os países adotassem uma política monetária em que a taxa de câmbio estaria indexada ao dólar, cujo valor estaria ligado ao ouro, não permitindo a emissão de papel-moeda sem esse lastro. Outra deliberação importante do acordo foi a criação do Banco Internacional para a Reconstrução e Desenvolvimento (BIRD) e do Fundo Monetário Internacional (FMI), ambos organismos supranacionais e atuantes na regulação da economia mundial. A criação da Organização das Nações Unidas (ONU) em 1945 também representou esse esforço de estabilidade política e econômica entre os países aliados do bloco capitalista.

A estabilidade do poder regulador capitaneado pelos Estados Unidos no âmbito das relações internacionais fazia valer o modelo fordista de desenvolvimento. Durante o crescimento do pós-Segunda Guerra, os EUA ascenderam como a grande potência do século XX, tornando-se hegemônico no aparato militar e político, mas também no seu paradigma tecnológico e modelo de consumo (Leborgne; Lipietz, 1990).

O dólar tornou-se a moeda que servia de referência nas transações econômicas mundiais, ampliando a regulação norte-americana no mercado financeiro internacional e

Na verdade, essa moeda estava afiançada pela validade incontestável dos valores americanos em processo; a diferença de produtividade era tão grande que os bens de capital americanos, que incorporavam as normas de produção de melhor desempenho, sempre encontrariam compradores na Europa ou no Japão. (Lipietz; Leborgne, 1988, p.55)

A criação da Organização para a Cooperação e Desenvolvimento Econômico (OCDE) em 1961 tornou o pacto internacional mais estável enquanto a arena mais importante do verdadeiro bloco representante dos países capitalistas mais prósperos. Ele incluiu as potências que emergiram posteriormente como o Japão, Canadá, Coreia do Sul, entre outros países de industrialização mais tardia.

Lipietz (1989) denomina esse bloco de países de “Fordismo Central”, pois o crescimento dos capitais endógenos desses países ocorreu com a ajuda primordial dos EUA, no pós-guerra; mas avançou posteriormente com suas próprias bases nacionais, marcando o avanço das principais corporações originárias desse bloco para a periferia do sistema capitalista, o chamado Terceiro Mundo. De acordo com o citado autor,

Os diferentes países da OCDE puderam, assim, apresentar, durante cerca de 20 anos, um crescimento excepcionalmente forte, excepcionalmente longo e excepcionalmente regular. É certo que houve algumas inflexões (as “recessões”) e que se registraram grandes variações entre os ritmos de crescimento nacional, mas é possível afirmar que cada país experimentou e desenvolveu o fordismo por conta própria, ampliando sua demanda interna. O país inicialmente mais avançado, os Estados Unidos, apresentou, evidentemente, um crescimento mais fraco (ainda que da ordem de 4% ao ano) do que aquele dos países de fordismo mais jovem. Somente a Grã-Bretanha, em razão da força de seus sindicatos e do desinteresse de sua burguesia financeira, afastou-se notavelmente do modelo de produção fordista e obteve um crescimento mais medíocre. (Lipietz, 1989, p.307)

Assim, assegurava-se a estabilidade do sistema internacional e da dinâmica interna dos países, voltados para o controle de sua produção e demanda endógena. Por outro lado, a internacionalização do fordismo, que expandiu as atividades produtivas do centro para países da periferia do sistema, foi a fórmula encontrada para aumentar a influência do capitalismo diante da ameaça

socialista, ao mesmo tempo que foi estratégica para os capitais monopolistas aplicarem seus excedentes em novos mercados, sendo esse um processo de inovação de princípios schumpeterianos.

Desse modo, a expansão internacional do fordismo para os países produtores de matérias-primas foi orientada a partir das necessidades econômicas dos países centrais; sendo que, para os países que recebessem esses investimentos, a estratégia não estava em romper com essa dependência que já vigorava nas relações de troca, e sim, em aprofundá-la a partir do paradigma industrial e fordista. Assim, os países com possibilidades de extrair altas taxas de exploração permitiam-lhe produzir ali a baixos custos, inclusive para os mercados do centro.

1.1 O fordismo e sua expansão periférica

O avanço dos capitais provenientes dos países fordistas centrais e, consequentemente, a disseminação de seus aspectos produtivos e organizacionais levaram à formação de um novo bloco de países de industrialização tardia, cujas trajetórias diversas desembocaram na constituição do chamado bloco dos países do “Terceiro Mundo”.

Sob a tutela da hegemonia dos EUA, a expansão transnacional das grandes corporações encontrou, nesse terceiro bloco de países, território específico para sua atuação, transformando-a, segundo Soja (1993, p.141), na mais importante base da transferência geográfica de valor na economia internacional do pós-Segunda Guerra.

Nesse cenário, os investimentos em Pesquisa e Desenvolvimento (P&D), que cresceram significativamente, quebraram as barreiras para a mundialização do capital produtivo, ao passo que o capital financeiro aumentou sua flexibilidade e representação internacional, caracterizando-se nas transformações das relações internacionais e em novos rearranjos da divisão internacional do trabalho que se complexificou no pós-guerra (Fischer, 2008).

Após 1950, ocorreu um aprofundamento da desconcentração industrial dos países desenvolvidos para os do “terceiro mundo”, acarretando em uma reestruturação da base econômica desses países, uma modernização acelerada, e uma intensa alteração do mapa mundial da distribuição das atividades industriais modernas.

Esse movimento se deu com contorno imperialista, deixando clara a relação centro-periferia existente na expansão geográfica do modelo fordista de desenvolvimento. Nesse sentido, a dependência econômica dos países da periferia seria cristalizada, difícil de romper diante da submissão das classes dominantes locais ante o poder corporativo e monopolista internacional.

Captando a essência dessa relação de dominação do modelo de acumulação fordista central, Lipietz (1989) defende a tese da existência do “fordismo periférico”. O início da constituição do fordismo nos países subdesenvolvidos esteve na disseminação inicial de políticas de “substituição de importações”. A crise dos anos 1930 foi um dos principais impulsos para a formação dessa estratégia que se baseava, em linhas gerais, na proteção do governo com tarifas alfandegárias quanto às indústrias nascentes de bens de consumo, que adquiriam seus bens de capital no centro, ao passo que o governo investia e abria os caminhos para a implantação de indústrias de bens de capital e bens duráveis. No Brasil, essa estratégia inicial foi denominada de “industrialização restringida”.

Esses primeiros esforços significavam a formação de políticas industrializantes, capazes de tornar a industrialização um paradigma da sociedade como um todo, interligando as iniciativas espontâneas e dispersas de empresários locais com um conjunto de políticas incentivadoras de modernização industrial e societária.

Mas esse modelo de industrialização da periferia, por esforços de adoção parcial do modelo central de produção e de consumo, mostrou-se incapaz de inserir esses países no círculo de crescimento verificado nos países do centro, pois ele estava focado no déficit do comércio exterior, no endividamento e na oferta de máquinas e equipamentos no mercado internacional.

Além disso, o sucesso do modelo dependia da implantação de reformas estruturais nas relações sociais de produção, pois

Não basta importar as máquinas. É preciso construir as correspondentes relações sociais do trabalho. Ora, tais países não possuíam, então, a classe operária com experiência e o pessoal de apoio necessários para aplicar os modos de produção fordistas. (Lipietz, 1989, p.309)

Se no país pioneiro da relação fordista de produção houve resistências da classe trabalhadora em aceitar e se adaptar às novas concepções do binômio

taylorismo-fordismo, com o processo de trabalho sendo baseado em longas horas de atividades rotinizadas, exigindo pouco das habilidades do trabalhador, nos países da periferia, agora receptáculos dessas relações, as dificuldades de aceitação desse modelo deveriam ser intensamente trabalhadas para seu sucesso, tal como ocorreu no centro.

Porém, se na primeira expansão internacional do fordismo “foi preciso uma enorme revolução das relações de classe (uma revolução que começou nos anos 1930, mas só deu frutos nos anos 1950) para acomodar a disseminação do fordismo à Europa” (Harvey, 1992, p.124), nos países posteriormente incorporados a esse modelo o tempo de maturação das relações de classe deveria ser acelerado a partir da adaptação de seus pressupostos fundamentais a situações nacionais bem diferentes daquelas encontradas na Europa.

As barreiras para a formação do fordismo na periferia, colocadas na esfera das relações de trabalho, foram complementadas pelas dificuldades da formação de um mercado de consumo de massa nos países periféricos, pois as enormes desigualdades de renda dificultaram o acesso dos trabalhadores a vários bens de consumo. Para o modelo funcionar tal qual estava em pleno bojo no centro, deveria haver ampliação significativa do poder de compra dos operários, no domínio da economia urbana, e do trabalhador rural, para completar um pujante mercado para os produtos manufaturados e realizar a integração do consumo popular ao regime de acumulação.

Nessa direção, os mercados dos produtos industriais não conseguiriam crescer significativamente acompanhando as perspectivas de crescimento da produção, que também se encontrava estrangulada devido aos altos custos de investimentos provocados pelas importações de máquinas e equipamentos.

A adoção das novas formas de produção, de consumo e de gestão da relação salarial apresentou diferentes resultados a partir da estrutura interna de cada país e de como elas (as novas formas de produção) interagiram com as inovações advindas de outros ambientes. Nesse sentido, a trajetória das diferentes formações sociais nacionais exerceu forte influência na trajetória do fordismo no campo interno de cada país.

Nos casos dos países latino-americanos, eles se inseriram de maneira subordinada aos capitais que se propunham modernizá-los, pois a política dos Estados Unidos buscava impor o modelo de industrialização fordista aos países do sul, mas sem apoiar uma transformação das estruturas sociais comandadas pelas elites arcaicas locais que se aliaram aos capitais imperialistas.

Em alguns casos, inclusive no Brasil, a expansão do fordismo periférico foi garantida a partir da ação direta dos Estados Unidos na política nacional quando, em determinado momento, os poderosos locais tentaram se afastar perigosamente do modelo americano, ameaçando formar alianças com os soviéticos.

Isso ocorreu na medida em que algumas elites tomaram à frente no projeto modernizante a partir de uma perspectiva nacionalista. Isso assumiu uma face profundamente reformista, alavancando discursos segundo os quais a industrialização deveria ter mais autonomia no interior desses países.

A solução para o livre desenvolvimento do fordismo periférico no Brasil e em outros países latino-americanos foi a instauração de regimes ditatoriais, tendo a repressão como necessária para manter sob controle a classe operária e demais setores que pudessem se opor ao modelo de desenvolvimento adotado. Lipietz (1989, p.315) apreende esse processo ao argumentar que,

Em resumo, na situação mais frequente, será necessária uma ditadura, quebrando os velhos equilíbrios e criando – a partir do Estado – os quadros para ocupar o lugar das futuras classes dominantes do novo regime de acumulação. Não é, portanto, suficiente dispor de um amplo mercado e de uma força de trabalho liberada de suas antigas ligações camponesas. Inversamente, um regime forte e resolutivo poderá lançar-se em uma estratégia de “pirataria do fordismo central”, mesmo não dispondo de um grande mercado interno, mas desde que contando com uma mão de obra mobilizável a baixos salários.

Por isso, pode-se dizer que esse modelo era “periférico”, pois além de ser implantado sem as reformas necessárias para promover o desenvolvimento equitativamente, ele ainda estava fundamentado em outra doutrina de Estado. Apesar de podermos dizer, genericamente, que as bases da atuação do Estado estavam fundamentadas no modelo keynesiano (interventor, regulador do mercado e mediador dos conflitos de classe), esse foi combinado com o autoritarismo cruel contra aqueles que pudessem questionar, ou se opor a esse modelo, gerando feridas até hoje não sanadas nessas sociedades.

Enquanto no fordismo central a aceitação do pacto social do desenvolvimento mediado pelo Estado se dava pela melhoria geral das condições de vida dos trabalhadores e políticas de *welfare*, em muitos países do fordismo periférico essa aceitação foi obtida pela repressão, autoritarismo e brutalidade, pois nesses países nunca houve a constituição de um estado de bem-estar social.

Os ganhos de produtividade, nos quais estavam baseados os pressupostos do modelo, estão associados ao crescimento dos mercados e ao desenvolvimento de economias de escala. Nessa direção, a expansão para a periferia era uma estratégia promissora na medida em que, nesses países, havia campo aberto para a criação de novos hábitos de consumo, associados à tecnologia proveniente dos países centrais.

Além disso, a oferta de matérias-primas e a oportunidade de exploração desses recursos com o apoio do poder local constituíam cenário promissor para a criação de economias de escala com investimentos na constituição de grandes plantas industriais de ramos motrizes como o automobilístico.

As grandes unidades produtivas, uma vez instaladas, produziram processos sociais que geraram extremas desigualdades entre cidades e regiões nos países fordistas. Mas, nessa estratégia, estava embutida outra necessidade dos capitais internacionais, qual seja, a busca por “bacias” de mão de obra abundante, sem organização sindical e que se adaptassem ao trabalho repetitivo e pouco remunerado.

Na divisão do trabalho considerada como fundamental para o sucesso desse modelo de acumulação, a execução e a montagem dos produtos industriais consistia na atividade mais banal de todo o sistema produtivo, sendo que essa etapa do processo poderia ser deslocada para regiões que oferecessem as condições de mercado de trabalho mais propícias para esses interesses.

Já as outras etapas do processo produtivo, que incluíam a concepção, a organização de métodos e a engenharia, tidas como as atividades mais nobres, e a produção qualificada, que requer mão de obra treinada e apta a realizá-la, foram mantidas no centro do sistema e, em menor medida, deslocadas para áreas especificamente selecionadas dentro dos países periféricos, sendo principalmente as metrópoles os locais privilegiados para sua localização.

A produção do espaço através das estratégias do fordismo central formou desigualdades internas nos países – além de acentuá-las no plano internacional – levando à concentração dos meios de produção modernos em determinadas áreas e influenciando na geração de fluxos de investimentos e redes de migrações que aumentaram o contingente de mão de obra desqualificada disponível nas áreas de concentração industrial.

Trata-se de um fordismo autêntico, com uma verdadeira mecanização e uma associação da acumulação intensiva com o crescimento dos mercados de bens de consumo duráveis. Porém, o modelo adotado é denominado

“periférico” porque nos circuitos mundiais dos ramos produtivos, dos postos de trabalho e de atividades produtivas mais nobres, esses países permaneciam excluídos de incorporação nesses circuitos, sendo responsáveis apenas pela produção em larga escala das atividades mais banais do circuito produtivo fordista (Lipietz, 1989).

No campo das trocas internacionais, nos países do fordismo periférico sua função foi ampliada, passando a ser não somente a oferta para exportação de matérias-primas a preços baixos (o que reduz o trabalho necessário nos países do centro), mas também sendo responsáveis pela oferta de produtos manufaturados a baixos preços no mercado internacional, gerando uma ameaça às próprias indústrias do centro.

Mas, nos termos das trocas internacionais, os países periféricos saíram em desvantagem no comércio de produtos industriais, pois estiveram encarregados de exportar, para os países do centro, produtos mais baratos (geralmente dos ramos têxtil), ao passo que importava deles os produtos mais sofisticados como máquinas e equipamentos, que são muito mais caros.

Com esses traços delineados, Lipietz (1989, p.318) argumenta que

Portanto, o “fordismo periférico”, como lógica de acumulação – isto é, como componente de regimes de acumulação concretos –, pode ser analisado sob dois ângulos:

- como elemento do regime de acumulação interno a cada NPI;²
- como elemento do regime de acumulação associando o centro e os NPI, do ponto de vista do processo de produção total e dos mercados globais.

É necessário insistir na extrema variabilidade dos regimes de acumulação que propomos aqui reagrupar sob o termo de “fordismo periférico”.

O autor chama a atenção para a diversidade das trajetórias do fordismo periférico quando esse modelo foi incorporado às diferentes formações sociais nacionais. Além de terem histórias diferentes, cada país de industrialização tardia apresentou diferentes resultados, de acordo com os ajustes internos efetuados para a acomodação do fordismo.

2 Sigla para novos países industrializados.

Desse modo, com a crise do fordismo nos países centrais, paralelamente os países periféricos também sentem a situação e, a partir desse momento, cada país dará respostas diferentes à crise e com velocidades distintas também.

O início da crise é demonstrado pelo impacto causado a partir da instabilidade dos elementos que fundamentavam e sustentavam o modelo de produção, consumo e regulação do fordismo. Primeiramente, as crises no campo social já estavam colocadas com as mudanças ocorridas no pós-1950 e, em 1968, o fatídico mês de maio anunciava o colapso da estabilidade social geral.

Mas, no campo econômico, o fordismo entra abertamente em crise com a perda de produtividade e de eficácia de sua extrema rigidez, configurando uma crescente admissão de novas estratégias de produtividade baseada em princípios mais flexíveis, sendo que muitos desses princípios foram originários de países orientais.

A concorrência dos NPIs na produção de bens competitivos, pelos elementos já destacados, que invadiram maciçamente o mercado dos países do fordismo central, e a dificuldade de regulação dessa relação diante do peso crescente desses países de industrialização tardia no comércio internacional levaram ao anúncio do desmantelamento da regulação internacional que dava estabilidade ao fordismo, compondo um quadro de reestruturação que abarcava a coordenação político-econômica na escala global.

Com esses elementos analisados em conjunto, delinea-se o quadro da crise que, segundo Benko (1996, p.20), baseia-se no fato de que “o sistema de produção em massa se encontra abalado, desvitalizado tanto pela crise disciplinar dos métodos taylorianos/fordistas como pelo espectro da não reprodutibilidade do ‘compromisso’ fordista rastejante.” Ou seja, a crise levou à desestabilização do compromisso fundamentado a partir da demonstração que o regime fordista já não conseguia mais garantir a lucratividade diante das mudanças no cenário interno e externo aos Estados-nações, levando à constituição de uma onda de reestruturações desencadeada a partir da década de 1970.

1.2 Crise do fordismo e reestruturação do modelo de desenvolvimento

A regulação fordista e seus mecanismos institucionais que atuavam na escala nacional e internacional culminaram na crise devido a causas internas

do modelo de desenvolvimento, pelo lado da oferta; e por causas externas devido à sua internacionalização econômica, que gerou problemas e comprometeu a gestão nacional da demanda. Esses aspectos levaram Lipietz e Leborgne (1990) a lançarem a seguinte questão: a internacionalização do fordismo culminou em sua crise?

Nesse sentido, a saída para tal período depressivo foi iniciada gerando um conturbado processo de reestruturação com ajuste econômico, social e político, principalmente no âmbito dos Estados. Eles passaram a romper com medidas elaboradas e consolidadas no pós-guerra, sabendo dos riscos que existiam ao modificar o *status quo* e retirar direitos conquistados pela classe trabalhadora dentro do pacto de desenvolvimento que vigorou na era fordista-keynesiana.

No setor produtivo e financeiro, a saída para a crise foi dada a partir do maior aprofundamento de sua internacionalização, e por um processo de desregulamentação e abertura comercial entre países para proporcionar uma maior rentabilidade do capital especulativo e financeiro. Era necessário adequar as economias nacionais para a nova fase capitalista, ao passo que os produtores utilizaram esse período para reorganizar seus métodos de trabalho e também aproveitaram as novas oportunidades geográficas (constituição de novos espaços industriais) e tecnológicas que lhes foram oferecidas para recuperar os ganhos de produtividade.

O setor produtivo foi afetado pela aceleração da geração e difusão de inovações ancoradas no pacote tecnológico da Terceira Revolução Industrial, que transformaram o setor industrial com uma reestruturação intensiva da produção, propiciando a recuperação da produtividade. Porém, essas transformações repercutiram na constituição dos mercados de trabalho com a incorporação de novas formas de manter seu controle e com a padronização de iniciativas poupadoras de mão de obra nos parques industriais tradicionais.

No caso brasileiro e, principalmente, o paulista, um dos ramos que mais se influenciou com essas mudanças e começou o primeiro grande processo de reestruturação foi o setor automobilístico ao lado de outros setores estratégicos concentrados em grandes empresas como o petroquímico e o siderúrgico. De acordo com Oliveira (2004, p.84-5), “já na década de 1970, a unidade da Volkswagen em São Bernardo do Campo, assim como outras notáveis de setores diversos, tais como Johnson & Johnson, Embraer, General Electric, procuram seguir a receita do modelo japonês”.

Mas, inicialmente, a modernização de máquinas e equipamentos consistia em uma estratégia de reestruturação restrita, pois não havia grandes preocupações em combinar a modernização do capital fixo com novas formas de organizar o trabalho. Após perceberem que a adoção de novos padrões organizacionais, principalmente daqueles inspirados no toyotismo, ou modelo japonês, tais como o *just in time*, trabalhadores polivalentes, grupos de trabalho, entre outros, poderiam ser melhores combinados com a extensão da informática e da microeletrônica, sua difusão passou a ser mais abrangente e acabou por extinguir vários postos de trabalho.

O mundo do trabalho foi muito impactado com essas mudanças e, de acordo com Benko (1996), a principal estratégia da reestruturação está no combate à rigidez que fundamentava as estratégias de acumulação fordista, sendo que, nesse contexto, inclui-se a desvalorização da força de trabalho com a redução de todos os componentes dos custos de sua reprodução.

Com a crise, a instabilidade econômica levou ao retorno da regulação concorrencial da formação dos salários, com a revisão em baixa do salário indireto, supressão das garantias de emprego, entre outras estratégias de liberalização da relação entre capital e trabalho.

Desse modo, “a questão dos salários está no cerne dos processos de saída da crise, porque faz parte a um só tempo da questão da demanda e dos custos” (Benko, 1996, p.32). Daí a luta para a flexibilização das leis trabalhistas, rígidas e de acordo com a regulação fordista, que são discutidas na Europa desde os anos 1980 e que também vão sendo questionadas no Brasil, a fim de regulamentar as novas formas de relação trabalhista que a reestruturação em curso necessita para garantir a diminuição dos custos da produção. Por isso,

A necessidade de reformulação das leis do trabalho é frequentemente justificada, sobretudo no caso da revisão da legislação brasileira, pela criação de formas alternativas de contratação, que se adaptem às oscilações econômicas e produtivas, permitindo uma maior competitividade. Essa medida de flexibilização está associada à legalização da subcontratação, terceirização e contratação por tempo limitado ou de trabalho parcial, e à eliminação dos custos de salário indiretos, como os de previdência e seguridade social. (Nascimento; Segre, 2006, p.155)

A utilização das inovações tecnológicas que ampliaram a automação da linha de produção (máquinas computadorizadas, robôs, entre outras)

foi responsável por remodelar a organização do trabalho diante desse novo suporte material que, além de diminuir o capital variável no processo produtivo, levou à disseminação de incertezas quanto à qualidade dos postos de trabalho direcionados aos trabalhadores menos qualificados.

Diante da reestruturação e da necessidade de adaptação, vários modelos estão em gestação e implicam vários modos possíveis de hegemonia. Nesse sentido, “práticas neofordistas se solidarizam facilmente com práticas pretensamente pós-fordistas” (Benko, 1996, p.22), sendo que, nessa direção, as ações flexíveis são as que mais se destacam, pois possibilitam várias combinações entre a base técnica da nova indústria, sua organização gerencial e a organização do trabalho.

Um exemplo disso está na formação cada vez mais extensa de redes de micro e pequenas empresas fornecedoras, ligadas quase sempre com uma empresa maior, que participam do processo de produção do produto final apenas como intermediárias dessa produção, ou seja, se encarregam de fornecer partes do produto para a empresa maior que em vários casos apenas o monta e imprime sua marca.

Essa organização flexível está se disseminando geralmente em locais onde a especialização produtiva é o grande motor do desenvolvimento industrial. No estado de São Paulo temos vários exemplos disso, como em Catanduva (produção de ventiladores de teto), Birigui e Franca (calçados), Região Metropolitana (indústria automobilística), entre outros locais que têm ou não o reconhecimento oficial da formação de APL (Arranjos Produtivos Locais).

Porém, como Benko (1996) afirma, é muito usual nessas empresas encontrarmos juntamente com essas ações flexíveis no âmbito de seu funcionamento externo (enquanto rede) uma organização interna de sua produção predominantemente fordista.

Nesse mosaico industrial do estado de São Paulo, essa experiência de coexistência entre a produção flexível e a produção fordista já foi constatada em diversas pesquisas (Cícero, 2011; Santos, 2011; Gomes, 2007) e, de acordo com Tumolo (2001), que fez uma ampla pesquisa bibliográfica sobre teses, dissertações e artigos produzidos sobre a reestruturação produtiva no Brasil,

tendo como base as pesquisas realizadas, é possível afirmar que a marca distintiva do chamado processo de reestruturação produtiva no Brasil é a “heterogeneidade

generalizada”, que ocorre não só entre as empresas, mas também no interior delas. (Tumolo, 2001, p.73)

Essa heterogeneidade comprovada pela experiência e pela pesquisa vem formando diferentes combinações e proporcionando análises variadas sobre a reestruturação produtiva no caso paulista, o que leva algumas análises a concluir que vem ocorrendo uma ampliação do leque de heterogeneidade da já diversificada estrutura produtiva paulista, e que uma nova heterogeneidade estaria se sobrepondo à anterior.

Na esteira do processo de reestruturação, as modificações vêm sendo processadas em diferentes segmentos do processo produtivo, além de mudanças sociais que elas acarretam. Nesse sentido, quando pensamos em mudanças dentro do ambiente interno às empresas várias possibilidades são colocadas e muitas delas estão relacionadas tanto às mudanças tecnológicas quanto a novas maneiras de gerir o processo de trabalho.

Com relação às mudanças tecnológicas, vemos que a difusão de equipamentos flexíveis, adaptáveis, que podem produzir várias séries de produtos diferenciados de acordo com a demanda de mercados menores e segmentados, possibilita novas formas de organização industrial, graças à gestão dos fluxos de informação e de produtos assistida por computadores.

Desse modo, as empresas passaram a buscar nichos de mercado como uma alternativa. Como muitas empresas buscam a ampliação de seu mercado consumidor através da exportação, muitos investimentos nesse tipo de equipamentos estão sendo justificados pela diferença cultural entre os consumidores oriundos de várias partes do planeta, ou seja, nesse caso, a tecnologia auxilia na ampliação dos negócios a partir da mudança da própria base técnica da empresa.

Com os aspectos da produção cada vez mais flexíveis, são concebidas novas configurações no interior da empresa e no mercado que ela atua a partir de estratégias competitivas passíveis de adaptação, de acordo com as oscilações do mercado. Assim, as empresas têm a capacidade de agir sobre seu quadro de contratados, diminuindo ou aumentando seu número, ou sobre as suas funções, com a flexibilidade funcional que vem sendo cada vez mais exigida do trabalhador.

Nesse contexto, “a flexibilidade é um verdadeiro redutor de riscos” (Coriat, 1984 apud Benko, 1996, p.31) que leva a um conjunto de práticas

capazes de elevar a produtividade e manter o trabalho sob controle, com estratégias que visam transformar a regulação das relações econômicas aumentando o poder do grupo capitalista diante da ameaça constante das crises e recessões.

Vários exemplos podem ser dados nesse sentido, pois na atualidade é muito comum as empresas manterem a flexibilidade de seu quadro de funcionários, oscilando seu número de acordo com a capacidade produtiva do momento. Nas indústrias processadoras de produtos primários isso é muito comum, não devido à demanda de produtos que diminui e aumenta em alguns períodos (como ocorre em empresas de vários ramos), mas devido à oscilação da oferta de produtos agrícolas, como no caso da empresa Fruteza Ltda., localizada no oeste paulista (município de Dracena). Essa empresa produz poupa de frutas e, quando essas frutas estão na entressafra, o número de funcionários é reduzido para 30% do período anterior.

Esse tipo de flexibilização da mão de obra também foi verificado em Catanduva, no noroeste paulista (Santos, 2011), onde as empresas que produzem os ventiladores de teto demitem mais de 50% dos seus funcionários quando chega o período do inverno.

Desse modo, a reestruturação produtiva e o aumento da flexibilidade criam oscilações no mercado de trabalho bastante vantajosas para as empresas ao passo que aumenta a insegurança do trabalhador temporário e sua falta de perspectiva quanto à manutenção de seu emprego.

Analisar todos esses aspectos requer cuidado e atenção, pois esses elementos apontam para um caminho em construção, onde tal processo advém da disseminação de inovações técnicas, organizacionais e financeiras que buscam impactar o padrão produtivo em crise. Este se complementa em um contexto de medidas políticas e macroeconômicas dos Estados que agem coordenadamente, configurando a reestruturação capitalista na esfera política.

Quando tratamos de reestruturação produtiva, estamos trabalhando com uma multiplicidade de processos que devem ser compreendidos em conjunto, apesar de essa ser uma difícil tarefa para o pesquisador. Mesmo assim, consideramos importante traçar as diversas determinações colocadas, mesmo que esse traçado não seja completamente certo ou objetivo em tudo que indica.

Quando falamos da reestruturação na esfera política, estamos apreendendo uma dinâmica que ocorre no campo do jogo das decisões de um dos principais agentes que atua na regulação econômica, ou seja, o Estado-nação.

Na década de 1970, início da crise estrutural do capitalismo, o período de ajustes redesenhou o cenário econômico e político mundial. Vimos o rompimento com o modelo de Estado vigente até então, que transformou a atuação deste na economia e levou os agentes responsáveis a tomarem decisões que garantissem o retorno da acumulação dos capitais privados. Isso possibilitou que as principais economias voltassem a encontrar o caminho do crescimento.

A crise do fordismo levantou a necessidade de se reformular a regulação existente no plano de atuação dos Estados. Desse modo, além de modificar ações no plano interno da regulação econômica, outros acordos internacionais tiveram que ser discutidos e formulados, levando-se em consideração as transformações que modificaram a esfera econômica e a geopolítica mundial.

Com isso, o embate entre as classes deixou claro que os custos maiores da crise recairiam sobre os trabalhadores, com o fim de diversas políticas que atuavam no sentido de garantia de pleno emprego e aumento salarial indireto. A economia em crise aberta levou ao aumento do desemprego e da insegurança social nas economias centrais e, nas economias periféricas, os trabalhadores mais fragilizados foram perdendo suas referências, com uma estabilidade cada vez mais difícil de ser conquistada e com a escalada do trabalho precário.

Esses eventos estão relacionados à atuação dos atores globais na nova ordem mundial que inclui um poder de ações coordenadas dos Estados diante das crises e instabilidades econômicas, a fim de garantir a efetividade das ações, em um contexto de integração econômica que deixa claro que uma nação depende da outra para sua economia se estabilizar.

É claro que fatores internos ainda mantêm seu peso fundamental no crescimento e desenvolvimento econômico das formações sociais, mas a internacionalização da economia, alavancada até pela própria crise, deixa claro o poder que o capital corporativo adquiriu com sua atuação livre sobre os mercados, levantando a necessidade de atuação conjunta dos Estados a fim de oferecer condições de competitividade de seu território diante de outros.

No final do século XX, após dez anos de crise (1973-1983), o cenário de estagflação acaba com a volta do crescimento sustentado das principais economias mundiais (a taxas inferiores de antes da crise) e a estabilidade dos preços proporciona o aumento do consumo. Porém, muitos aspectos levados a cabo para garantir o retorno do crescimento econômico passam a fundamentar o receituário econômico mundial, consolidando uma tendência crescente de incorporação dos aspectos multilaterais da reestruturação.

Na década de 1980, o mosaico de países influentes na geopolítica é redesenhado com o fim do socialismo real que, após a queda do Muro de Berlim e o fim da URSS, fez a esquerda perder seu rumo diante da ascensão da onda conservadora da democracia liberal. Isso levou à consolidação da hegemonia capitalista no pós-Guerra Fria e definiu, claramente, o tom hegemônico contemporâneo.

Com a queda dos países socialistas, o capitalismo surge como única alternativa no início do século XXI e chega a ser encarado como o vencedor da história. Não obstante, para sustentar-se na crise, a unificação dos mercados e a desregulamentação das barreiras existentes nas economias protetoras (protecionismo) ditaram os parâmetros para a nova era do capital móvel, capaz de alcançar os melhores investimentos e proporcionar surtos especulativos que podem trazer graves problemas para as economias nacionais.

Nesse sentido, Dupas (2005) afirma que essa mobilidade dos capitais, impulsionada pelas tecnologias de comunicação, criou uma nova concentração de poder em uma elite que age na escala global, ampliando a atuação do setor privado em detrimento do poder estatal. De acordo com esse autor,

A mobilidade do capital e a emergência de um mercado global criaram uma nova elite que controla os fluxos do capital financeiro e das informações, atuando predominantemente em redes e *clusters* e reduzindo progressivamente seus vínculos com as comunidades de origem. Como consequência, enquanto o mercado internacional unificou-se, a autoridade estatal enfraqueceu-se. Com isso, acentuou-se a fragmentação, ressurgiu o tribalismo e acelerou-se a perda do monopólio legítimo da violência pelo Estado, que agora compete com grupos armados e com o crime organizado em vários lugares do globo. (Dupas, 2005, p.35)

Para Dupas (2005), as tensões do mundo contemporâneo estão relacionadas com o poder que o capital privado adquiriu diante do Estado-nação. Esses fatores ocorrem em decorrência da crise do fordismo, que como modo de regulação necessitava de um Estado forte, e agora diante de sua crise aberta no contexto atual, o poder de regulação desse ator passa a ser questionado, com a disseminação da doutrina de Estado-mínimo.

Nesse sentido, o discurso hegemônico neoliberal que se consagrou após o fim da Guerra Fria, deixou claro que na nova regulação internacional os Estados devem agir no sentido de proporcionar condições ótimas de investimentos (isso sim, mas não significa que estão enfraquecidos).

Com a crise ainda no auge, os governantes lançaram a receita de atuação governamental no mundo desenvolvido, que se baseava nos princípios de ineficiência pública, ampliação da atuação dos capitais privados através das privatizações e atuação estatal apenas no sentido de se garantir a lucratividade dos capitais.

Nos países periféricos, a crise foi muito mais impactante, deixando-os sem possibilidades de administração interna e à mercê das deliberações das instituições financeiras internacionais. Mas esse discurso “que garantia aos grandes países da periferia uma nova era de prosperidade pelas políticas de ‘abrir, privatizar e estabilizar’ – batizado na América Latina de “Consenso de Washington” – mostrou-se ineficaz.” (Dupas, 2005, p.35).

O Consenso de Washington deliberou um conjunto de medidas elaboradas pelas instituições financeiras internacionais (FMI e Banco Mundial), com o apoio do tesouro americano, para promover o ajuste macroeconômico nas grandes economias da periferia diante da crise.

Esses ajustes resultaram no aprofundamento de problemas sociais nesses países, além de facilitar a entrada de capitais estrangeiros apenas para a especulação, devido à política de altos juros, e resultou no aumento da concentração de renda, com o setor financeiro sendo o protagonista desse processo.

A abertura econômica, estratégia competitiva do receituário neoliberal, foi realizada de maneira extensiva sem qualquer proteção a determinados setores da economia, sendo que esses foram negativamente impactados diante da entrada de investimentos externos, que absorveram o mercado dos capitais nacionais.

No Brasil e, principalmente, no estado de São Paulo, esse período foi marcado por perdas maciças de postos de trabalho que criaram uma grave crise social (Mattoso, 1999). Para o setor industrial, a abertura econômica foi o impulso para a sua reestruturação, a partir da compra de tecnologias já desenvolvidas nos países centrais, juntamente com seus métodos de organização do trabalho e da produção como um todo. Isso ocorreu diante da necessidade de modernização e eficiência produtiva advindas da abertura dos mercados internos para a produção internacional, algo que chegou a quebrar vários ramos dos países periféricos diante da concorrência dos produtos importados de outros países, principalmente dos asiáticos.

Nas firmas industriais, alguns exemplos podem ser dados a partir das primeiras experiências de reestruturação industrial no estado de São Paulo,

já na década de 1970, que foi se ampliando com a disseminação dessa nova organização produtiva com a abertura econômica ocorrida décadas depois.

A partir dessa primeira experiência veio a introdução dos CCQs (Círculos de Controle de Qualidade)³ já nos anos 1970. Nesse período, estava no auge o governo militar e, diante de um ambiente de sindicatos sob controle e as oposições suprimidas, o discurso patronal imperava com o auxílio do Estado.

Assim, a introdução dos CCQs estava embutida na lógica da reestruturação produtiva, ao passo que também se encaixava no contexto político nacional, onde qualquer manifestação contrária ao *status quo* era intensamente combatida. Nesse sentido, Oliveira (2006, p.85) explica as contradições por trás da implantação dessa inovação organizacional,

Sob a aparência da busca do ideal de criar uma imagem de grande família para a empresa, o que estava em andamento era a montagem de um tipo de gerenciamento pelo consenso, viabilizado por um discurso que nega continuamente os interesses contraditórios e se fortalece na constatação da situação de miséria absoluta de boa parte da população brasileira.

Em outras palavras, temos as pressões externas a um país que não conseguiu incorporar a maioria da sua força de trabalho a um mínimo civilizatório, pavimentando um campo fértil de florescimento da manipulação consensual.

Com o movimento de abertura econômica, as privatizações foram intensificadas, levando a um surto de investimentos externos diretos nesses países com os capitais em sua maioria originários de grandes corporações transnacionais que aproveitaram o novo surto de internacionalização para comprar parceiros e centralizar suas estratégias, em um amplo processo de fusões.

No Brasil, vimos esse movimento com as privatizações nos campos da energia, telecomunicações, exploração de minério de ferro, bancos, entre outros setores que passaram para as mãos da iniciativa privada. Assim, estavam delineadas as principais medidas que os Estados deveriam implementar para o retorno do investimento e da rentabilidade do capital no seu plano de ação interno, algo que tirou de cena o Estado-providência (nos países em

3 Círculos de Controle de Qualidade: grupo de funcionários organizados para auxiliar a empresa a manter a qualidade dos produtos através da supervisão do processo produtivo.

que ele foi atuante na era fordista), aumentando a insegurança social, em um contexto de desemprego estrutural.

As promessas de retorno do desenvolvimento das nações com a adoção desse receituário demonstraram seus riscos a partir do aumento de fluxos de capitais especulativos que resultaram na quebra de bolsas em todo o mundo. Isso demonstrou que a financeirização da economia, uma das principais estratégias de reestruturação econômica, tem seus custos com a perda de controle dos Estados diante da mobilidade do capital e, principalmente, que a dimensão adquirida pelo setor financeiro tem em suas crises passageiras repercussões drásticas nos outros setores da economia real.

Esses aspectos, de determinações múltiplas, analisados em conjunto, são apontados por vários teóricos (Harvey, 1992; Benko, 1996) como elementos que configuram o momento atual de novos rearranjos nos setores econômicos, emergência de um novo paradigma industrial, desenho de uma nova divisão internacional do trabalho e do cenário geopolítico mundial. Desse modo, a reestruturação capitalista se apresenta como um processo capaz de revitalizar o sistema transformando as relações e trazendo novos possíveis cenários para organismos internacionais e governança global.

O aumento do peso político de países periféricos nos organismos de decisões multilaterais tem desenhado, para este século XXI, um quadro no qual as grandes economias mundiais estão se dividindo em blocos desconcentrados, aproveitando-se da ideia de internacionalização do capital e da crise contemporânea. Esse processo é muito expressivo com o fortalecimento do G-20 (que ofuscou o G-7) representando um elemento na formação de um modo de regulação para assegurar as diretrizes econômicas no campo internacional diante das mudanças da geopolítica recente, como a ascensão das economias emergentes e o enfraquecimento da hegemonia absoluta das economias centrais, o que consolida a ampliação do bloco dos países mais influentes nesse contexto de total abertura do comércio mundial, pelo menos no nível do discurso.

Desse modo, o aumento da hegemonia do capital financeiro no processo de desenvolvimento das nações implica em novas formas de investimento dos lucros e de uma mobilidade fundamental para a geração de capital fictício nos surtos especulativos. As novas tecnologias da informação e a morfologia de redes em que estão calcados esses mercados possibilitam o avanço e a consolidação dele como poder regulador das relações econômicas.

Nesse cenário, o novo paradigma produtivo emergente abarca os aspectos dos processos supracitados nos campos econômicos e sociais e traz uma nova gama de relações baseadas no conceito de flexibilidade. Segundo o autor,

a acumulação flexível se apoia na flexibilidade dos processos de trabalho, mercados de trabalho, dos produtos e padrões de consumo. Combina novos setores, novos mercados, intensificação de inovação comercial, tecnológica e organizacional. (Harvey, 1992, p.140)

É desse modo que a coordenação dos agentes econômicos e políticos procuram retomar o processo de acumulação, ajustando os setores para torná-los capazes de flexibilizar suas relações e, com isso, estarem mais preparados e oportunos para migrar entre as opções mais rentáveis e em combinar iniciativas favoráveis em momentos de crise.

Assim, resumidamente, sob esse novo regime, temos: a disseminação do toyotismo como modelo de organização da produção possível para garantir a acumulação por ser mais flexível; a emergência da terceira revolução industrial, calcada nas novas tecnologias; o investimento maciço em inovações; a morfologia estratégica de organização em redes; novas formas de controle do trabalho e novas configurações na divisão internacional do trabalho.

Ainda, de acordo com Antunes (2000, p.24),

Ensaiam-se modalidades de desconcentração industrial, buscam-se novos padrões de gestão da força de trabalho, dos quais os Círculos de Controle de Qualidade (CCQs), a “gestão participativa”, a busca da “qualidade total” são expressões visíveis não só no mundo japonês, mas em vários países de capitalismo avançado e do Terceiro Mundo industrializado. O *toyotismo* penetra, mescla-se ou mesmo substitui o padrão fordista dominante, em várias partes do capitalismo globalizado. Vivem-se formas transitórias de produção, cujos desdobramentos são também agudos, no que diz respeito aos direitos do trabalho.

Os teóricos, tais como Harvey, que prognosticaram um regime de acumulação flexível entendem que em um período de crise do modelo fordista e da própria modernidade, a flexibilidade das relações garante a fluidez necessária para atuar na esfera mundial na velocidade das transformações tecnológicas, sociais e naturais.

O paradigma competitivo em que se baseia a *acumulação flexível* compõe a combinação da revolução eletrônica e o questionamento do taylorismo como o modelo de organização do trabalho rígido e cada vez mais possível de ser transposto diante do aumento da educação da classe trabalhadora mundial, levando a invenções de novas formas de organização do trabalho.

Outra questão está calcada na submissão crescente ao mercado exterior que os países estão sujeitos a enfrentar devido ao processo de aprofundamento da internacionalização. No estado de São Paulo o setor industrial busca cada vez mais sua internacionalização. Através dos dados sobre o volume de exportação da indústria paulista, podemos ver o quanto seu mercado externo vem crescendo na última década.

Tabela 1 – Exportação da indústria paulista (1998-2011)

Ano	Totais por fator agregado US\$ 1.000 FOB
1998	17.051.119
2000	18.387.321
2002	18.435.492
2004	27.982.713
2006	42.337.690
2008	50.885.100
2011	53.337.814

Fonte: Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior. Organização: Eliane Carvalho dos Santos.

Mesmo com a implementação de iniciativas que tomam esse caminho, ainda não há um modelo hegemônico, indicando o hibridismo de modelos de organização do trabalho e da produção baseados em novos princípios formatados no capitalismo contemporâneo com os métodos de organização tayloristas ainda presentes, formando quadros de trabalhadores que são distribuídos entre esses modelos dentro de países, regiões e até mesmo dentro de uma mesma planta industrial.

Essa mistura de modelos de organização do trabalho aliada à queda da oferta de empregos devido às novas tecnologias impactou fortemente a população trabalhadora no capitalismo contemporâneo, como salienta Antunes (2000, p.23),

A década de 1980 presenciou, nos países de capitalismo avançado, profundas transformações no mundo do trabalho, nas suas formas de inserção na estrutura

produtiva, nas formas de representação sindical e política. Foram tão intensas as modificações que se pode mesmo afirmar que a *classe-que-vive-do-trabalho* sofreu a mais aguda crise deste século, que atingiu não só a sua *materialidade*, mas teve profundas repercussões na sua *subjetividade* e, no íntimo inter-relacionamento destes níveis, afetou a sua *forma de ser*.

Aos poucos, as políticas elaboradas para consolidar um modelo flexível no mercado de trabalho estão ganhando contornos com as lutas políticas do patronato e com as novas relações sindicais. A defesa da flexibilização das relações e dos contratos de trabalho na legislação trabalhista dos países está levando ao campo jurídico aspectos de precarização da condição do trabalhador que já estão se afirmando na prática, com o aumento do número de trabalhadores com contratos temporários e/ou sem carteira assinada nos setores econômicos de todo o mundo. Assim, mais um aspecto da rigidez do fordismo é oportunamente atacado: a rigidez dos contratos de trabalho.

Com o aprofundamento e consolidação dessas experiências nos setores econômicos, aliadas às modificações das relações entre empresas, à reestruturação dos Estados e da economia de uma maneira geral, a crise do fordismo e a ascensão da *acumulação flexível* compõem uma conjuntura ainda em processo de ajustamento e acomodação. No entanto, ela busca tornar-se hegemônica, mesmo com as diferenças históricas e culturais entre as formações sociais nacionais, apoiando-se no discurso da globalização mítica que espalha fábulas tais como a de integração mundial, aldeia global, do mercado sem fronteiras etc. Tal discurso esconde as contradições desse modelo que ainda estão calcadas na exclusão, no desequilíbrio de forças entre as nações, no protecionismo e voltado apenas para o crescimento econômico, deixando para um segundo momento a remota possibilidade do desenvolvimento das nações.

Assim, realidades territoriais nacionais e regionais constituem o terreno onde se dão os conflitos entre as novas diretrizes que irão orientar a formação de um novo modelo de desenvolvimento. Não é a tecnologia nem as relações profissionais que modelam diretamente o espaço, mas o modelo de desenvolvimento adotado.

Existe um esforço teórico para delinear os traços do modelo de desenvolvimento que modelará nosso futuro. Mesmo sendo difícil essa tarefa, é pertinente entender seus principais aspectos quanto ao seu desdobramento espacial.

De acordo com Lipietz e Leborgne (1988, p.12),

Para ser um candidato à “saída da crise”, todo novo modelo de desenvolvimento deverá ser no mínimo coerente. Como todo modelo de desenvolvimento, até mesmo o que está atualmente em crise – o “fordismo” – ele deverá se apresentar como a conjunção de três aspectos compatíveis: uma forma de organização do trabalho (um paradigma industrial), uma estrutura macroeconômica (um regime de acumulação), um conjunto de normas implícitas e institucionais (um modo de regulação), no que toca à relação salarial, à concorrência entre capitais etc.

Alguns apontamentos já estão presentes nas perspectivas teóricas acerca das mudanças que estão ocorrendo e que podem configurar as bases para um novo modelo de desenvolvimento, de caráter pós-fordista, com a superação dos elementos que levaram o fordismo à crise, e com o combate a sua rigidez, apontada como um entrave ao retorno do crescimento.

Nesse contexto, como já foi dito, o imperativo da flexibilidade ganha dimensão econômica, política e institucional em um ambiente de contradição entre o caráter cada vez mais internacionalizado da produção e dos mercados e o caráter nacional dos “modos de regulação”, algo que gera uma dissimetria política dos problemas.

Mas existem alguns modos de ação que já formam um quadro capaz de análise teórica que aponta para a formação de relações flexíveis que se diferenciam a partir da configuração encontrada *a priori* nos territórios em que se inserem. De acordo com Lipietz e Leborgne (1988, p.21),

Como ainda não existe um modelo que seja hegemônico, por enquanto a realidade aparece como uma mistura desses vários modelos. Também é difícil identificar as “especialidades” (Lipietz, 1971) destes modelos. Além disso, faltam algumas mediações. Os territórios preexistentes, modelados por um certo tipo de relação salarial, oferecem possibilidades diferentes para o desdobramento para as especialidades dos diversos modelos. E esse desdobramento será o resultado das estratégias de reorganização dos capitais, de sua política de articulação entre firmas e entre estabelecimentos.

Mesmo não havendo um modelo hegemônico, alguns traços da flexibilidade já podem ser traçados e, de acordo com a configuração das relações dos territórios em que ela se insere, diferentes estratégias são traçadas, para que,

em linhas gerais, possibilite, em alguma medida, diferenciar certas estratégias de flexibilidade.

As mudanças provocadas pelas tecnologias desenvolvidas nas últimas décadas proporcionaram uma transformação no paradigma industrial, mas mesmo que essas mudanças sejam importantes, elas não são suficientes para dizer qual será seu modelo de desenvolvimento e modo de regulação correspondente.

A modernização produtiva tornou-se um imperativo categórico (Lipietz, 1991), pois não há mais a necessidade de justificativas, políticas ou morais, superiores para sua aplicação em larga escala. Aliada a esse imperativo, as mudanças no mundo do trabalho caminham sua transformação para o uso de três formas mais comuns de reorganização do processo de trabalho: polarização das qualificações, engajamento individual e engajamento coletivo.

Com a polarização das qualificações, o mercado de trabalho ficou mais segmentado; com a utilização de contratos de trabalho rígidos (estáveis) e flexíveis (por tempo determinado, com facilidade de demissão), gerou-se um dualismo no mercado de trabalho e na sociedade. Quanto à questão do engajamento dos trabalhadores, o engajamento individual parte da negociação entre empresa e indivíduo, tirando toda a noção desses do processo de negociação coletiva, enfraquecendo principalmente os sindicatos. Na implicação coletiva tem que se admitir que os trabalhadores sejam atores e regulem a crise do trabalho gerada pelos fatores colocados.

No Brasil, há décadas assistimos ao declínio do poder sindical e ao aumento desse tipo de negociação, que se fortalece principalmente nos momentos de crise, quando o medo de perder o emprego deixa o trabalhador mais vulnerável diante do empregador.

Desse modo, a combinação “engajamento individual/flexibilidade”, incoerente, parece ser uma utopia patronal, já a combinação “engajamento coletivo/contrato rígido” parece ser uma utopia para o trabalho. Diante dessa multiplicidade de possibilidades de aplicação de um novo modelo, fica difícil identificar as espacialidades que ele pode gerar (Lipietz, Leborgne, 1988).

2. Flexibilidade ofensiva e flexibilidade defensiva

Mesmo com dificuldades teóricas em traçar os caminhos dos territórios diante da superação da rigidez e ascensão de ações flexíveis, algumas

considerações podem ser colocadas para avançar no debate acerca dos direcionamentos que podem ser tomados.

Nesse sentido, temos combinações diferenciadas dos territórios a partir dos modelos em gestação, configurando, em linhas gerais, dois caminhos que podem compreender as relações entre capital e trabalho e entre firmas, quais sejam: o da flexibilidade defensiva, modelo californiano, e o da flexibilidade ofensiva, modelo kalkariano.

No modelo kalkariano, a negociação das ações que implica na relação entre capital e trabalho é coletiva, sendo uma característica do modo de regulação adotado. Essa estratégia apresenta, mesmo do ponto de vista capitalista, um melhor desempenho desses territórios ante aos danos da crise.

Nas relações profissionais intrafirmas, as soluções baseiam-se na qualificação e na cooperação; externamente, ocorrem formas densas de parcerias entre firmas, sindicatos, universidades e administrações locais, com a formação e uma área-sistema com quase integração vertical formada por uma rede integrada territorialmente, diversificada, multissetorial de empresas especializadas e de empresas contratantes (Lipietz, 1990).

Já no modelo californiano, o engajamento dos trabalhadores é realizado sobre uma base individual através da incitação pelo prêmio, benefícios na carreira ou mesmo pelo temor da demissão.

As empresas estabelecem parcerias mais eventuais e oportunistas, a partir da necessidade de uma empresa que comanda uma cadeia produtiva, apesar de estar inserido em um ambiente de competição local. Assim, essas relações estão mais sujeitas às demandas do mercado, sendo elos mais fáceis de serem quebrados por estarem baseados na oportunidade de negócios, não na colaboração coletiva pela sobrevivência da economia local.

Para Lipietz e Leborgne (1990), as diferenças entre esses modelos de relações flexíveis que buscam superar a rigidez do fordismo apresentam alternativas que incorporam soluções que abarcam as relações sociais em países que pertenceram tanto ao bloco do fordismo central quanto do fordismo periférico. No modelo californiano, temos países centrais e periféricos que se aproximam com trajetórias que dão prioridade à competitividade e à reconstrução dos lucros, empregando a destruição do conjunto de regulações da relação salarial, colocando assim um ponto final na era fordista.

Entre os países que adotaram a flexibilidade ofensiva (Japão, Coreia e Suécia) as estratégias vitoriosas de suas trajetórias colocam a duvidosa

possibilidade de generalização de seus modelos, além de ser questionável sua estabilidade em longo prazo. Seu modelo está baseado em uma negociação coletiva dos trabalhadores com as empresas e as relações profissionais intra-firmas baseiam-se na qualificação e na cooperação, além de parcerias entre firmas, sindicatos, universidades e administrações locais.

Assim, privilegia-se uma visão de longo prazo com a manutenção dos direitos adquiridos e com a contenção de uma crise social grave, mesmo que isso resulte em baixas taxas de crescimento do Produto Interno Bruto. Nesse sentido, pratica-se a modernização, porém discutem-se os problemas sociais que ela coloca, levando-se em consideração a diferença de interesses entre capital e trabalho, chegando a negociações de compromissos mutuamente vantajosos.

Nos países que adotam uma flexibilidade defensiva, temos um engajamento dos trabalhadores sobre uma base individual em detrimento da negociação coletiva, utilizando-se da flexibilidade do trabalho para defender mercados ameaçados, culminando em uma visão de curto prazo de adaptação frente aos constrangimentos da competição e das novas tecnologias. Com isso, temos um aumento dos contratos temporários que abandonam a legislação trabalhista e colocam o trabalhador diante de um quadro de precariedade e insegurança.

No Brasil, vemos que essa estratégia de flexibilidade é muito comum nas empresas industriais. Ao longo do trabalho já demonstramos através de alguns exemplos como essa flexibilidade funcional é utilizada de forma bastante difundida pelas empresas, principalmente nas de médio porte.

Os riscos embutidos na atividade industrial geram relações oportunistas entre grandes empresas contratantes e empresas contratadas que utilizam contratos de curto prazo para variá-los de acordo com as oscilações do mercado. Em vários municípios do estado de São Paulo essa estratégia é relatada pela literatura. Em nossa pesquisa de mestrado, comprovamos isso em Catanduva, com as relações de subcontratação entre empresas que participam da cadeia de produção de ventiladores de teto (Santos, 2011).

Nessas empresas, os contratos de produção obedecem a uma lógica produtiva de quase integração vertical, em que os contratos entre elas estão associados a produções demandadas por períodos. Além disso, as relações de trabalho estão fundamentadas em contratos flexíveis que oscilam de acordo com a demanda da produção.

Os contratos temporários são utilizados como estratégia competitiva e, para os trabalhadores com contrato fixo, o engajamento desses ocorre sobre

uma base individual (incitação pelo prêmio, carreira, o temor da demissão etc.), delegando ao patronato a direção da reestruturação produtiva.

No Brasil, o campo financeiro e as relações entre o capital e a produção se dão a partir de uma alta taxa de juros que coloca os investimentos industriais como de alto risco, implicando em uma dificuldade de financiamento a atividades de valorização dos produtos (como Pesquisa e Desenvolvimento) e à conquista de novos mercados. Diferente dos países centrais de flexibilidade ofensiva, onde as taxas de juros são extremamente baixas e as pequenas e médias empresas se beneficiam de crédito oferecido por bancos locais.

Em Catanduva, apenas as médias e grandes empresas têm a capacidade de investimento em P&D, mantendo assim a frente inovadora das empresas locais, onde a alternativa que resta às empresas menores é serem contratadas pelas maiores e realizarem parte da produção de sua mercadoria (Santos, 2011).

Essa diferença nas relações financeiras coloca alguns países, entre eles o Brasil, como representantes da flexibilidade defensiva, pois a ausência de poupança interna torna a dependência ao capital financeiro internacional cada vez maior, gerando uma desconfiança com a conseqüente cobrança de juros altos diante do histórico de instabilidade econômica apresentado por esses países.

Desse modo, é proclamado o imperativo da modernização e o combate às vantagens sociais conquistadas, nega-se a diferença de interesses entre capital e trabalho, colocando todos como iguais na luta em face da concorrência mundial.

No Brasil, esse é o discurso que vem sendo utilizado pelo patronato e por algumas classes sindicais. Em muitos casos ambos se unem para reivindicar junto ao governo ações para proteger a indústria nacional, mas sem levar em consideração que existem diferenças entre essas classes e que o patronato acaba tirando muito mais da classe trabalhadora do que o próprio governo. Um exemplo disso foi a realização de uma passeata em São Paulo no dia 4 de abril de 2012, na qual empresários e trabalhadores estavam lado a lado reivindicando a proteção da indústria nacional frente a expansão das importações.

Algumas dessas diferenças de combate à crise e adaptação a nova regulação mundial transformam as trajetórias da reestruturação entre os países. O que está claro é que na flexibilidade defensiva a luta pela sobrevivência diante da concorrência global aponta para soluções de curto prazo e socialmente injustas, colocando esses territórios apenas na defesa de seus capitais e empresas.

Assim, no processo de reestruturação contemporâneo, o Brasil se insere nessa lógica enquanto um país que adota a flexibilidade defensiva, sendo essa não uma escolha determinada por governos e empresas, mas um reflexo das relações sociais construídas para dar suporte ao fordismo periférico, transformando na atualidade os caminhos para a flexibilidade com a perda de direitos sociais adquiridos para a retomada do crescimento econômico.

Essas estratégias diferenciadas, que formam relações flexíveis de caráter mais defensivo ou ofensivo, colocam a necessidade das formações sociais nacionais em discutir os rumos tomados para o futuro modelo de desenvolvimento que irá configurar suas relações econômicas e sociais.

É necessário que a sociedade, através de suas diversas organizações (empresas, instituições, Estado etc.) repense sobre o modelo que está adotando e calcule as perdas e ganhos conquistados com essa escolha, o que é uma tarefa bem difícil diante das demandas econômicas da sociedade e do poder que o capital privado tem nesse processo.

Como o Brasil é um dos países que está caminhando para a formação de relações baseadas em uma flexibilidade defensiva, temos que rever esse caminho e aproveitar o atual momento econômico, que é favorável, para delinear novas estratégias mais ofensivas, ou seja, crescer, mas desenvolver ao mesmo tempo, tornando esse desenvolvimento uma tarefa societária e um compromisso coletivo de sustentá-lo ao longo prazo.

Isso pode ser uma utopia, mas ao mesmo tempo é algo que podemos fazer diante do exemplo dos países centrais que estão enfrentando graves crises. Não precisamos repetir os erros deles, e sim aprender com suas experiências e formar nossa trajetória a partir do quadro que a sociedade global está delineando, onde não existe mais um modelo que está se forjando no centro e se reproduzindo na periferia, mas constituindo ações diferenciadas em todas as nações que podem ampliar os exemplos que iremos seguir.

3. A produção flexível no estado de São Paulo

Como já salientamos, a trajetória do fordismo nos países de industrialização tardia foi diferenciada, formando aspectos específicos nas relações desenroladas entre o modelo de desenvolvimento adotado e a configuração socioespacial da formação nacional periférica.

No Brasil, o estado de São Paulo foi o principal palco de desenvolvimento do modelo, não só devido ao amplo processo de industrialização que culminou na formação de uma área metropolitana – a cidade de São Paulo – que concentrou em sua extensa mancha urbana grandes plantas industriais, um pujante mercado de trabalho e uma variedade de serviços e infraestruturas, mas também pela polarização de redes de fluxos imateriais desenrolados a partir da metrópole, transformando-a em porta de entrada das tendências internacionais.

De acordo com Negri (1996, p.101), no início da industrialização fordista no Brasil há uma intensa concentração das atividades produtivas modernas em São Paulo, visto que:

A primeira fase da industrialização pesada (1955-1967) consolidou a expansão industrial brasileira e sua concentração em São Paulo, aí instalando grande parte da nova capacidade produtiva metal-mecânica. É em São Paulo, também, em função da maior diversificação de sua estrutura industrial, que se veem, com maior clareza, os efeitos de encadeamento dos investimentos do Plano de Metas, a exemplo da montagem do setor de autopeças em relação à automobilística [...].

Os efeitos desse fator de aglomeração industrial no território da Região Metropolitana de São Paulo repercutiram em todas as regiões do país devido à nova divisão territorial do trabalho orientada a partir do centro produtor – estado de São Paulo –; ocorreram efeitos de estímulos e complementaridade, devido ao fomento da produção de produtos complementares aos produzidos no polo, desde matérias-primas a bens finais.

Analisando a regionalização brasileira a partir da divisão territorial do trabalho, Goldenstein e Seabra (1982, p.34) afirmam que

O sudeste do Brasil, São Paulo em particular, tinha as condições de desenvolvimento urbano-industrial prévia que lhe permitiram renovar-se com a rapidez demandada pelo crescimento acelerado (“50 anos em 5 como pregava a ideologia desenvolvimentista”). Por isso acabou atraindo o essencial das unidades fabris ligadas aos novos ramos da economia brasileira. Nesse sentido, essa região continuou a ser, e agora de modo mais intenso e qualitativo, a indutora da redefinição territorial do trabalho.

Nesse período, as disparidades regionais e a concentração econômica e industrial no estado de São Paulo e, principalmente, em sua região metropolitana, transparecem as desigualdades geradas a partir da formação do capitalismo nacional. O fordismo, enquanto modelo de desenvolvimento adotado (fordismo periférico), apesar de nessa época apresentar sinais de crise nos países desenvolvidos, estava no seu auge no Brasil e sua produtividade baseava-se nas economias de escala e na concentração espacial das atividades e de seus operadores.

Isso gerou, primeiramente, as economias de aglomeração (regiões metropolitanas) que, posteriormente, transformaram-se em “deseconomias de aglomeração”, por fatores provocados pelas forças contraditórias entre os benefícios econômicos da aglomeração e as desvantagens da concentração, proporcionando a deterioração das condições de vida dos habitantes dessas áreas.

Dessa forma, por demandas da sociedade, dos empresários e de movimentos da sociedade civil organizada, a metropolização, tal como se configurava, passou a ser questionada devido a fatores como: os gargalos infraestruturais (perda de tempo nos trajetos por causa de intensos congestionamentos), poluição, aumento dos custos de manutenção das plantas industriais, aumento do preço do solo metropolitano, entre outros.

Os problemas que geraram a “deseconomia de aglomeração”, principalmente a paulista, justificaram em parte as políticas públicas voltadas para a desconcentração da atividade produtiva localizada na metrópole, que, segundo Negri (1988), em 1970 detinha 74,7% do valor da transformação industrial do Estado. Para entender esse processo, é necessário considerar que o papel do Estado como fomentador e incentivador foi fundamental para garantir o deslocamento espacial das atividades banais do centro dinâmico – a metrópole paulista – para regiões interioranas e outros Estados.

É importante salientar que estamos tratando especificamente de um espaço metropolitano selecionado por fatores de localização do território já preexistentes para receber esses investimentos produtivos, principalmente os estrangeiros e de grande porte. Porém, quando falamos de indústria paulista, estamos lidando com um mosaico complexo de atividades industriais dos mais diversos ramos e localizadas nos mais diversos territórios do Estado.

Vários trabalhos (Selingard-Sampaio, 2009; Suzigan, 2000; Lencioni, 1999; Mamigonian, 1969) já trataram dessa diversidade e demonstram que a origem das atividades industriais esteve principalmente relacionada com os

investimentos de habitantes locais que acumularam capital em outras atividades (agricultura, comércio e serviços) para investir em pequenos estabelecimentos industriais que, em muitos casos, sobrevivem até hoje.

Desse modo, ao falarmos da produção flexível no estado de São Paulo, temos que considerar essa heterogeneidade da indústria paulista. Heterogeneidade essa expressa através da diversidade territorial, histórica, de ramos, de porte e de configuração da atual estrutura produtiva paulista.

Voltando a tratar da concentração territorial da indústria na Região Metropolitana, em meados dos anos de 1970, um movimento de desconcentração industrial começa a ganhar força enquanto estratégia empresarial e política governamental. Do ponto de vista empresarial, era necessário dar respostas à crise econômica (crise do fordismo) que já estava sendo manifestada. Da perspectiva da política pública o discurso estava fundamentado na necessidade de desenvolver o interior e amenizar as disparidades regionais verificadas através do desequilíbrio entre a riqueza gerada na Região Metropolitana, ao passo que outras regiões do Estado apresentavam baixo grau de dinamismo econômico.

Esse processo de desconcentração industrial trouxe novas configurações para a indústria paulista, intensificando sua heterogeneidade perante o crescimento industrial de regiões privilegiadas pela desconcentração (regiões de Campinas, São José dos Campos etc.), mantendo outras regiões como palcos apenas de seu desenvolvimento endógeno e ampliando os papéis da metrópole que passa a se especializar cada vez mais nas atividades de comércio e serviços, principalmente os de ordem superior (alta tecnologia, gerenciais e financeiros).

Lencioni (1999, p.121), ao tratar das transformações ocorridas com o processo de desconcentração industrial, mostra a extensa mancha urbana formada a partir da metrópole, mas estendida até regiões interioranas que receberam as indústrias que migraram da capital, o nome de região metropolitana desconcentrada. Segundo a autora,

Utilizamos o adjetivo desconcentrada para nos referir a esse processo de expansão da indústria para o interior, porque esse é, sobretudo, orquestrado pela atuação das empresas oligopolistas e dos grupos econômicos, que através de fusões, absorções e associações de empresas tem, cada vez mais, centralizado o capital social. Se usássemos a palavra descentralização metropolitana cremos que

estaríamos mais confundindo que esclarecendo, pois o que vem ocorrendo não é um processo de descentralização, nem social e nem espacial. Primeiro, porque cada vez mais a propriedade jurídica do capital se centraliza em poucas mãos, e, em segundo lugar, porque do ponto de vista espacial, reafirma-se, mais e mais, a cidade de São Paulo como centro ao concentrar as atividades de comando do capital. Assim, a metrópole de São Paulo reafirma sua posição de centro nacional e nó de uma rede de cidades mundiais.

Com a nova divisão territorial do trabalho no estado de São Paulo, os setores econômicos iniciam seu processo de reestruturação, principalmente impulsionados pela abertura econômica que possibilitou a compra de tecnologias avançadas. Porém, como já salientamos, a abertura econômica trouxe ao setor produtivo novos desafios devido ao aumento da competitividade expressa pela entrada de produtos importados para o consumo interno. Esse foi um dos principais fatores para a reestruturação produtiva no estado de São Paulo (Gomes, 2007).

De maneira geral, a produção flexível paulista está fundamentada na formação de redes de empresas, geralmente de micro e pequeno portes, altamente especializadas que atuam em parceria oferecendo produtos e matérias-primas para a elaboração final do produto. No interior do estado, vários tipos dessa organização já foram apreendidos em pesquisas sobre a economia de determinados municípios com pujante economia industrial.

Assim, Marília, Catanduva, Birigui, Itápolis e Mirassol, entre outros municípios, já foram alvos de pesquisas que aprenderam em menor ou maior medida essa relação em rede das indústrias que buscam a partir da especialização produtiva e da cooperação uma maneira de se fortalecer diante da competitividade e das instabilidades do mercado. Nesse sentido, o novo paradigma produtivo – o paradigma da flexibilidade – é apreendido em vários municípios do interior do estado a partir da capacidade organizativa e inovadora das micro e pequenas empresas, que são predominantes na estrutura industrial paulista e na brasileira.

De acordo com o Seade (2012), as micro e pequenas empresas representam 98% do número de estabelecimentos (de todos os setores) da economia paulista e participam com 67% de pessoas ocupadas, ao passo que contribuem apenas com 2,7% no total de exportações, algo que levanta a necessidade de mais incentivos para sua internacionalização e competitividade.

Analisando os aspectos que tornam essas empresas um dos pilares de sustentação da economia paulista, Abreu e Giovanni (s/d., p.124), em um artigo sobre as micro e pequenas empresas de Marília, enfatizam que

Conforme Koteski (2001), diferentes fatores contribuem para a crescente participação desse tipo de empresa na economia do Brasil:

- estudos feitos pelo BNDES (Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social) mostram que parte da proliferação dos pequenos empreendimentos é resultado da terceirização das grandes empresas, já que este fenômeno exige que elas, ao buscarem uma maior eficiência, terceirizem as atividades de apoio ao negócio principal.
- absorção de mão de obra demitida das grandes empresas em decorrência de avanços tecnológicos,
- constatação de gradual redução nas taxas de mortalidade de micro e pequenos estabelecimentos e uma expressiva taxa de natalidade de micronegócios.
- estruturas flexíveis que permitem responder melhor e mais rapidamente às crises econômicas,
- exigência de modernidade, que requer empresas mais enxutas, menores e com maior índice de produtividade,
- espírito empreendedor do brasileiro.

Mesmo com esses apontamentos, ainda temos, no Brasil, um parco estímulo às micro e pequenas empresas devido, fundamentalmente, à cultura de nossa política industrial sempre ter sido focada no apoio e estímulo à instalação de grandes unidades produtivas, principalmente as de capital externo; algo que resultou no quase completo abandono do setor público com relação às empresas menores.

Esse baixo estímulo do setor público com relação às PMEs⁴ acaba se somando a alguns fatores que tornam sua posição competitiva ameaçada, tais como instalação e equipamentos tecnologicamente defasados, baixo investimento em pesquisa e desenvolvimento, relutância em adotar inovações gerenciais e organizacionais e dificuldade de cooperação.

Porém, como Nascimento e Segre (2006, p.155) salientam

4 Sigla para micro e pequenas empresas.

Alguns autores (Salerno, 1997; Martin, 2001) definem a flexibilidade como o resultado da interação dos fatores extra e intraempresa. Desta forma, a necessidade de flexibilidade está vinculada ao tipo de processo, de produto, de mercado, da estratégia competitiva, da organização e das relações de trabalho, ou seja, vai depender de todo o escopo de relações da firma e da gestão do trabalho.

É por isso que, vistas separadamente, em muitas PMEs ainda predominam muitos aspectos de rigidez na organização da sua produção. Porém quando ampliamos sua escala de atuação e observamos sua rede de compradores e fornecedores, vemos um grande potencial flexível com capacidade de transformação permanente, adaptação, inovação e flexibilidade.

Em alguns casos, como em Catanduva, muitas PMEs ligadas à cadeia de produção de ventiladores de teto adotaram aspectos da produção flexível (como novas formas de gestão do trabalho e do processo produtivo) a partir da influência das mudanças adotadas em outras empresas da rede, ou seja, uma empresa acaba influenciando a outra e mostrando que essas inovações podem melhorar e tornar mais profissional sua atuação no mercado (Santos, 2011).

Porém, como já salientamos, a estratégia de flexibilização da produção e dos relacionamentos entre as empresas a partir da configuração em rede chega ao Brasil pela porta de entrada das grandes empresas que sentem primeiramente os impactos da crise, seja pelo seu braço financeiro, ou mesmo pelas informações externas de suas sedes localizadas nos países centrais.

Desse modo, a flexibilidade se acentua, primeiramente, nas grandes plantas industriais que passam a incorporar o novo padrão produtivo buscando a máxima eficiência dos trabalhadores, ao passo que também buscavam reduzir o número de funcionários a partir dos resultados das inovações organizacionais e tecnológicas. Isso começa a dar resultados em algumas experiências já relatadas na literatura sobre o assunto, como relata Oliveira (2006, p.88):

No início da década de 1980, através da prática dos CCQs na Volkswagen, as sugestões dos trabalhadores nas tarefas de pintura foram capazes de gerar uma economia equivalente a três carros modelo Gol por mês. Em 1987, um grupo de CCQ inventou uma máquina que liberou 21 dos 27 trabalhadores que faziam a atividade.

Desse modo, as inovações organizacionais se mostraram capazes de reduzir custos, aumentar a produtividade, envolver os trabalhadores nos interesses da empresa e ainda diminuir o quadro de empregados, introduzindo novas expressões à vida da fábrica, tais como o *kanban* (inovação organizacional japonesa que controla os estoques):

o *kanban* chegou ao Brasil em 1977, na unidade produtiva de Yanmar Motores Ltda. em Indaiatuba, e, paulatinamente, outras técnicas foram chegando, tais como a polivalência, o *kaisen*, a qualidade total e a parceria. Em suma, a flexibilidade, mesmo que em unidades isoladas, já continha em si o prenúncio de alteração no padrão industrial do capitalismo brasileiro. (Oliveira, 2006, p.97)

De acordo com esses estudos, vemos que as grandes empresas paulistas, principalmente as do ramo automobilístico, foram os principais “laboratórios” para a flexibilidade industrial no estado de São Paulo.

Esse é um dos ramos mais pesquisados quando o tema é a reestruturação produtiva e a flexibilização industrial. Além do fato de esse ramo estar na vanguarda no que diz respeito às transformações produtivas, ele também é muito significativo no que diz respeito ao poder corporativo internacional, geração de empregos diretos e indiretos e efeito multiplicador através da rede que ele estrutura.

Assim, a produção automobilística lança novas tendências importantes que são seguidas por vários outros ramos, a partir de sua eficiência comprovada na redução de empregos e aumento da produtividade, como destaca Botelho (2002) na tabela a seguir:

Tabela 2 – Montadoras – Brasil: produção, emprego e produtividade (1980-1998)

Ano	1980	1983	1985	1987	1989	1991	1993	1995	1998
Produção (unidades)	1.165,1	896,4	966,7	920,7	1.013,2	960,2	1.391,4	1.635,6	1.585,6
Emprego	133,8	101,0	122,2	113,4	118,3	109,4	106,7	103,9	83,0
Produtividade (veic/ trab/ano)	8,7	8,7	7,9	8,1	8,5	8,8	13	15,7	19,1

Fonte: Sindicato dos metalúrgicos do ABC (1996), Anfavea (2002).
Extraído de Botelho (2002, p.60).

Além das mudanças organizacionais e a introdução de máquinas e equipamentos que diminuem o quadro de trabalhadores, as indústrias automobilísticas estão lançando outras tendências de organização flexível ligadas à própria organização da planta industrial. Nascimento e Segre (2006) destacam que

Dentre as novas estratégias implementadas na indústria, em particular pelas montadoras automobilísticas, destacam-se a adoção dos novos sistemas produtivos em rede tais como o Condomínio Industrial e o Consórcio Modular. O Condomínio Industrial é a configuração produtiva na qual fornecedores de primeira linha (*first tiers*) de componentes ou subconjuntos localizam-se ao redor da montadora ou num raio relativamente pequeno da planta; em alguns casos, os fornecedores localizam-se em terrenos da própria fábrica. No Consórcio Modular, um pequeno número de fornecedores de primeira linha torna-se responsável pela montagem dos produtos, cabendo à empresa as atividades de coordenação, logística, controle da qualidade, desenvolvimento de produtos, *marketing* e vendas. (Marx, Zilbovicius; Salerno, 1997, p.155)

De maneira geral, as empresas têm a possibilidade de aumentar seu potencial competitivo por fatores que propiciam uma flexibilidade que pode ser externa e/ou interna à sua planta. Os fatores externos estão relacionados à desregulamentação das leis trabalhistas, à diminuição do poder dos sindicatos, práticas de subcontratação e terceirização e, em alguns casos, incentivos fiscais. Já os fatores internos dizem respeito à própria organização da planta, a partir da organização do trabalho e da produção, adoção de tecnologias mais flexíveis que podem poupar mão de obra, maior qualificação do trabalho e controle dos estoques.

Esses aspectos configuram os pilares da produção flexível que está em curso no Estado, sempre lembrando que a dinâmica do setor industrial é muito intensa e que novos modelos podem surgir e ser combinados a todo momento, pois a tecnologia não para de se desenvolver e as novas tendências organizacionais podem ser aprimoradas em qualquer lugar e chegar até aqui através da intensa relação entre as empresas a partir da globalização.

Assim, no estado de São Paulo, temos diferenças entre a organização flexível das empresas, além de várias configurações híbridas que combinam aspectos da flexibilidade juntamente com características típicas da produção rígida. Aqui falta uma tabela mostrando, ao longo do tempo, que aumentou o

número de PME, diminuiu o número de trabalhadores em setores com grande incorporação tecnológica mas aumentou o número de vínculos empregatícios no “interior” do estado.

Com uma estrutura produtiva muito diversificada, o território paulista é palco de uma variedade rica de estratégias industriais, além de porta de entrada de muitas tendências que acabam se disseminando em empresas de várias partes do país, pois o centro de comando do capitalismo nacional se reforça na capital paulista.

Considerações finais

Ao longo deste texto, tratamos das transformações que o capitalismo global vem passando a partir da crise estrutural do fordismo que se aprofunda na década de 1970. Vimos que nos países periféricos a configuração desse modelo de desenvolvimento teve seus traços particulares e que isso se repercute na forma como o paradigma industrial se modifica com a crise.

No Brasil, o estado de São Paulo apresenta, historicamente, um papel protagonista no que diz respeito ao setor industrial. Isso se deve em grande parte ao desenvolvimento que esse setor apresentou a partir do investimento de pequenos capitais locais, em um primeiro momento, e posteriormente com a intensa entrada de capitais estrangeiros para a formação de um grande complexo industrial na Região Metropolitana e entorno.

A dinâmica industrial se mostrou tão rica nesse Estado que vemos na atualidade um conjunto complexo de grandes, médias e pequenas empresas inseridas no paradigma flexível a partir de várias estratégias diferentes. Essas estratégias variam de acordo com vários aspectos, dentre os quais: se a empresa atua em rede ou não, de acordo com seu porte, a partir de seu grau de internacionalização, de acordo com seu ramo de produção etc.

Nesse sentido, temos no mosaico industrial paulista uma produção flexível disseminada e combinada com muitos aspectos da produção fordista, ao passo que as transformações macroeconômicas e sociais também mostram a sua influência impactando as empresas.

No atual contexto de globalização, a influência do Estado sobre o restante do país se acentua devido ao reforço da capital paulista enquanto o grande centro de gestão dos fluxos imateriais que se correspondem com a escala

internacional. Nos outros espaços, principalmente na extensa rede de cidades médias, as empresas industriais buscam se tornar, cada vez mais, competitivas no cenário nacional e internacional, lançando formas de flexibilidade que são reforçadas pelo apoio de centros de ensino e pesquisa públicos e privados, além de diferentes serviços que são oferecidos nessas cidades.

Referências bibliográficas

- ABREU, A. GIOVANINI, D. A. *Formas de inserção produtiva das micro e pequenas empresas de alimentos da região de Marília*. Disponível em <<http://revista.univem.edu.br/index.php/REGRAD/article/.../45/72>>. Acesso em: jul. 2012.
- ANTUNES, R. *Adeus ao trabalho?* Ensaio sobre as metamorfoses e a centralidade do mundo do trabalho. 5.ed. São Paulo: Cortez, 1998/2000.
- BENKO, G. *Economia, espaço, globalização na aurora do século XXI*. São Paulo: Hucitec, 1996.
- BOTELHO, A. Reestruturação produtiva e produção do espaço: o caso da indústria automobilística instalada no Brasil. *Revista do Departamento de Geografia*, n.15, 2002.
- BOYER, R. *A teoria da regulação: uma análise crítica*. São Paulo: Nobel, 1990.
- CÍCERO, E. C. *A indústria de calçados de Birigui: origem, reestruturação produtiva e formação de uma economia de aglomeração*. 170f. Dissertação de Mestrado em Geografia – Faculdade de Ciências e Tecnologias, Universidade Estadual Paulista, Presidente Prudente, 2011.
- DUPAS, G. A lógica da economia global e a exclusão social. *Revista Estudos Avançados*, v.12, 1998, p.121- 159.
- DUPAS, G. A lógica econômica global e a revisão do *Welfare State*: a urgência de um novo pacto. *Estudos Avançados*, 12 (33), 1998, p.171-183.
- GOLDENSTEIN, L. SEABRA, M. Divisão territorial do trabalho e nova regionalização. *Revista do Departamento de Geografia*, São Paulo, n.1, p.21-47, 1982.
- GOMES, M. T. S. *O processo de reestruturação produtiva em cidades médias do Oeste Paulista: Araçatuba, Birigui, Marília, Presidente Prudente e São José do Rio Preto*. 331f. Tese de Doutorado em Geografia – Faculdade de Filosofia, Letras e Ciências Humanas, Universidade de São Paulo, São Paulo, 2007.
- HARVEY, David. *A condição pós-moderna*. São Paulo: Loyola, 1992.
- LEBORGNE, D; LIPIETZ, A. Flexibilidade defensiva ou flexibilidade ofensiva: os desafios das novas tecnologias e da competição mundial. In: VALLADARES, L; PRETECEILLE, E. (Coords.) *Reestruturação urbana: tendências e desafios*. São Paulo: Nobel, 1990, p.17-40.
- LEBORGNE, D; LIPIETZ, A. O pós-fordismo e seu espaço. *Espaço e Debates*; n.25, 1988.
- LENCIONI, S. Mudanças na metrópole de São Paulo e transformações industriais. In: SPOSITO, E. S. (Org.) *Dinâmica econômica, poder e novas territorialidades*. 1 ed. Presidente Prudente: unesp/FCT: GAsPERR, 1999, p.115-136.

- LIPIETZ, A. *Audácia: uma alternativa para o século 21*. São Paulo: Nobel, 1991.
- _____. Fordismo, fordismo periférico e metropolização. *Ensaio FEE*. Porto Alegre, 10(2):303-335, 1989.
- _____. *O capital e seu espaço*. São Paulo: Nobel, 1998.
- MAMIGONIAN, A. Notas sobre o processo de industrialização no Brasil. *Boletim do Departamento de Geografia, FFCL de Presidente Prudente*. Presidente Prudente, 1969.
- MATTOSO, J. *O Brasil desempregado*. Como foram destruídos mais de 3 milhões de empregos nos anos 90. 2.ed.. São Paulo: Fundação Perseu Abramo, 1999.
- NASCIMENTO, R. P. SEGRE, L. M. Competitividade no setor automobilístico: um modelo de análise da flexibilidade no Brasil. *Revista Gestão Industrial*, v.2, n.3, 2006.
- NEGRI, B. *Concentração e desconcentração industrial em São Paulo (1880-1990)*. Campinas: Unicamp, 1996.
- OLIVEIRA, E. *Toyotismo no Brasil*. Desencantamento da fábrica, envolvimento e resistência. São Paulo: Expressão Popular, 2004.
- SANTOS, E. C. *O processo de reestruturação produtiva nas indústrias de Catanduva – SP*. 158f. Dissertação de Mestrado em Geografia – Faculdade de Ciências e Tecnologias, Universidade Estadual Paulista, Presidente Prudente, 2011.
- SELINGARD – SAMPAIO, S. *Indústria e território em São Paulo*. A estruturação do multicóplexo territorial industrial paulista 1950-2005. Campinas, São Paulo: Editora Alínea, 2009.
- SOJA, E. W. *Geografias pós-modernas: a reafirmação do espaço na teoria social crítica*. Rio de Janeiro: Jorge Zahar, 1993.
- SPOSITO, E. S; FIRKOWSKY, O. L. C. (Orgs.) *Indústria, ordenamento do território e transportes: A contribuição de André Fischer*. São Paulo: Expressão Popular, 2008.
- SUZIGAN, W. *Indústria brasileira: origem e desenvolvimento*. São Paulo: Hucitec, Ed. da Unicamp, 2000.
- TUMOLO, P. S. Reestruturação produtiva no Brasil: um balanço crítico introdutório da produção bibliográfica. *Educação & Sociedade*, n.77, 2011.