

O CAPITALISMO FACE AOS TRABALHADORES

atitudes típicas dos dirigentes empresariais em espaços económicos caracterizados por salários relativamente elevados

A. Substituição de trabalhadores por equipamentos de produção sofisticados.

Traduz-se num aumento da produtividade do trabalho, da qualidade (por vezes...) e, portanto, da competitividade; mas não liberta necessariamente da pressão concorrencial proveniente de espaços económicos onde vigoram salários mais baixos, visto o recurso a equipamentos produtivos tecnologicamente sofisticados não assegurar automaticamente vantagem em termos de custo: para uma mesma produção, o montante dos salários (directos e indirectos) incorporados - por exemplo, pelos trabalhadores num determinado país africano - pode ser inferior ao das amortizações (de equipamento) incorporadas por uma empresa situada na Dinamarca; do que resulta que o custo por unidade produzida não se torna relativamente mais baixo pelo facto de se adoptar a solução capital-intensiva. Cumulativamente, há que atender ao facto de as estruturas básicas de produção de muitas empresas situadas em África, na Ásia, na América Latina serem francamente degradantes, resultado de uma deliberada poupança em capital constante.

B. Concentração em actividades de elevado valor acrescentado e externização das restantes actividades.

Por exemplo, na indústria têxtil, italianos e alemães - dois dos maiores exportadores mundiais - separam as actividades de *design* e promoção comercial da fabricação *stricto sensu*, remetendo esta última para espaços económicos de menor taxa salarial.

A externização da actividade produtiva não tem, necessariamente, uma dimensão internacional; podendo basear-se na existência de diferenças nacionais do salário, como no caso típico do sul *versus* norte da Itália. Pode não ter, sequer, dimensão regional; baseando-se na existência de diferenças locais do salário, como no caso dos empregados em pequenas *versus* grandes empresas no Japão.

A externização não se limita ao facto de serem os postos de trabalho menos qualificados - ou seja, menos relevantes do ponto de vista da valorização do capital - a deslocarem-se em direcção às pessoas; podendo ser estimulada, também, pelo

movimento inverso: a deslocação das pessoas em direcção a estes postos de trabalho, sejam elas provenientes do próprio país ou do estrangeiro.

Nos termos supra, *externização* é, portanto, um conceito mais abrangente que *deslocação geográfica*.

No que concerne a deslocação geográfica da actividade económica, o actual *boom* da mesma tem subjacente a maior facilidade de transporte de bens e de transmissão da informação¹, bem como a redução dos respectivos custos. Subsistem, todavia, obstáculos à deslocação geográfica. Sem pretensões de exaustão, salientamos seguidamente alguns destes obstáculos.

1. Associados às potenciais zonas de instalação das actividades económicas:
 - instabilidade social;
 - menor capacidade laboral das populações locais²;
 - inexistência de infraestruturas.
2. Decorrentes de considerações de defesa nacional sustentadas por poderosos *lobbies* militares: a indústria de material de guerra sofisticado.
3. Decorrentes de características das actividades económicas, que as tornem impossíveis de deslocar geograficamente: é o caso típico do turismo.

Por seu turno, para além do salário outras razões existem para a deslocação geográfica de actividades económicas. Por exemplo, na indústria siderúrgica, a estratégia empresarial de deslocação geográfica não tem que ver com a questão do salário, mas sim com o consumo. Em países de maior desenvolvimento económico tem aumentado a utilização de novos materiais que substituem parcialmente o aço. Em contrapartida, noutros países, a maior necessidade de construção de infraestruturas e o baixo preço relativo do aço têm incrementado o seu consumo e, deste modo - atendendo a que a exportação é, apesar de tudo, bastante dispendiosa - têm igualmente influenciado a localização desta indústria.

Com o processo de *externização*, os mais prejudicados são os trabalhadores menos qualificados em espaços económicos de maior nível salarial: tendencialmente, se a sua função / empresa for passível de deslocação geográfica, esta verificar-se-á; caso contrário, de que são exemplo a actividade comercial ou a construção civil e obras públicas, haverá “importação” de trabalhadores com salário inferior.

¹ Aumentando a velocidade de rotação do capital e, conseqüentemente, a grandeza da taxa de lucro.

² Aspecto eventualmente superável pelo recurso ao enquadramento por parte de trabalhadores qualificados.

C. Flexibilização, na sua vertente laboral (numérica, do tempo de trabalho, funcional, de pagamento).

Radica na possibilidade de os dirigentes empresariais:

- definirem quantos e quais os trabalhadores ao seu dispor (flexibilidade numérica);
- definirem a quantidade de trabalho a prestar pelos trabalhadores ao seu dispor, bem como o momento de prestação desse trabalho (flexibilidade do tempo de trabalho);
- reorganizarem o processo de trabalho e reafectarem os trabalhadores de que dispõem (flexibilidade funcional);
- definirem as condições de remuneração dos trabalhadores de que dispõem (flexibilidade de pagamento).

A exigência de flexibilidade laboral, nos moldes actuais, surgiu na sequência de alterações económicas e sociais relevantes.

A situação de partida é a dos anos imediatamente posteriores à 2ª Guerra Mundial, em que a firme motivação das populações de um conjunto de países desenvolvidos³ para a necessidade de evitar a desestabilização da economia e as desastrosas consequências sociais daí provenientes, possibilitou a implementação de uma política económica intervencionista⁴, consubstanciada em medidas orçamentais⁵ e monetárias; procurando assim salvaguardar uma taxa de emprego, um grau de estabilidade dos preços e um bem-estar socialmente satisfatórios. Paralelamente, com o decisivo beneplácito - e, até, incentivo - do poder político, verificou-se uma repartição de ganhos de produtividade a favor dos trabalhadores por via da negociação colectiva; abrindo-se, assim, um vasto campo de acção sindical⁶. O aumento continuado dos salários reais, daqui proveniente, foi o grande pilar do aumento da procura interna e do crescimento da produção nacional verificado neste período. Em contrapartida, passaram para segundo plano questões ligadas à qualidade da vida laboral - o *taylorismo* apenas se mecanizou, dando lugar ao

³ Entre os quais sobressaem, sem dúvida, os da Europa capitalista que haviam sido mais atingidos pela guerra; mas onde também se incluem a Austrália, a Nova Zelândia, o Canadá, os EUA,...

⁴ Cujo principal teorizador foi John Maynard Keynes.

⁵ Englobando a manipulação das despesas públicas e da taxa de imposição.

⁶ Em sentido lato, visto englobar também outras estruturas representativas dos trabalhadores, como sejam os “conselhos de empresa”, “comités de empresa ou “comissões de trabalhadores”.

*fordismo*⁷ - generalizando-se o entendimento de que o trabalho embrutecedor era compensável por um bom pagamento que possibilitasse uma elevada capacidade de consumo; assumindo este, portanto, o carácter de “escape” à penosidade do processo de trabalho.

Subsequentemente, os cinco factores estruturais a seguir discriminados - que, entretanto, surgiram ou adquiriram maior premência - justificaram que a “flexibilidade” e, particularmente, a “flexibilidade laboral”, passassem para primeiro plano em termos de exigência empresarial e consequente actividade legislativa do poder político⁸.

1. A maior internacionalização do processo produtivo e o consequente acréscimo do risco empresarial.

Numa primeira instância, vem aumentar o número de concorrentes que operam em cada mercado, regional ou nacional. Como as empresas já existentes não têm informação precisa sobre estes concorrentes e sobre as suas capacidades e intenções, daqui decorre um acréscimo do risco de negócio das mesmas.

Paralelamente, o poder e o acréscimo de protagonismo das transnacionais têm também consequências negativas, que se traduzem num acréscimo de risco de todo um conjunto de empresas que delas dependem ou que com elas concorrem. Por exemplo, a mudança do local de instalação de uma unidade produtiva pertencente a uma transnacional acarreta consequências negativas para as empresas fornecedores no local de origem e para as concorrentes no local de destino.

Por sua vez, a internacionalização tem efeitos devastadores nas políticas económicas de Estados (capitalistas) de menor poder. Os dirigentes de PME's vêm-se frequentemente impossibilitados de solicitar significativa intervenção do poder político nacional a seu favor, já que o próprio poder político tem reduzido ou nulo domínio de intervenção em questões como a localização de empresas transnacionais e a limitação ao comércio internacional⁹. Portanto, mais factores de risco.

Finalmente, a internacionalização do mercado financeiro, com os movimentos de capitais que lhe são inerentes, é factor de risco devido às possibilidades de

⁷ Embora a implementação do denominado *fordismo* não tenha sido uniforme em todos os países.

⁸ Como decorrência, passaram também para primeiro plano da análise económica e sociológica.

⁹ Por exemplo, como condicionar importações em Portugal, no quadro da actual União Europeia?

alteração, quer do montante de capitais disponíveis (regional ou nacionalmente) para investir na actividade produtiva quer do custo dos mesmos.

2. As estratégias de focalização e diferenciação.

*O círculo virtuoso fordiano*¹⁰ do período pós-2ª Guerra Mundial baseava-se na estabilidade da sequência: aumento da produtividade → aumento do salário → aumento da procura interna → aumento do investimento → aumento do emprego e da produtividade. Nestes termos, o crescimento da produção nacional coadunou-se perfeitamente com a produção estandardizada e em grandes séries, destinada a atender às necessidades de grandes massas populacionais. Contudo, a partir do final dos anos 70:

- o menor crescimento da produtividade;
- as consequentes restrições nos aumentos salariais, associadas a uma procura insuficiente por parte da população dos países menos desenvolvidos¹¹;
- a crescente desigualdade na distribuição do rendimento;

levaram os dirigentes empresariais a recorrer mais acentuadamente a *estratégias de focalização e diferenciação* que obrigam as empresas - e, por conseguinte, a sua concorrência - a mudar mais frequentemente as características da produção ou a uma actividade sazonal mais acentuada. O tipo de produção acima referido - estandardizada e em grandes séries - tornou-se, então, relativamente desajustado; aparecendo como mais competitiva a produção diversificada e de pequenas / médias séries, a exigir outro tipo de actividade laboral.

De salientar que as tecnologias de produção apelidadas de 'flexíveis' constituem um auxílio precioso às estratégias de focalização e diferenciação: devido à sua maior adaptabilidade face à mudança nas características da produção, tornam-se mais vocacionadas para o fabrico de sequências de pequenos e médios lotes de bens; que não eram fabricáveis em condições de produtividade satisfatórias por via dos grandes sistemas de máquinas integradas¹².

3. Redução das existências de matérias e mercadorias.

A diversificação de produtos e a necessidade de reduzir os custos de armazenamento e os custos financeiros associados às existências - ou, os

¹⁰ Vide referência à expressão, por exemplo, em Coriat (s.d.).

¹¹ Com excepção dos produtores de petróleo.

¹² A denominada automatização rígida.

proveitos financeiros perdidos por causa do investimento de capital em existências - são factores que levam à redução das existências de matérias e mercadorias e a uma laboração mais próxima do período de venda¹³.

4. O acréscimo de serviços pessoais.

Com a crescente desigualdade na distribuição do rendimento adquirem maior relevância as necessidades típicas dos grupos mais favorecidos, cuja satisfação exige o desenvolvimento de actividades que designamos genericamente como “serviços pessoais”; e que têm de ser formatadas à medida do tempo disponível dos utilizadores - o qual, frequentemente, é escasso e é incerto do ponto de vista cronológico¹⁴ - e das suas preferências pessoais.

5. Amortização rápida do activo fixo das empresas.

Elevados investimentos em equipamentos produtivos (directos e indirectos) e a rápida obsolência tecnológica dos mesmos obrigam a produções volumosas e em tempo curto.

BIBLIOGRAFIA:

1. Coriat, Benjamin (s.d.), “Un contrato post-tayloriano: el acuerdo “Saturn” en la industria automotriz norteamericana y su significación”, in Stankiewicz, François (org.), *Las estrategias de las empresas frente a los recursos humanos - el post-taylorismo*, (comunicações apresentadas nas IX Jornadas do CNRS-Centre National de Recherches Sociales, realizadas em 1987, em Lille), Buenos Aires, Humanitas-PROIITTE (Programa Interdisciplinario de Investigaciones sobre Tecnología, Trabajo y Empleo), pp. 303-315.
2. Liemt, Gijbert van (1992), "Economic globalization: labour options and business strategies in high labour cost countries", *International Labour Review*, volume 131, nº 4-5, pp. 453-470.
3. Recio, Albert (Outono de 1988), “Flexibilidad, eficiencia y desigualdad (notas sobre la flexibilidad laboral)”, *Sociologia del trabajo*, nº 4, pp. 81-105.
4. Sengenberger, Werner (1992), "Intensified competition, industrial restructuring and industrial relations", *International Labour Review*, volume 131, nº2, pp. 139-154.
5. Sengenberger, Werner (1992.a), “Future prospects for the European labour market: visions and nightmares”, in Castro, Alberto *et alii* (org.), *International Integration and Labour Market Organisation*, London, Academic Press Limited, pp. 41-52.
6. Wood, Adrian (1994), *North-South Trade, Employment and Inequality - changing Fortunes in a Skill-Driven World*, Oxford, Oxford University Press, pp. 492.

¹³ Aumentando a velocidade de rotação do capital e, conseqüentemente, a taxa de lucro.

¹⁴ Os grupos profissionais relativamente mais favorecidos em termos de rendimento englobam, em grande medida, pessoas submetidas a um ritmo de trabalho exigente.