Mini case Taylorismo e Fordismo

Em meados da década de 1920,

A TGAgro já foi uma pequena fazenda de Café, localizada em São Paulo, antes da crise de 1929 ela fechou um contrato de exportação que exigiria o aumento da produção em 10 vezes a capacidade atual, devido a demanda por cafés nos países Europeus. O contrato fazia parte do incentivo a indústria cafeeira no país. O pagamento pela ampliação da produção foi antecipado para que pudéssemos fazer os investimentos necessários.

A produção atual consistia em pagar para os funcionários por dia trabalhado em uma determinada área da plantação. E os supervisores da fazenda incentivavam com gritos e broncas a rapidez na produção, mas não a qualidade e padronização. Cada equipe era então responsável por todas as etapas do processo produtivo: preparo do solo, fertilização, plantação, cuidados e colheita.

O dinheiro adiantado não permitia a compra de mais terras, então, os donos da terra resolveram pagar por um treinamento dos seguidores de Frederick Taylor. Os consultores Henry Gautt, Frank Gilbreth e Harrington Emerson estiveram em nossa plantação, palestrando sobre as pesquisas de tempos e movimentos, especialização de tarefas e aumento da eficiência da produção. Ideias que até então não eram muito conhecidas no brasil a não ser pelo popular livro Princípios de Administração Científica de Frederick Taylor.

Além disso, nossa equipe via que nos últimos anos a fábrica de carros Ford começara a produzir a toque de caixa com algo novo que chamavam de linha de produção. Os carros da Ford modelo T estavam em todas as capas de revista e começavam a ficar famosos mundialmente, principalmente pela sua popularização e baixíssimo preço. Inspirados por essas ideias, nossa equipe de agrônomos na função de administradores e gerentes de produção resolveram implementá-las. Sua função é trazer e defender ao menos 5 ideias baseadas no taylorismo e no fordismo para aumentar a eficiência da nossa produção e cumprir com o contrato.

As melhores ideias de acordo com os pressupostos da época serão implementadas na fazenda. E na sequência exploraremos quais as consequências dessas ideias para os trabalhadores e como elas evoluíram nos anos subsequentes.

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

Formato: Em 6 grupos aleatórios vocês terão 15 min para criar um pitch de vendas de ideias para seu chefe. Trazendo argumentos que convençam os diretores da fábrica a implantar suas propostas. Depois terão 3 min para apresentar as cinco ideias para aumentar nossa produtividade. Sejam criativos, porém sintéticos na apresentação. E lembrem-se do contexto histórico e do conteúdo visto até aqui.

Ao final cada grupo deve designar um apresentador principal que deve fazer o pitch de vendas para a turma. As 5 melhores ideias da turma serão implementadas na TGAgro.