

Chips & sweating system: metáforas para a reestruturação produtiva

Hoyêdo Nunes Lins

Professor do Departamento de Ciências Econômicas da Universidade Federal de Santa Catarina, com participação no Programa de Pós-Graduação em Economia dessa Universidade.

Resumo

Este artigo discute a reestruturação industrial precipitada pelas mudanças macroeconômicas observadas no Brasil, nos anos 90. Focalizando os setores têxtil e vestuarista de Santa Catarina, o estudo mostra que as reações das empresas às novas condições de atuação foram diversificadas. Algumas tentaram modernizar suas estruturas, incorporando maquinário novo e melhorando as atividades de criação, como o "design". Mas muitas aprofundaram a prática da subcontratação, principalmente do tipo conjuntural e de capacidade, junto a microempresas, cooperativas de trabalhadores e costureiras em domicílio. As diferentes respostas traduziram-se em muitas demissões e em precariedade do trabalho. A reestruturação significou que o "chip", símbolo da modernização tecnológica no alvorecer do século XXI, se apresentou de mãos dadas com formas de organização produtiva ao estilo das "sweatshops", símbolo das precárias condições de trabalho em trajetórias industriais precoces, séculos atrás.

Palavras-chave

Reestruturação produtiva; indústrias têxteis e vestuaristas; mudanças no trabalho.

Abstract

The article concentrates on the industrial restructuring prompted by recent macroeconomic changes in Brazil. Looking upon the textiles and clothing sectors of Santa Catarina, it argues that the firms reacted differently to the new conditions. Some tried to modernize their structures, incorporating new machinery and improving design activities, among other things. But many increased subcontracting practices, mainly of the capacity or concurrent type, involving smaller firms, workers' cooperatives and homeworkers. The different responses

resulted in big job losses and in worse conditions to the workers. Restructuring meant that chips, the best symbol of modern technology, went hand in hand with forms of production organization which recall the sweatshops typical of the early periods of manufacturing.

**Os originais deste artigo foram recebidos
por esta Editoria em 05.11.02.**

Lugar-comum nos discursos em favor da liberalização do comércio com o Exterior é o entendimento de que a concorrência ampliada tende a provocar choque de modernização nas estruturas produtivas, nutrindo a competitividade. Desde os anos 80, essa expectativa permeou movimentos que, praticamente, fizeram desaparecer as históricas políticas de substituição das importações na América Latina como um todo (Katz, 1996). O Brasil, onde tal orientação foi observada menos precocemente, não configurou exceção: desobstruídas, as forças de mercado deveriam redundar, segundo a retórica do Governo, em maior eficiência produtiva e comercial, escorada na modernização tecnológica e no aperfeiçoamento organizativo (Íntegra..., 1990).

Assim estimulado, o crescimento das importações foi notável e impôs ajustes em diferentes setores da economia brasileira, especialmente na indústria (Miranda, 1996). Mas foi com a política de câmbio associada ao Plano Real, vigente até o início de 1999, que as importações realmente “explodiram”, e a competição dos fabricantes estrangeiros revelou-se plena de conseqüências: a exposição em um nível de concorrência até então pouco conhecido reverberou intensamente, suscitando modernização, que representou maior eficiência técnica e alocativa e maior especialização produtiva (Moreira, 1999).

A liberalização do comércio externo brasileiro não se revelou desacompanhada de custos sociais. Não parece existir dúvida de que, pelo menos no curto prazo e principalmente no que concerne à indústria de transformação, “(...) a mudança de regime [comercial] acabou por agravar a situação de desemprego (...)” (Moreira; Najberg, 1999, p. 491). Essa piora, note-se, é só um aspecto da “conta social” das mudanças recentes, pois, ao mesmo tempo, e de uma forma geral, se aprofundou dramaticamente o caráter precário das condições de trabalho. Em grande medida, e ainda que especificidades setoriais e subsetoriais sejam importantes, na base de tais tendências figurou a reestruturação do aparelho industrial brasileiro em face do novo quadro concorrencial, uma observação também aplicável a outros países latino-americanos que percorreram trajetórias semelhantes (Castro; Dedecca, 1998).

É a face social da reestruturação produtiva que constitui o principal foco de atenção neste artigo. O objetivo é argumentar que os resultados dos ajustes efetuados não se enfeixam só na proclamada modernização, pelo menos em setores intensivos em mão-de-obra. Com esse propósito, focalizam-se as in-

dústrias têxteis e vestuaristas de Santa Catarina, estado onde as correspondentes atividades têm grande importância, destacando-se até em escala nacional. O que se procura assinalar é que, ombro a ombro com inovações ligadas, por exemplo, à disseminação de máquinas com dispositivos microeletrônicos, essas atividades testemunharam, na última década do século XX, o revigoramento de sistemas de trabalho que caracterizaram fases pretéritas da trajetória do capitalismo, como o trabalho domiciliar.

1 - O contexto: concorrência e reestruturação na cadeia têxtil brasileira

A abertura comercial desnudou a cadeia têxtil brasileira em considerável descompasso com os padrões internacionais (Coutinho; Ferraz, 1994). As décadas anteriores tinham registrado importantes inovações internacionais nas respectivas atividades, em resposta à desenvoltura de fabricantes asiáticos convertidos em protagonistas de relevo no universo têxtil-vestuarista. Na esteira dessas inovações, o setor acusou aumento da intensidade de capital, com a introdução/disseminação de dispositivos microeletrônicos nas máquinas e equipamentos e o progressivo uso da informática nas etapas de criação (Hoffman, 1985). Ao mesmo tempo, ampliou-se o uso de insumos modernos, fabricados com fibras artificiais e sintéticas, tributários de mais qualidade nos produtos e de melhorias na produção. Tudo somado, o correspondente padrão de concorrência passou a ostentar alto grau de qualidade, flexibilidade produtiva e diferenciação da oferta em sintonia com as tendências da moda.

No plano organizacional, adquiriram proeminência as redes internacionais de empresas que operam em fases diferentes da cadeia produtiva. Aspecto maior dessas redes é que, no seu interior, são potencializadas estratégias de volumosa subcontratação em países/regiões de menores salários: Gereffi (1997) fala em *production sharing* para as iniciativas de empresas norte-americanas, em *outward processing* para as de firmas européias e em *outward processing arrangements* para as de fabricantes asiáticos. Cabe assinalar que essas redes incluem atividades de comércio varejista e têm a sua logística normalmente assegurada pela informatização das relações.

Foi nesse contexto de amplas mudanças na cadeia têxtil que o Brasil, reduzindo um protecionismo de décadas, expôs as suas correspondentes atividades a uma maior concorrência externa. Isso resultou do encolhimento das alíquotas de importação e, desde o Plano Real, da sobrevalorização do câmbio, mantida até o início de 1999. Em decorrência, a balança comercial do setor acusou marcado incremento das importações, principalmente desde meados da década de 90, quando as exportações passaram a declinar sensivelmente e a favorecer ainda mais os saldos negativos (Lins, 2000a).

Em face de tal quadro, com pressões até então pouco observadas, as indústrias têxteis e vestuaristas brasileiras avançaram na reestruturação. A grande redução de unidades produtivas nos segmentos de fiação, tecelagem, malharia e beneficiamento — cujo número caiu mais de 40% entre 1990 e 1998 (Prado, 1999) — ocorreu em meio a mudanças que, além do desaparecimento de empresas, englobaram alterações no *mix* de produtos e processos de modernização tecnológica e organizacional alicerçados em grandes investimentos. Vale assinalar que essas iniciativas foram registradas, principalmente, nas maiores empresas, pois as firmas menores se revelaram menos capazes, em boa parte dos casos, de realizar mudanças substanciais (Garcia, 2000). Merece realce, também, o fato de os ajustes terem representado ampliação da intensidade de capital, que resultou em atualização tecnológica conforme os padrões internacionais, em particular nos segmentos de fiação, tecelagem e tinturaria/estamparia (Gorini, 2000).

Dignos de nota foram os reflexos no terreno do emprego, pois a redução do número de empresas e a modernização tecnológica e organizacional redundaram em compressão dos contingentes assalariados. Com efeito, dados da **Relação Anual de Informações Sociais (RAIS)** indicam que a indústria têxtil brasileira viu desaparecer quase 83.000 empregos entre 1995 e 1998 (Tabela 1). A desagregação desse encolhimento por tamanho de estabelecimento permite observar melhor os contornos da dinâmica em curso: foram as unidades de portes médio e, sobretudo, grande que perderam postos de trabalho, o que é indicativo da incidência dos processos de ajuste.

Em 1999 e 2000, houve recuperação dos níveis de emprego em termos agregados, mas em trajetória na qual, em flagrante contraste com as unidades de portes médio e grande, as de menor tamanho ultrapassaram largamente os patamares do início do período coberto pelos dados. A representatividade dos estabelecimentos médios no emprego total caiu de quase 30% em 1995 para pouco mais de um quarto em 2000, e a dos estabelecimentos maiores regrediu de 26% para menos de um quinto. Também sugestivas da dimensão social da reestruturação são as informações sobre volumes de emprego por faixas de remuneração. Enquanto o número de empregados na faixa de até 1,00 salário mínimo caiu pouco, as quantidades nas faixas de 2,01 a 5,00 salários mínimos e de 5,01 salários mínimos ou mais diminuíram sensivelmente. Esse foi o caso, sobretudo, da última faixa, que apresentou, em 2000, quase a metade do número observado em 1995; no fim do período, essa faixa representava menos de 11% do total empregado, contra quase 20% em 1995. O ganho de contingentes ocorreu na faixa de 1,01 a 2,00 salários mínimos: crescimento de 57% na quantidade e evolução na representatividade de um quarto do total para mais de 38% entre 1995 e 2000.

Tabela 1

Empregos nos estabelecimentos com vínculos empregatícios no ano, segundo o tamanho do estabelecimento e a faixa de remuneração em dezembro, na indústria brasileira — 1995-00

DISCRIMINAÇÃO	1995	1996	1997
Por tamanho dos estabelecimentos			
Total	688 275	662 441	620 544
Participação (%)	100	100	100
Índice	100	96,2	90,2
Até 19 empregados	144 078	139 825	151 515
Participação (%)	20,9	21,1	24,4
Índice	100	97,0	105,2
De 20 a 99 empregados	165 185	163 222	167 669
Participação (%)	24,0	24,6	27,0
Índice	100	98,8	101,5
De 100 a 499 empregados	199 254	187 324	164 671
Participação (%)	28,9	28,3	26,5
Índice	100	94,0	82,6
De 500 empregados ou mais	179 758	172 070	136 689
Participação (%)	26,1	26,0	22,0
Índice	100	95,7	76,0
Por faixa de remuneração em salários mínimos (SMs)			
Total	688 275	662 441	620 544
Participação (%)	100	100	100
Índice	100	96,2	90,2
Até 1,00 SM	28 932	26 191	24 187
Participação (%)	4,2	3,9	3,9
Índice	100	90,5	83,6
De 1,01 a 2,00 SMs	171 195	163 455	170 479
Participação (%)	24,9	24,7	27,5
Índice	100	95,5	99,6
De 2,01 a 5,00 SMs	335 287	328 086	305 458
Participação (%)	48,7	49,5	49,2
Índice	100	97,8	91,1
De 5,01 SMs ou mais	134 151	127 089	104 140
Participação (%)	19,5	19,2	16,8
Índice	100	94,7	77,6

(continua)

Tabela 1

Empregos nos estabelecimentos com vínculos empregatícios no ano, segundo o tamanho do estabelecimento e a faixa de remuneração em dezembro, na indústria brasileira — 1995-00

DISCRIMINAÇÃO	1998	1999	2000
Por tamanho dos estabelecimentos			
Total	605 307	641 519	702 094
Participação (%)	100	100	100
Índice	87,9	93,2	102,0
Até 19 empregados	154 276	161 217	176 282
Participação (%)	25,5	25,1	25,1
Índice	107,1	111,9	122,3
De 20 a 99 empregados	174 232	188 042	207 199
Participação (%)	28,8	29,3	29,5
Índice	105,5	113,8	125,4
De 100 a 499 empregados	161 018	169 839	181 896
Participação (%)	26,6	26,5	25,9
Índice	80,8	85,2	91,3
De 500 empregados ou mais	115 781	122 421	136 717
Participação (%)	19,1	19,1	19,5
Índice	64,4	68,1	76,1
Por faixa de remuneração em salários mínimos (SMs)			
Total	605 307	641 519	702 094
Participação (%)	100	100	100
Índice	87,9	93,2	102,0
Até 1,00 SM	24 633	24 440	27 369
Participação (%)	4,1	3,8	3,9
Índice	85,1	84,5	94,6
De 1,01 a 2,00 SMs	201 705	225 120	268 445
Participação (%)	33,3	35,1	38,2
Índice	117,8	131,5	156,8
De 2,01 a 5,00 SMs	287 756	297 796	312 676
Participação (%)	47,5	46,4	44,5
Índice	85,8	88,8	93,2
De 5,01 SMs ou mais	80 089	81 616	75 834
Participação (%)	13,2	12,7	10,8
Índice	59,7	60,8	56,5

FONTE DOS DADOS BRUTOS: RAIS (<http://www.mte.gov.br>)

NOTA: 1. Os dados referem-se a 31 de dezembro de cada ano.
2. O índice de crescimento tem como base dez./95 = 100.

2 - Os têxteis catarinenses diante da abertura comercial

As indústrias têxteis e vestuaristas de Santa Catarina não foram poupadas da situação produzida pela abertura comercial do Brasil. Entrevistas em 65 empresas de pequeno e médio portes (PMEs), localizadas em várias regiões do Estado, sugeriram que a maioria dos fabricantes foi afetada, direta ou indiretamente, em especial no segmento que produz artigos para o vestuário. As conseqüências diretas relacionaram-se à concorrência dos produtos importados nos próprios mercados das firmas; as indiretas tinham a ver com as reações de clientes, fornecedores ou concorrentes ao aumento das pressões competitivas representadas pelas importações (Lins, 2000b).

As respostas das empresas ao novo quadro concorrencial foram heterogêneas, mas, de um modo geral e com significativa variação de intensidade, envolveram investimentos dirigidos à modernização das estruturas produtivas e organizacionais. Um dirigente do Sindicato das Indústrias de Fiação, Tecelagem e do Vestuário de Blumenau (Sintex) — maior cidade do Vale do Itajaí, principal região têxtil-vestuarista de Santa Catarina, com destaque nacional — sublinhou, em artigo sobre o quadro vigente em meados dos anos 90, que “(...) as empresas tiveram que acelerar o processo de modernização tecnológica da produção, diminuir os custos e aumentar a produtividade” (Kuhn, 1996, p. 2).

De fato, a referida pesquisa nas PMEs indicou que, não obstante a aludida diferenciação nas respostas às novas condições de operação, os investimentos visaram, antes de tudo, à atualização tecnológica de máquinas e equipamentos, facilitada por bens de capital estrangeiros mais acessíveis, tendo em vista a própria abertura comercial. Inovações organizacionais, além de avanços na área de criação (estilismo, modelagem, *design*), também ocorreram em algumas dessas empresas. Mesmo que as firmas de menor porte só raramente tivessem efetuado movimentos importantes nessa direção, pouco menos de um quinto do conjunto de PMEs estudadas já tinha introduzido a tecnologia CAD, essencial para o desempenho competitivo nas atividades em foco (Lins, 2000a). Iniciativas do gênero ocorreram mesmo em áreas de menor envolvimento relativo nas atividades dessa cadeia produtiva, como são exemplos as regiões de Criciúma (Lins, 2002a) e, até mesmo, Florianópolis (Lins, 2002b), no que concerne à fabricação de artigos de vestuário.

Dados disponibilizados pelo Sintex são ilustrativos da dinâmica recente dessas atividades e de suas conseqüências (Tabela 2). Entre 1990 e 1997, período para o qual aquele sindicato disponibilizou informações sobre o número de teares em uso por empresas do Vale do Itajaí, houve multiplicação dos teares de algodão sem lançadeira, mais modernos, paralelamente à desativação de

muitos teares com lançadeira, mais antigos. No conjunto de empresas ligadas ao sindicato, a modernização simbolizada por esse contraste (mas não restrita a ele) representou o desaparecimento de um quarto dos postos de trabalho e o aumento de 40% na produtividade, expressa em toneladas produzidas por trabalhador, no período 1990-97. Os dados, a partir de 1999, quando a pressão da concorrência dos produtos importados já não era a mesma (devido à mudança na política cambial), mostram que o emprego apresentou incremento, até superando os níveis do início da década. Isso sugere o quanto a exposição à maior concorrência externa repercutiu no trabalho assalariado: demitir foi uma reação — se não “a” reação — privilegiada pelas empresas. Ao mesmo tempo, refletindo os movimentos enfeixados na reestruturação, a produtividade acusou notável crescimento.

Tabela 2

Indicadores sobre o desempenho das indústrias têxtil e vestuarista do Vale do Itajaí — 1990-01

INDICADORES	1990	1993	1995
Produção (t)	102 000	96 000	120 000
Empregos	51 000	48 000	41 000
Tonelada/trabalhador	2,0	2,0	2,9
Faturamento (US\$ milhões)	1 733,9	1 287,3	1 760,0
Investimento (US\$ milhões)	95,0	90,1	174,0
Teares para algodão com lançadeira	1 090	649	1 106
Teares para algodão sem lançadeira	869	1 024	1 298

INDICADORES	1997	1999	2001
Produção (t)	107 000	245 280	275 000
Empregos	38 000	46 000	54 000
Tonelada/trabalhador	2,8	5,3	5,1
Faturamento (US\$ milhões)	1 917,0	1 950,0	2 350,0
Investimento (US\$ milhões)	70,0	150,0	160,0
Teares para algodão com lançadeira	540
Teares para algodão sem lançadeira	1 458

FONTE: Sintex.

Em Santa Catarina, como no Brasil de uma forma geral, os desafios da globalização ensejaram inovações tecnológicas e organizacionais que permitiram a algumas empresas têxteis e vestuaristas, principalmente às de maior porte, galgarem posições em termos de situação competitiva. Em contrapartida,

a reestruturação significou a exclusão, ainda que possa ter sido temporária, de numerosos trabalhadores, e, igualmente, a intensificação do trabalho para os que conseguiram permanecer nos seus empregos, conforme documentado em estudos como o realizado pelo DIEESE (Reestruturação..., 1996). Todavia merecem também referência os reflexos sociais da reestruturação produtiva que transcendem as demissões e a intensificação do trabalho em escala de fábrica.

3 - Reestruturação e “precarização” do trabalho na cadeia têxtil catarinense

Internacionalmente, não é raro as condições de trabalho em atividades intensivas em mão-de-obra chamarem atenção pelo seu elevado grau de precariedade em numerosas unidades produtivas. Em Santa Catarina, esse problema, que evoca a face social da reestruturação produtiva, há de ser considerado como aspecto da reação das empresas às mudanças nas suas condições de funcionamento com a abertura comercial: em vários segmentos da cadeia têxtil, ganhou terreno a prática de transferir atividades para capacidades de produção externas e formalmente independentes, quer dizer, a prática de subcontratar.

3.1 - Subcontratação como resposta às novas condições de concorrência

Forma de organização produtiva que proliferou em meio à reestruturação efetuada por diferentes setores da indústria (Amato Neto, 1995), a subcontratação constituiu-se em opção privilegiada de muitas empresas têxteis e vestuaristas de Santa Catarina, independentemente do seu tamanho. A existência de um grande número de desempregados, traço maior dos anos 90, pode ser considerada, a um só tempo, vetor e reflexo da opção pela subcontratação nessas indústrias: a escalada das demissões, por conta dos ajustes produtivo-organizacionais, gerou aumento das possibilidades de subcontratação devido à maior oferta de trabalho, e o recurso, em escala ampliada, a essas capacidades de trabalho externas repercutiu em maior redução dos quadros assalariados.

A mencionada pesquisa em 65 PMEs forneceu ilustração sobre as questões assinaladas. Naquele conjunto de firmas, 81% transferiam etapas da produção, sendo que várias empresas atuavam, simultaneamente, como repassadoras e tomadoras de encomendas. A incidência maior ocorria nas atividades de costura, das mais intensivas em mão-de-obra, o que é sugestivo da motivação principal da observada transferência de tarefas: reduzir custos (salários e encargos sociais) sem diminuir a oferta, procedimento estratégico em face do acirramento

da concorrência e da volatilidade dos mercados. As outras modalidades mais praticadas diziam respeito às atividades de lavagem/tingimento, sendo que, na maioria dos casos, as decisões de subcontratar se mostravam também permeadas por considerações envolvendo economia com salários e diminuição do peso dos encargos sociais nas estruturas de custos.

Essas relações de subcontratação tendiam a ser temporárias, principalmente no segmento vestuarista, onde é grande a influência das oscilações do mercado e do ritmo de lançamento de coleções, o que significa alternância entre fases de intensificação e de redução das transferências. Além de geralmente instáveis, os vínculos de subcontratação eram, não raro, tensos, guardando fidelidade ao modo como algumas empresas os encaravam. Em diversos casos, admitiu-se ver na subcontratação não mais do que uma forma de “des-carregar” em terceiros o aumento dos pedidos, resultante do aquecimento do mercado. Embora existam diferentes modalidades de subcontratação — Holmes (1986) refere-se às formas conjuntural ou de capacidade, estrutural ou de especialização e ainda de fornecimento —, a que parecia prevalecer envolvia o simples repasse das encomendas, ou seja, era conjuntural ou de capacidade. Assim, os sentidos de cooperação e parceria eram pouco observados nesses vínculos, que em quase nada evocavam as redes de fabricantes interligados por relações densas, como ocorre em outras realidades, em especial nos “distritos industriais” europeus (Lazerson, 1990).

Desse modo, não surpreende a posição dos trabalhadores sobre o aprofundamento da subcontratação, ou terceirização produtiva, na cadeia têxtil catarinense. Na principal região têxtil-vestuarista do Estado, essa prática foi denunciada pelo respectivo sindicato como “(...) sistema que (...) representa um grande retrocesso na conquista dos trabalhadores. Por quê? Porque direitos como Fundo de Garantia, décimo terceiro salário, férias, licença-maternidade, aposentadoria, etc. não existem no trabalho terceirizado” (Terceirização..., 1997, p. 1). Dessa maneira, é fácil perceber que, como aspecto maior dos ajustes observados localmente, o aumento da subcontratação acabou contribuindo para o enfraquecimento da relação-padrão de emprego em benefício de outros tipos de vínculos, geralmente eivados de informalidade e de precariedade.

3.2 - Subcontratação e trabalho em domicílio

Das PMEs subcontratantes captadas na aludida pesquisa, quase a metade transferia atividades para trabalhadores em domicílio. Em algumas empresas, a totalidade da subcontratação tomava esse rumo, o que sugere ter sido o crescimento dessa modalidade de trabalho um componente importante das estratégias das indústrias têxteis e vestuaristas de Santa Catarina, a exemplo do

que representou em diferentes setores industriais no Brasil e no Exterior (Ruas, 1993). Na cadeia têxtil catarinense, o trabalho domiciliar apontado pela pesquisa dizia, quase sempre, respeito às atividades de costura, como é característico desse tipo de trabalho na produção têxtil-vestuarista, principalmente no segmento de confecção (Abreu, 1986).

Essa tendência merece ser assinalada como ilustração de piora nas condições de trabalho na cadeia têxtil. É verdade que o trabalho em domicílio permite às mulheres que o praticam conciliar atividades que complementam a renda familiar (pequena, via de regra) com tarefas domésticas, como cuidar da casa e dos filhos. Isso representa o principal atrativo dessa forma de trabalho, conforme captado em entrevistas realizadas por Rosa (1999) com 30 costureiras da região de Florianópolis, mas significa, igualmente, limites pouco claros entre os trabalhos de costureira e doméstico e, não raro, dispêndio de tempo, na costura, superior ao da jornada normal de trabalho, um tipo de problema para o qual também chamaram atenção Abreu e Sorj (1993) num outro contexto. De outra parte, naquele grupo entrevistado, o rendimento obtido em domicílio tendia a ser menor que o salário pago nas fábricas (conforme indicado por ex-funcionárias de fábrica), e isso em condições de ausência de garantias trabalhistas, com a instabilidade e a insegurança inerentes.

O principal tipo de atividade realizado por aquelas costureiras era a montagem de artigos de vestuário a partir de peças cortadas nas fábricas. Não se tratava, portanto, de trabalho que estimulasse a capacidade de criação, mas que exigia, sobretudo, velocidade. Igualmente problemático era que, sem contratos de qualquer espécie, as firmas pressionavam continuamente com relação a prazos de entrega e nível de qualidade, impondo dificuldades principalmente às costureiras que trabalhavam para um só cliente, como em 13 das 30 entrevistadas por Rosa (1999).

Outro problema era a irregularidade das encomendas, espelhada na alternância de semanas com excesso de trabalho e de outras com (quase) nenhuma atividade. Como o pagamento era por peça costurada, essa descontinuidade forçava as costureiras a não deixarem passar as fases de pico, mesmo diante de problemas sérios, como os referentes à saúde delas próprias ou de familiares. Por conseguinte, o trabalho à noite e nos finais de semana era comum, e também ocorria de as costureiras transferirem atividades para outras costureiras (sob condições de pagamento ainda piores), evitando recusar trabalho às empresas subcontratantes mesmo em situação de escassas condições para aceitar grandes quantidades. O motivo tinha a ver com a necessidade de evitar o risco de deslocamento do universo de externalização produtiva das empresas.

As próprias costureiras geralmente se encarregavam de buscar as peças cortadas e de devolvê-las na forma de artigos montados/acabados, absorvendo o ônus do transporte (ônibus) e do esforço físico. Quando havia defeitos, eram chamadas às empresas e retornavam para casa com os artigos a serem con-

sertados. Embora considerassem ruim essa situação, as costureiras não reclamavam, do mesmo jeito como procediam em relação aos preços pagos pelos seus serviços, indicados nas mencionadas entrevistas como muito baixos. O motivo básico dessa subordinação tinha a ver com a capacidade demonstrada pelas empresas para substituí-las com relativa facilidade e/ou com as ameaças (veladas ou não) nessa direção, em virtude da grande oferta de trabalho em domicílio, decorrente, ao menos em parte, do próprio processo de reestruturação produtiva.

O aumento da concorrência com que se depararam as indústrias têxteis e vestuaristas, devido à escalada das importações nos anos 90, chegava a ser utilizado pelas firmas como justificativa para manter baixos os preços pagos pelos serviços subcontratados, quando não para tentar reduzi-los ainda mais. Merece ainda referência, nesse esboço do quadro de adversidades que se instalou, o enfraquecimento do poder de negociação das costureiras, causado pela atitude de trabalhadoras que, muito pobres, aceitavam encomendas por preços inferiores à média, conforme observado por Silva (1997) em pesquisa sobre trabalho feminino na indústria do vestuário, na região de Florianópolis.

3.3 - Subcontratação e cooperativas de trabalho

Também constatada no cenário têxtil-vestuarista catarinense foi a subcontratação em cooperativas de trabalhadores. O surgimento desse tipo de cooperativa foi fenômeno observado amplamente no Brasil: sob o estímulo da forma de regulamentação adotada para os vínculos trabalhistas associados, sua quantidade foi multiplicada por 7,5 entre 1990 e 2000, com disseminação em diferentes regiões do País e em vários setores de atividades (Furtado; Alves, 2000). Em Santa Catarina, entre as cooperativas de trabalhadores criadas na década de 90, um número considerável vinculava-se às atividades da cadeia têxtil, especialmente ao segmento de confecções, a julgar por uma recente versão do **Cadastro das Cooperativas Catarinenses** (Organização..., 2000). Aspecto importante é que boa parte se localizou em municípios predominantemente rurais.

O tema das cooperativas de trabalho tem sido objeto de acalorado debate no Brasil entre os que se ocupam de questões ligadas à situação do trabalho e, de um modo amplo, do problema do desenvolvimento social. Algumas posições exaltam a potencialidade incrustada nessas cooperativas para gerar ocupação e renda (Schneider; Vicente, 1996; Tesch, 1995), uma qualidade tanto mais merecedora de realce, tendo em vista as adversidades atuais para os que vivem do trabalho. Há mesmo quem considere esse cooperativismo apto a pavimentar o caminho para um novo tipo de sociedade, de perfil socialista (Singer, 1999;

2001). Outras posições, inspiradas em experiências como as de estados nordestinos, que incluíram essas cooperativas em estratégias para atrair empresas em busca de mão-de-obra barata, sublinham o agravamento do caráter precário do trabalho nesse tipo de organização (Lima, 1998). Também designadas, em vários casos, pelo termo “cooperfraude”, quando se trata de iniciativas que só representam menores custos para as empresas que subcontratam a produção — sobretudo nos exemplos em que as cooperativas são criadas/organizadas pelas próprias empresas ou, pelo menos, sob o estímulo destas —, essas iniciativas são testemunhadas em diferentes áreas, até nas mais precocemente envolvidas com produção industrial, como diversos locais do Centro-Sul do País (Piccinini, 1998).

A subcontratação de empresas têxteis e vestuaristas de Santa Catarina em cooperativas de trabalhadores foi estudada recentemente em investigação que envolveu pesquisa direta em 11 cooperativas de confecção localizadas, na maioria, no Vale do Itajaí (Lins, 2001). A maior parte dessas cooperativas representava condição de fonte de trabalho externo para empresas daquela área, algumas costurando camisas, camisetas e moletons, outras costurando bordas de toalhas e pregando etiquetas. Um certo número registrou interferência externa (de instituições e até de empresas subcontratantes, através de “supervisores” de qualidade) na gestão, e mais da metade não era dona das instalações ou das máquinas utilizadas, existindo casos em que o maquinário fora cedido em regime de comodato pelas empresas subcontratantes. A maioria das cooperativas buscava nas empresas os materiais a serem trabalhados — peças já cortadas, no essencial, mas, às vezes, também linhas e agulhas, cujos preços eram, geralmente, descontados do pagamento pelo serviço prestado — e entregava os produtos prontos, responsabilizando-se pelo transporte, sob especificações de prazo e preço definidas pelas empresas.

Grande parcela das costureiras associadas considerava vantajosa a condição de cooperada. O principal motivo relacionava-se à renda, até mesmo entre as mulheres que haviam sido assalariadas anteriormente em empresas da região, embora este não fosse o caso da maioria. Também influenciava o entendimento de que, em contexto de grandes demissões e com menores possibilidades de engajamento assalariado, tal cooperativismo despontava como perspectiva de ocupação e de rendimento. De todo modo, em cinco das 11 cooperativas, sublinhou-se haver descontentamento pela falta de registro em carteira e dos benefícios que caracterizam o vínculo assalariado, assim como pela instabilidade da atividade produtiva, dependente de encomendas e com períodos alternados de quase ausência de atividades e de intensidade tão grande que implicava horas quase ininterruptas de costura. É sintomático que, nessas cooperativas, as entrevistas tenham captado que várias associadas optariam pelo trabalho assalariado, se isso fosse possível.

4 - Reestruturação e revigoramento de sistemas antigos de trabalho

Se a modernização tecnológica correspondeu à face *high tech* da reestruturação protagonizada nas atividades têxteis e vestuaristas catarinenses, ou à sua vertente moderna, a subcontratação, com as características registradas, pode ser considerada, por assim dizer, o seu pilar arcaico. De fato, o *putting-out system*, que para as empresas implica o envolvimento decisivo de capacidades produtivas externas, em direção às quais são dirigidas atividades de fabricação, era a forma de organização já observada no período da manufatura na Europa do Norte, berço europeu do capitalismo industrial.

Discorrendo sobre a ascensão econômica da Holanda no século XVII, Wallerstein (1984) assinala que, "(...) por volta de 1600, a estrutura da produção havia passado das associações de artesãos à manufatura e ao sistema de trabalho em domicílio [*putting-out*]" (p. 60). O trabalho domiciliar caracterizava-se, além do que o adjetivo "domiciliar" indica, pelo uso de ferramentas e equipamentos próprios e pelo fornecimento de matérias-primas por comerciantes-empresários, os quais dispunham, a preços previamente definidos, das mercadorias fabricadas para vendê-las. Atuando só, com familiares ou com aprendizes, o produtor domiciliar, geralmente, revelava-se endividado com o comerciante-empresário e, não raramente, era obrigado a combinar esse tipo de trabalho com outras atividades econômicas.

"O sistema de trabalho em domicílio era conhecido já na Idade Média, mas foi no século XVI que se difundiu de forma significativa (...). Esse sistema foi freqüentemente identificado com a indústria têxtil, porém foi utilizado em quase todos os ramos da produção industrial. Na situação de estagnação do século XVII, [esse sistema] se difundiu ainda mais do que no século XVI, com uma importante modificação. Em toda a Europa, as indústrias que utilizavam o trabalho em domicílio se deslocaram para as zonas rurais. O motivo principal era o aumento dos lucros do comerciante-empresário." (Wallerstein, 1984, p. 268).

No século XIX, já em pleno regime de fábrica e incorporando trabalhadores domiciliares em grande medida, o *putting-out system* manteve-se como forma de organização amplamente observada. Na Europa continental, em países como a França (Wallerstein, 1998), essa modalidade de trabalho tanto configurou substrato da própria expansão industrial como se apresentou impulsionada por conta da sua participação no processamento de produtos ingleses semi-acabados (Landes, 1994). E mesmo onde a produção fabril já alcançara patamar de difusão considerável, como na Grã-Bretanha, o trabalho industrial em domicílio persistiu como modo de organização utilizado em ampla escala. A massa dos

elementos para o trabalho, abrangendo matérias-primas e insumos, era fornecida pelas fábricas, e seu manuseio cabia aos numerosos contingentes de trabalhadores deslocados pelo próprio regime fabril e pela agricultura capitalista.

Marx refere-se a tal forma de utilização da força de trabalho, em regime de fábrica, com a expressão “moderno trabalho em domicílio” (Marx, 1976a, p. 444), fórmula para designar uma “(..) pretensa indústria doméstica que não tem nada em comum (...) com a antiga indústria doméstica, a qual supõe o ofício independente nas cidades [e] a pequena agricultura independente no campo” (Ibid. p. 440-441). O motivo do contraste é que o trabalho domiciliar em regime fabril

“(...) converteu-se (...) em um departamento externo da fábrica, da manufatura ou da loja de mercadorias. Além dos operários de fábrica, dos operários de manufatura e dos artesãos, que concentra em grandes massas no interior de vastas oficinas, onde os comanda diretamente, o capital possui um outro exército industrial, disseminado nas grandes cidades e no campo, ao qual dirige por meio de fios invisíveis (...)” (Marx, 1976a, p. 441).

Essa transformação do trabalho em domicílio foi observada, principalmente, na produção de artigos de vestuário — Engels (1985) salienta a fabricação de espartilhos por exemplo —, em que o advento da máquina de costura produziu importantes efeitos, como se observou em outros casos de mecanização. Marx assinala que, em meados do século XIX, a partir da introdução dessa máquina, o sistema de organização mais utilizado na indústria de vestuário inglesa era aquele no qual “(...) o capitalista faz executar o trabalho na sua oficina por meio de máquinas e distribui os produtos resultantes, para a sua elaboração ulterior, no exército de trabalhadores em domicílio” (Ibid. p. 451).

Qual a motivação básica para a transferência de atividades produtivas? Marglin (1980) atribui a disseminação do *putting-out system* ao interesse dos capitalistas em, mediante a separação das tarefas e a especialização das funções, conservar o seu controle sobre a produção, ou seja, em assegurar o seu próprio papel econômico. Marx (1976a), de sua parte, havia apontado um aspecto básico da lógica subjacente à externalização de etapas da produção no período fabril ao destacar o “(...) desejo do capitalista em ter ao alcance da mão um exército proporcionado a cada flutuação da demanda e sempre mobilizado” (Ibid. p. 449), um problema que concerne à flexibilidade das respostas dos fabricantes às oscilações do mercado. Ora, o trabalho domiciliar era uma fonte essencial para o recrutamento sistemático de um “(...) exército industrial de reserva sempre disponível, que sofre dizimação pelo exagero do trabalho forçado durante uma parte do ano e que é reduzido à miséria pelo desemprego forçado durante a outra” (Ibid. p. 456). Entretanto esse recrutamento acontecia ao ritmo

da sazonalidade que caracterizava o mercado para artigos de vestuário, além de basear-se no poder de arregimentação incrustado no ato de distribuir matérias-primas entre trabalhadores desprovidos de meios para obtê-las de forma adequada por conta própria.

Marx também evocou a motivação relacionada à redução de gastos proporcionada pelo *putting-out system*. Nas suas palavras, uma grande vantagem é que “(...) o capitalista economiza as despesas de oficina quando a fabricação é disseminada” (Ibid. p. 332). Os menores gastos possibilitados pela transferência da produção aparecem, igualmente, como objeto do seu comentário sobre o impulso ao *putting-out* representado pela legislação que regulamentava o uso de mulheres e crianças pela grande indústria. Por não ser objeto dessa regulamentação, o trabalho domiciliar, tanto quanto a pequena indústria, de um modo geral, canalizava considerável parcela das atividades de produção, o que se dava em contexto de grande pressão sobre as mulheres (esposas dos produtores por exemplo) e as crianças (filhos por exemplo), devido à necessidade de cumprir os prazos de entrega.

Esse aspecto remete, diretamente, ao problema das condições de trabalho no *putting-out system*. O estudo de Engels (1985) sobre os trabalhadores de Manchester condensa importantes observações sobre isso, salientando a intensidade alucinante do trabalho e a situação de insalubridade generalizada, para não falar da alimentação. Mantoux (1962) é igualmente enfático ao frisar que “(...) foi em certas indústrias em domicílio que se perpetuaram (...) os procedimentos de exploração mais impiedosos. Foi nelas que se levou à perfeição a arte de extrair de uma criatura humana a soma de trabalho mais abundante em troca do mais reduzido salário” (Ibid. p. 52).

Também em relação a esse assunto, as atividades enfeixadas na produção de artigos de vestuário revelam-se, historicamente, exemplos bem acabados, como Marx descreveu, de modo contundente, em capítulo sobre a “jornada de trabalho” na indústria inglesa de meados do século XIX, momento em que o “(...) capital estava em plena orgia” (Marx, 1976a, p. 270). A abordagem de Marx deixa claro, em particular, que a produção domiciliar de artigos de vestuário não configura exceção à regra segundo a qual, nessa forma de trabalho, a “(...) exploração torna-se ainda mais escandalosa do que na manufatura porque a capacidade de resistência dos trabalhadores diminui em razão da sua dispersão (...)” (Ibid. p. 441).

No essencial, esses comentários sobre o *putting-out system* nos séculos XVIII e XIX poderiam aplicar-se a vários aspectos da subcontratação disseminada nos anos 90, no universo têxtil-vestuarista catarinense.

5 - Chips & sweatshops

O que se abordou nas seções anteriores justifica asseverar que a reestruturação das indústrias têxteis e vestuaristas de Santa Catarina transcendeu, nas suas implicações, a problemática da atualização/modernização tecnológica do parque fabril, um aspecto sempre reafirmado no discurso empresarial sobre as iniciativas efetuadas nos anos 90. Realmente, as pressões decorrentes da abertura comercial ensejaram condutas com diferentes significados nessas indústrias.

Em busca de avanços genuínos na competitividade, investiu-se em inovações tecnológicas e organizacionais que representaram algum nível de adequação aos padrões internacionais, e, assim, a reestruturação traduziu-se em modernização, que se materializou, dentre outras coisas, na incorporação de inovações tecnológicas na forma de novas máquinas e equipamentos. Em certos casos, principalmente nas empresas mais importantes, isso representou até acompanhamento das tendências internacionais, um resultado que, conforme já registrado, se inscreveu na face *high tech* da reestruturação. Repercussões junto aos trabalhadores não deixaram de se fazer sentir, seja pelo aumento na composição orgânica do capital — implicando demissões, com incremento da produtividade —, seja pela intensificação do trabalho no chão-de-fábrica.

Entretanto, como frisado, os reflexos para os trabalhadores não derivaram somente das iniciativas de atualização tecnológica e organizacional das empresas. Nas firmas menores, movimentos efetivos de modernização foram, a rigor, escassos, embora tenham sido registrados também nessa escala empresarial. O que se mostrou recorrente foi o recurso à subcontratação, implicando diferentes formas de trabalho, incluídas as vinculadas à esfera domiciliar e às cooperativas de trabalhadores. De fato, na tentativa de reduzir custos e aprofundar a flexibilidade nas respostas às oscilações do mercado, praticou-se amplamente a subcontratação conjuntural, um expediente que, sobretudo quando houve envolvimento de empresas ditas “de fundo de quintal”, de trabalhadores em domicílio e de cooperativas de trabalhadores, contribuiu para exacerbar a precariedade do trabalho. Relacionada à multiplicação das demissões nas fábricas, essa tendência representou uma certa substituição da mão-de-obra engajada nos termos da relação padrão de emprego por capacidades produtivas, cuja mobilização implica uma considerável “precarização”, coerente com a flexibilização sem atenuantes das relações, com enormes vantagens para as empresas.

Em outras palavras, nessas indústrias, como também ocorreu, certamente, em outros tipos de atividades intensivas em trabalho, em Santa Catarina ou não, o *chip*, metáfora da modernização tecnológica na aurora do século XXI, apresentou-se de mãos dadas com formas de organização produtiva impregna-

das pelo sentido do *putting-out system* e que evocam as *sweatshops*, símbolos das lamentáveis condições de trabalho em fases pretéritas da trajetória da industrialização. De um modo geral, portanto, a situação do trabalho nas indústrias têxteis e vestuaristas catarinenses registrou deterioração não negligenciável.

A Tabela 3 possibilita uma idéia sobre a situação do trabalho nessas indústrias, na segunda metade dos anos 90, quando os efeitos da abertura comercial se fizeram sentir plenamente. Apresentam-se indicadores construídos com base nos resultados da **Pesquisa Industrial Anual-Empresa** (PIA-Empresa), do IBGE, a partir de 1996, ano em que essa instituição passou a adotar a concepção de pesquisa utilizada atualmente. Refletindo aspectos estruturais e expostos de maneira a permitir comparação entre grupos de atividades identificados na PIA-Empresa como indústrias de transformação, fabricação de produtos têxteis e confecção de artigos de vestuário e acessórios, os indicadores são os seguintes:¹

- coeficiente de transformação industrial - obtido mediante a divisão do valor adicionado pelo valor da produção; reflete a capacidade de geração de renda;
- coeficiente de distribuição de renda - resulta da divisão do total de salários pelo valor adicionado e informa sobre a apropriação da renda;
- *mark-up* - calculado dividindo-se o lucro (igual ao valor adicionado menos o total de salários) pelo custo total; indica a rentabilidade;
- participação do total de salários nos custos totais.

Além desses indicadores, apresenta-se, para cada ano, o resultado da divisão do lucro pelo total de salários, referido na Tabela 3 pela expressão “taxa de exploração”. Trata-se de uma simples aproximação, pois, conceitualmente, o lucro corresponde a uma fração da mais-valia. Todavia talvez o próprio Marx sugerisse a pertinência de uma tentativa como essa: “(...) imaginada como rebeno da totalidade do capital avançado, a mais-valia toma a forma transfigurada de *lucro*” (Marx, 1976b, p. 46), e ainda: “(...) [o] lucro, tal como se apresenta (...), é (...) a mesma coisa que a mais-valia: é simplesmente uma forma dissimulada desta (...)” (Op. cit.).

A Tabela 3 mostra, em primeiro lugar, que na segunda metade dos anos 90, a capacidade de geração de renda das atividades de produção de artigos de vestuário e acessórios se apresenta maior do que a da indústria de transformação como um todo e, também, do que a da produção têxtil, embora revele uma ligeira tendência de redução. Mas o que de fato é importante, tendo em vista o recorte privilegiado no artigo, é que, não obstante uma certa oscilação, o coeficiente de distribuição de renda — indicativo da parcela da renda apropriada

¹ Esses indicadores foram utilizados por Laplane (1992) em estudo sobre o complexo eletrônico.

pelos salários — se apresenta marcadamente declinante, quer na totalidade da indústria de transformação, quer na fabricação têxtil e na de artigos de vestuário e acessórios. O mesmo ocorre com a participação dos salários nos custos, embora, aqui, a pronunciada queda no têxtil e no vestuário não tenha sido acompanhada por comportamento semelhante, em intensidade, na indústria como um todo, o que estaria a indicar uma certa particularidade daqueles setores. Também diferenciado foi o comportamento do *mark-up*, indicador de “rentabilidade”: notável progressão no conjunto da indústria de transformação, oscilação sem mudança clara de tendência na fabricação vestuarista e variação com aparente trajetória de declínio, principalmente no final do período, na produção têxtil.

Tabela 3

Indicadores sobre aspectos estruturais e sobre as condições dos trabalhadores nos grupos de atividades indústrias de transformação, fabricação de produtos têxteis e confecção de artigos de vestuário e acessórios em Santa Catarina — 1996-00

INDICADORES E GRUPOS DE ATIVIDADES	1996	1997	1998	1999	2000
Coeficiente de transformação industrial (%) (1)					
Indústrias de transformação	44,0	46,7	45,2	48,1	44,2
Fabricação de produtos têxteis	46,0	45,8	45,3	43,8	45,1
Confecção de artigos de vestuário e acessórios ..	56,5	54,4	52,4	54,7	53,0
Coeficiente de distribuição de renda (%) (2)					
Indústrias de transformação	35,1	29,9	30,6	24,3	26,7
Fabricação de produtos têxteis	37,2	37,8	35,3	28,7	28,6
Confecção de artigos de vestuário e acessórios ..	35,7	35,6	34,7	27,8	30,3
Mark-up (%) (3)					
Indústrias de transformação	39,9	48,6	45,7	57,3	74,5
Fabricação de produtos têxteis	40,7	39,8	41,5	45,4	32,2
Confecção de artigos de vestuário e acessórios ..	57,0	53,9	52,0	65,2	58,6
Participação dos salários totais nos custos totais (%)					
Indústrias de transformação	21,6	20,8	20,1	18,4	20,6
Fabricação de produtos têxteis	24,1	24,2	22,6	18,3	12,9
Confecção de artigos de vestuário e acessórios ..	31,7	29,9	27,7	25,2	25,5
“Taxa de exploração” (4)					
Indústrias de transformação	1,85	2,34	2,27	3,11	3,61
Fabricação de produtos têxteis	1,69	1,65	1,83	2,49	2,50
Confecção de artigos de vestuário e acessórios ..	1,80	1,80	1,88	2,59	2,30

FONTE DOS DADOS BRUTOS: PESQUISAS INDUSTRIAIS ANUAIS — 1996; 1997; 1998; 1999; 2000: Empresa. Rio de Janeiro: IBGE, 2000a. b, c; 2001; 2002.

(1) Quociente valor adicionado/valor da produção. (2) Quociente total de salários/valor adicionado. (3) Quociente lucro (calculado subtraindo-se o total de salários do valor adicionado)/custo total. (4) Quociente lucro/total de salários.

A relação entre lucros e salários, designada como “taxa de exploração”, ampliou-se consideravelmente nos três grupos de atividades, com expansão particularmente destacada na indústria de transformação. Examinado junto com o coeficiente de distribuição de renda, isso estaria a espelhar uma representativa tendência de regressão na situação dos trabalhadores.

Cabe notar que, entre 1998 e 1999, ocorreu um brusco agravamento dos indicadores que mais refletem as condições dos trabalhadores: a relação entre salários e valor adicionado contraiu-se bastante; os custos salariais como percentagem dos custos totais encolheram consideravelmente; a “taxa de exploração” deu um salto. Esse comportamento poderia estar espelhando os efeitos da desvalorização cambial, já que, por exemplo, a perda do poder de compra da moeda brasileira certamente afetou os custos de produção, notadamente nas empresas que utilizam insumos importados, e isso, provavelmente, reduziu o peso dos salários nas estruturas de custos, com reflexo nos indicadores. De todo modo, o percurso de retrocesso aparece desde o começo do período coberto pelos dados e, de certo modo, persiste até 2000, particularmente na fabricação têxtil, onde a participação dos salários nos custos totais caiu de 18,3% para 12,9% no biênio 1999-00.

Portanto, não parece equivocado considerar que, de alguma maneira, o movimento dos indicadores reflete a reestruturação industrial efetuada. Esta, como se observou, teve no binômio *chip-sweating-system* — evocativo de uma convergência entre diferentes formas de trabalho — um traço característico essencial.

6 - Considerações finais

Importa assinalar, nas considerações finais, que as mudanças detectadas na cadeia têxtil catarinense, com ajustes onde se combinaram atualização tecnológica e revigoramento de práticas organizativas típicas de fases pretéritas do capitalismo, devem ser consideradas em relação a tendências mais gerais detectadas na atualidade. Parece adequado situá-las, por exemplo, em face do que Harvey (1993) descreve como “acumulação flexível”, expressão que remete a um novo paradigma tecnológico e organizacional, representando mais flexibilidade comparativamente ao paradigma fordista (Roobeek, 1987). Para o que interessa neste artigo, cabe sublinhar que o primeiro significa o “(...) retorno dos sistemas de trabalho doméstico, familiar e paternalista” (Harvey, 1993, p. 175), com “sistemas de trabalho alternativos (...) [existindo] lado a lado, no mesmo espaço, de uma maneira que permita que os empreendedores capitalistas escolham à vontade entre eles (...)” (Ibid.).

Isso implica, como se percebeu nas indústrias têxteis e vestuaristas de Santa Catarina, uma irrecusável tendência à heterogeneidade no âmbito do trabalho, já que “(...) o ultramoderno não só se combina com formas tradicionais, mas restaura, em uma parte do sistema produtivo, relações sociais e de trabalho que se pretendia ultrapassadas” (Paiva; Potengy; Chinelli, 1997, p. 131). Note-se que se tangencia aqui o problema do papel do trabalho na sociedade contemporânea, um tema central nos debates das últimas décadas sobre a vida social. Offe (1989), por exemplo, argumenta que o trabalho assalariado teve erodido o seu desempenho na modelagem da estrutura social, em flagrante diferença com a situação observada entre o século XIX (pelo menos) e meados do século XX. Nesse ponto de vista, Offe é acompanhado por autores como Gorz (1988) e, no seio de reflexões mais amplas sobre o que é identificado como “paradigma da produção”, também por Habermas (1990).

Isso é assinalado tão-somente para chamar atenção sobre a amplitude do tema relativo às mudanças no trabalho e sobre a complexidade da sua abordagem. Não era pretensão deste estudo discorrer sobre o papel do trabalho na sociedade atual de uma forma ampla. O que se almejava era focar a reestruturação industrial e suas conseqüências sociais com base nas iniciativas protagonizadas pelos setores têxtil e vestuarista de Santa Catarina na década de 90. Com tal propósito, descobriu-se que os ajustes realizados se caracterizaram pelo relativo paralelismo entre alguns impulsos de modernização das estruturas produtivas e o ressurgimento, com aparente disseminação, de práticas organizativas que marcaram o capitalismo no passado, em todos os casos com efeitos inegáveis na esfera do trabalho.

Seja como for, não parece despropositado enxergar, nesse paralelismo, uma certa manifestação de movimentos em curso na cena mundial desde meados do século XX. Nos países centrais, e, principalmente, nos semiperiféricos e nos periféricos, o crescimento industrial posterior à Segunda Grande Guerra produziu muito mais uma semiproletarização do que uma completa proletarização, na medida em que, apesar do avanço da indústria, o sustento de numerosas unidades familiares seguiu baseando-se numa combinação de salários, produção de subsistência e pequenas operações mercantis, dentre outras fontes. Para Tabak (1998), a semiproletarização aconteceu não só durante a rápida expansão econômica do pós-guerra. Tem sido também proeminente, com intensidade ainda maior do que antes, desde a inflexão daquele crescimento, no intervalo 1967-73. É que, a partir de então, no sistema mundial, o “(...) trabalho de tempo parcial, o emprego temporário e arranjos similares tornaram-se (...) elementos indispensáveis da reorganização da produção nas zonas centrais. E a ‘informalização’ da produção e do trabalho nas zonas semiperiféricas e periféricas alcançou proporções colossais” (Ibid. p. 103).

Portanto, se é verdade que o período atual corresponde a uma longa transição de um sistema histórico para outro, como pretende Wallerstein (1991), e se é fato que a heterogeneidade das formas de trabalho ganha terreno, inapelavelmente, com “precarização” aprofundada das relações, parece evidente que a reflexão crítica sobre a sociedade contemporânea tem, na problemática do trabalho, um assunto decisivo, até para ensaios de vislumbre sobre o que pode reservar o futuro. Estudos sobre realidades específicas, como o ilustrado por esta pesquisa sobre os reflexos sociais da reestruturação produtiva em Santa Catarina, talvez possam contribuir, de alguma maneira, para uma tal reflexão.

Referências

- ABREU, A. R. de P. **O avesso da moda: trabalho a domicílio na indústria de confecção**. São Paulo: Hucitec, 1986.
- ABREU, A. R. de P.; SORJ, B. Trabalho a domicílio e relações de gênero: as costureiras externas no Rio de Janeiro. In: — (Orgs.). **O trabalho invisível: estudos sobre trabalhadores a domicílio no Brasil**. Rio de Janeiro: Rio Fundo Ed., 1993. p. 43-61.
- AMATO NETO, J. Reestruturação industrial, terceirização e redes de subcontratação. **Revista de Administração de Empresas**, v. 35, n. 2, p. 33-42, mar./abr. 1995.
- CASTRO, N. A.; DEDECCA, C. S. (Orgs.). **A ocupação na América Latina: tempos mais duros**. São Paulo; Rio de Janeiro: Associação Latino-americana de Sociologia do Trabalho, 1998.
- COUTINHO, L. G.; FERRAZ, J. C. (Coords.). **Estudo da competitividade da indústria brasileira**. 2. ed. Campinas: Papirus; Ed. da UNICAMP, 1994.
- ENGELS, F. **A situação da classe trabalhadora na Inglaterra**. São Paulo: Global, 1985.
- FURTADO, C.; ALVES, U. Cooperativa garante registro na Justiça. **Gazeta Mercantil**, 13 nov. 2000. p. A-12.
- GARCIA, R. **A indústria têxtil e do vestuário**. Campinas: IE-UNICAMP, 2000. Relatório Final do projeto “Reestruturação produtiva, política industrial e contratações coletivas nos anos 90: as propostas dos trabalhadores”.
- GEREFFI, G. **International trade and industrial upgrading in the apparel commodity chain**. Durham: Duke University, Department of Sociology, 1997.

GORINI, A. P. F. Panorama do setor têxtil no Brasil e no mundo: reestruturação e perspectivas. **BNDES Setorial**, Rio de Janeiro: BNDES, n. 3, p. 17-50, 2000.

GORZ, A. **Métamorphoses du travail, quête du sens: critique de raison économique**. Paris: Galilée, 1988.

HABERMAS, J. **O discurso filosófico da modernidade**. Lisboa: Publicações Dom Quixote, 1990.

HARVEY, D. **Condição pós-moderna**. São Paulo: Edições Loyola, 1993.

HOFFMAN, K. Clothing, chips and competitive advantage: the impact of micro-electronics on trade and production in the garment industry. **World Development**, v. 13, n. 3, p. 371-392, 1985.

HOLMES, J. The organization and locational structure of production subcontracting. In: SCOTT, A. J.; STORPER, M. (Eds.). **Production, work, territory: the geographical anatomy of industrial capitalism**. Winchester, Mass.: Allen&Unwin, 1986. p. 80-106.

ÍNTEGRA das diretrizes gerais para a política industrial e de comércio exterior, A. **Folha de São Paulo**, 27 jun. 1990.

KATZ, J. M. (Ed.). **Estabilización macroeconomía, reforma estructural y comportamiento industrial**. Buenos Aires: CEPAL/IDRC — Alianza Editorial, 1996.

KUHN, U. Desafios da globalização da indústria têxtil. **O Economista**, Florianópolis, n. 6, p. 2, set.-out. 1996.

LANDES, D. S. **Prometeu desacorrentado**. Rio de Janeiro: Nova Fronteira, 1994.

LAPLANE, M. F. **O complexo eletrônico na dinâmica industrial dos anos 80**. Tese (Doutorado) — Instituto de Economia, Universidade Estadual de Campinas, Campinas, 1992.

LAZERSON, M. H. Subcontracting in the Modena knitwear industry. In: PYKE, F. et al. (Eds.). **Industrial districts and inter-firm cooperation in Italy**. Geneva: International Institute for Labour Studies, 1990. p. 108-133.

LIMA, J. C. Cooperativas de produção industrial: autonomia e subordinação do trabalho. In: CASTRO, N. A., DEDECCA, C. S. (Orgs.). **A ocupação na América Latina: tempos mais duros**. São Paulo; Rio de Janeiro: ALAST, 1998. p. 211-229.

LINS, H. N. Aprendizagem e inovação em uma área de produção confeccionista no Sul do Brasil. In: SBRAGIA, R., STAL, E. (Eds.). **Tecnologia e inovação:**

experiências de gestão na micro e pequena empresa. São Paulo: PGT/USP, 2002b. p. 3-25.

LINS, H. N. Cooperativas de trabalhadores: opção frente à crise do emprego ou aspecto da crescente precariedade do trabalho? In: ENCONTRO NACIONAL DE ECONOMIA, 29, Salvador. **Anais... ANPEC**, 2001. (CD ROM).

LINS, H. N. Pequenas e médias empresas têxteis e vestuaristas catarinenses face às mudanças nas condições de concorrência. **Ensaio FEE**, Porto Alegre, v. 21, n. 2, p. 110-137, 2000b.

LINS, H. N. **Reestruturação industrial em Santa Catarina**: pequenas e médias empresas têxteis e vestuaristas catarinenses perante os desafios dos anos 90. Florianópolis: Editora da UFSC, 2000a.

LINS, H. N. Respostas locais aos desafios da globalização: estudo sobre uma experiência catarinense. In: BECKER, D. F., BANDEIRA, P. S. (Orgs.). **Desenvolvimento local-regional**: respostas regionais aos desafios da globalização. v. 2. Santa Cruz do Sul: EDUNISC, 2002a. p. 165-191.

MANTOUX, P. **La revolución industrial en el siglo XVIII.** Madrid: Aguilar, 1962.

MARGLIN, S. A. Origem e funções do parcelamento das tarefas: para que servem os patrões? In: GORZ, A. (Org.). **Crítica da divisão do trabalho.** São Paulo: Martins Fontes, 1980. p. 37-77.

MARX, K. **Le capital.** Liv.I. Paris: Editions Sociales, 1976a.

MARX, K. **Le capital.** Liv.III. Paris: Editions Sociales, 1976b.

MIRANDA, J. C. Reestructuración industrial em un contexto de inestabilidad macroeconómica: el caso de Brasil. In: KATZ, J. M., ed. **Estabilización macroeconómica, reforma estructural y comportamiento industrial.** Buenos Aires: CEPAL/IDRC — Alianza Editorial, 1996. p. 163-190.

MOREIRA, M. M. A indústria brasileira nos anos 90: o que já se pode dizer?. In: GIAMBIAGI, F., MOREIRA, M. M. (Orgs.). **A economia brasileira nos anos 90.** Rio de Janeiro: BNDES, 1999. p. 293-332.

MOREIRA, M. M.; NAJBERG, S. O impacto da abertura comercial sobre o emprego: 1990-1997. In: GIAMBIAGI, F., MOREIRA, M. M. (Orgs.). **A economia brasileira nos anos 90.** Rio de Janeiro: BNDES, 1999. p. 469-496.

OFFE, C. Trabalho: a categoria-chave da sociologia? **Revista Brasileira de Ciências Sociais**, v. 10, n. 4, p. 5-20, jun. 1989.

ORGANIZAÇÃO DAS COOPERATIVAS DO ESTADO DE SANTA CATARINA. **Cadastro das cooperativas catarinenses.** 10. ed. Florianópolis: Elbert, 2000.

Ensaio FEE, Porto Alegre, v. 24, n. 1, p. 151-176, 2003

PAIVA, V., POTENGY, G., CHINELLI, F. Qualificação e inserção alternativa no mundo do trabalho: a sociologia do trabalho para além da indústria. **Novos Estudos CEBRAP**, n. 48, p. 121-142, jul. 1997.

PESQUISA INDUSTRIAL – 1996: Empresa. Rio de Janeiro: IBGE, v. 15, 2000a.

PESQUISA INDUSTRIAL – 1997: Empresa. Rio de Janeiro: IBGE, v. 16, 2000b.

PESQUISA INDUSTRIAL – 1998: Empresa. Rio de Janeiro: IBGE, v. 17, 2000c.

PESQUISA INDUSTRIAL – 1999: Empresa. Rio de Janeiro: IBGE, v. 18, 2001.

PESQUISA INDUSTRIAL – 2000: Empresa. Rio de Janeiro: IBGE, v. 19, n. 1, 2002.

PICCININI, V. C. O trabalho flexível na indústria calçadista. In: CASTRO, N. A.; DEDECCA, C. S. (Orgs.). **A ocupação na América Latina: tempos mais duros**. São Paulo; Rio de Janeiro: ALAST, 1998. p. 89-110.

PRADO, R. V. A nova indústria têxtil brasileira. **Textília**, São Paulo: Ed. Brasil Têxtil, p. 33-35, out.-dez. 1999.

REESTRUTURAÇÃO produtiva e emprego na indústria de Santa Catarina. Florianópolis: DIEESE dez. Estudo Especial, 1996.

ROOBEEK, A. J. M. The crisis in Fordism and the rise of a new technological paradigm. **Futures**, apr. 1987. p. 129-154.

ROSA, L. da. **Terceirização na indústria vestuarista da região de Florianópolis**: caracterização a partir de estudos de caso. Monografia (Graduação em Economia) — Universidade Federal Santa Catarina, Florianópolis, 1999.

RUAS, R. Notas acerca das relações entre trabalho a domicílio, redes de subcontratação e as condições de competição. In: ABREU, A. R. de P.; SORJ, B. (Orgs.). **O trabalho invisível: estudos sobre trabalhadores a domicílio no Brasil**. Rio de Janeiro: Rio Fundo Ed., 1993. p. 25-41.

SCHNEIDER, J. O., VICENTE, X. H. V. A reestruturação produtiva e as cooperativas de trabalho. **Perspectiva Econômica**, São Leopoldo: UNISINOS, v. 31, n. 94, p. 39-58, 1996.

SILVA, R. A. da. **Estudo sobre o trabalho feminino na indústria de confecções na região de Florianópolis**. Monografia (Graduação em Economia) — Universidade Federal Santa Catarina, Florianópolis, 1997.

SINGER, P. Um novo conceito de socialismo. **Folha de S. Paulo**, 6 de nov. 2001. p. A3.

SINGER, P. **Uma utopia militante: repensando o socialismo**. 2. ed. Petrópolis: Vozes, 1999.

TABAK, F. The world labour force. In: HOPKINS, T. K.; WALLERSTEIN, I. (Coords.). **The age of transition: trajectory of the World-System, 1945-2025**. 2. ed. London: Zed Books, 1998. p. 87-116.

TERCEIRIZAÇÃO é uma armadilha. **Força Operária**, Blumenau: Sindicato dos Trabalhadores nas Indústrias de Fiação e Tecelagem de Blumenau, n. 69, p. 1, 1997.

TESCH, W. **Cooperativismo de trabalho — alternativa ao desemprego**. São Paulo: CAT/IPROS, 1995.

WALLERSTEIN, I. **El moderno sistema mundial. La segunda era de gran expansión de la economía-mundo capitalista: 1730-1850**. Madrid: Siglo Veintiuno, 1998.

WALLERSTEIN, I. **El moderno sistema mundial; el mercantilismo y la consolidación de la economía-mundo europea: 1600-1750**. Madrid: Siglo Veintiuno, 1984.

WALLERSTEIN, I. The inventions of timespace realities: towards an understanding of our historical systems. In: —. **UNTHINKING social science: the limits of Nineteenth-Century paradigms**. Cambridge: Polity Press, 1991. p. 135-148.