



**UNIVERSIDADE FEDERAL DE SERGIPE - UFS**  
**PRÓ-REITORIA DE PÓS-GRADUAÇÃO E PESQUISA**  
**PROGRAMA ACADÊMICO DE PÓS-GRADUAÇÃO EM ECONOMIA**

**RAAB LIMA FIGUEREDO DE ARAUJO**

**SOBRE NÓ(S):**  
**A PRECARIZAÇÃO DO TRABALHO NA INDÚSTRIA TÊXTIL SERGIPANA**

São Cristóvão, SE  
2020

RAAB LIMA FIGUEREDO DE ARAUJO

**SOBRE NÓ(S):**  
**A PRECARIZAÇÃO DO TRABALHO NA INDÚSTRIA TÊXTIL SERGIPANA**

Dissertação submetida ao Programa de Pós-Graduação em Economia da Universidade Federal de Sergipe (UFS), como requisito parcial à obtenção do título de Mestre em Economia.

Área de concentração: Desenvolvimento Econômico

Orientadora: Profa. Dra. Christiane Senhorinha Soares Campos  
Coorientadora: Profa. Dra. Verlane Santos Aragão

São Cristóvão, SE

2020

FICHA CATALOGRÁFICA ELABORADA PELA BIBLIOTECA CENTRAL  
UNIVERSIDADE FEDERAL DE SERGIPE

A663s Araujo, Raab Lima Figueredo de  
Sobre nó(s) : a precarização do trabalho na indústria têxtil  
sergipana / Raab Lima Figueredo de Araujo ; orientadora Christiane  
Senhorinha Soares Campos. – São Cristóvão, SE, 2020.  
195 f. : il.

Dissertação (mestrado em Economia) – Universidade Federal  
de Sergipe, 2020.

1. Economia. 2. Desenvolvimento econômico. 3. Política de  
trabalho. 4. Trabalhadores têxteis. 5. Crescimento negativo  
(Economia). 6. Indústria têxtil – Sergipe. I. Campos, Christiane  
Senhorinha Soares, orient. II. Título.

CDU 331:338.45:677(813.7)

RAAB LIMA FIGUEREDO DE ARAUJO

**SOBRE NÓ(S):**  
**A PRECARIZAÇÃO DO TRABALHO NA INDÚSTRIA TÊXTIL SERGIPANA**

Dissertação submetida ao Programa de Pós-Graduação em Economia da Universidade Federal de Sergipe (UFS), como requisito parcial à obtenção do título de Mestre em Economia.

Aprovada em 29 de maio de 2020, pela banca examinadora constituída pelos seguintes membros:

---

Profa. Dra. Christiane Senhorinha Soares Campos  
NUPEC/Universidade Federal de Sergipe (Orientadora)

---

Profa. Dra. Verlane Santos Aragão  
PROPEC/Universidade Federal de Sergipe (Coorientadora)

---

Prof. Dr. Marco Antônio Jorge  
NUPEC/Universidade Federal de Sergipe (Examinador interno)

---

Prof. Dr. Hiago Trindade de Lira Silva  
UFCG - Universidade Federal de Campina Grande (Examinador externo)

*À minha avó, Isaura,  
Sem seus sacrifícios eu não estaria aqui.*

*Aos trabalhadores da indústria têxtil sergipana, é sobre nós!*

## AGRADECIMENTOS

Agradeço ao Senhor, que até aqui tem me sustentado em amor e graça. Aos meus pais, João Maria e Ana Catarina, por me ensinarem a perceber o outro, seja quem for. À minha irmã e maior incentivadora, Jemima. Ao meu amor, Camila, que sempre me trouxe paz e sossego, e que compreendeu minhas ausências durante esses dois anos do mestrado. Ao meu amigo e irmão, Alex, que sempre está ao lado, independentemente de qualquer coisa.

À Daniela, Milene e Alexandra (família da graduação e da vida), por todas as risadas e por não desistirem de mim. Aos meus amigos, da turma de 2018 do NUPEC, Gilmarzinho, Carlisson, Fabrício (pae), Day, Vini e Siva, que me proporcionaram momentos e aprendizados incríveis, levarei vocês para o resto da vida. Em especial, queria agradecer ao meu fiel escudeiro, Sivanildo, por tudo, que bom que nos encontramos.

À Profa. Verlane Aragão, quem muito admiro como professora e pessoa. Muito obrigada por todo conhecimento compartilhado, pela paciência e compreensão. Da mesma forma, agradeço a professora Christiane Campos, pela serenidade transmitida e também pelo cuidado.

À professora Patrícia Pugliese, do departamento de Economia da UFS, que desde a graduação me incentivou a persistir na carreira acadêmica, e que, durante o mestrado me orientou no estágio docência.

À professora Dayani Aquino que me recebeu gentilmente na UFPR. E aos colegas Hiago Trindade e Flávio Lima por compartilharam suas experiências na pesquisa de campo.

Aos trabalhadores da indústria têxtil de Sergipe, que me ajudaram a construir este trabalho. Vocês me permitiram crescer enquanto ser humano. Obrigada pela experiência incrível.

A CAPES, pela concessão da bolsa.

Enfim, a todos aqueles que contribuíram, de alguma maneira, para este trabalho, meu muito obrigada!

## LISTA DE SIGLAS

ABICOMP – Associação Brasileira da Indústria de Computadores e Periféricos

BIRD - Banco Internacional para a Reconstrução e Desenvolvimento

BNDES – Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social

CAD – Computer-Aided Design

CAGED – Cadastro Geral de Empregados e Desempregados

CEPAL – Comissão Econômica para a América Latina e Caribe

CEP – Controle Estatístico de Processo

CETEX – Comissão Executiva Têxtil

CHESF – Companhia Hidroelétrica do São Francisco

CNA – Companhia Nacional de Álcalis

CNAE - Classificação Nacional de Atividades Econômicas

CSN – Companhia Siderúrgica Nacional

CVRD – Companhia Vale do Rio Doce

SMI – Sistema Monetário Internacional

FGV – Fundação Getúlio Vargas

FMI – Fundo Monetário Internacional

FNM – Fábrica Nacional de Motores

GTDN - Grupo de Trabalho para o Desenvolvimento do Nordeste

IAA – Instituto do Açúcar e Alcool

IBGE – Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística

IED – Investimento Estrangeiro Direto

OPEP - Organização dos Países Exportadores de Petróleo

OTAN – Organização do Tratado do Atlântico Norte

PEA – População Economicamente Ativa

PIB – Produto Interno Bruto

PND – Plano Nacional de Desenvolvimento

PSDI – Programa Sergipano de Desenvolvimento Industrial

PSI – Plano Setorial Integrado

RAIS - Relação Anual de Informações Sociais

SUDENE – Superintendência de Desenvolvimento do Nordeste

VTI - Valor da Transformação Industrial

## LISTA DE TABELAS

Tabela 1 - SERGIPE, VALOR DA PRODUÇÃO E EXPORTAÇÃO DE TECIDOS (EM CONTOS DE RÉIS).....	136
Tabela 2 - SERGIPE: UNIDADES LOCAIS POR PORTE COMPLEXO TÊXTIL (1994-2005) .....	142
Tabela 3 - SERGIPE: UNIDADES LOCAIS POR SEGMENTO INDÚSTRIA TÊXTIL (1994-2005).....	144
Tabela 4 - SERGIPE: TRABALHADORES EMPREGADOS COMPLEXO TÊXTIL (1990-2000).....	145
Tabela 5 - SERGIPE: TRABALHADORES EMPREGADOS SEGUNDO PORTE COMPLEXO TÊXTIL (1990-2000) .....	146
Tabela 6 - SERGIPE: TRABALHADORES EMPREGADOS SEGUNDO PORTE INDÚSTRIA TÊXTIL (1994-2005) .....	147
Tabela 7 - SERGIPE: NÚMERO DE TRABALHADORES EMPREGADOS POR SEGMENTO INDÚSTRIA TÊXTIL (1994-2005).....	148
Tabela 8 - SERGIPE: UNIDADES LOCAIS E TRABALHADORES EMPREGADOS INDÚSTRIA TÊXTIL (2006-2018) .....	150
Tabela 9 - SERGIPE: UNIDADES LOCAIS E TRABALHADORES EMPREGADOS INDÚSTRIA TÊXTIL POR SEGMENTO (2006-2018) .....	151
Tabela 10 - SERGIPE: EVOLUÇÃO DA PARTICIPAÇÃO DA INDÚSTRIA TÊXTIL NO VALOR ADICIONADO DA TRANSFORMAÇÃO INDUSTRIAL (1996-2017) .....	152
Tabela 11 - SERGIPE: TRABALHADORES NA INDÚSTRIA TÊXTIL POR SEXO (%) - (1994, 2006, 2018).....	154
Tabela 12 - SERGIPE: REMUNERAÇÃO MÉDIA (SM) DOS TRABALHADORES NA INDÚSTRIA TÊXTIL POR GÊNERO (1994, 2006, 2018).....	155
Tabela 13 - SERGIPE: REMUNERAÇÃO MÉDIA (%) POR FAIXA DOS TRABALHADORES NA INDÚSTRIA TÊXTIL (1994, 2006, 2018) .....	155
Tabela 14 - SERGIPE: GRAU DE ESCOLARIDADE, SEXO E REMUNERAÇÃO MÉDIA (SM) DOS TRABALHADORES DA INDÚSTRIA TÊXTIL (1994, 2006, 2018) .....	156
Tabela 15 - SERGIPE: GRAU DE ESCOLARIDADE (%) DOS TRABALHADORES DA INDÚSTRIA TÊXTIL (1994, 2006, 2018).....	157

Tabela 16 - SERGIPE: FAIXA ETÁRIA (%) DOS TRABALHADORES DA INDÚSTRIA TÊXTIL (1994, 2006, 2018) .....	158
Tabela 17 - SERGIPE: TEMPO DE SERVIÇO (%) DOS TRABALHADORES TÊXTEIS (1994, 2006, 2018) .....	159

## RESUMO

Justificada pela necessidade de adaptação aos novos tempos de financeirização da economia, presenciamos a partir de 1990 no Brasil, uma “nova” precarização do trabalho que se impõe como centro da dinâmica da acumulação flexível, agravada pela herança histórica de país colonizado e, posteriormente, dependente. Esse “novo” processo, onde velhas e novas formas de trabalho e emprego coexistem, bem como são combinadas e transformadas, encontra respaldo nas políticas de corte neoliberal instauradas no país nos anos 90 e tem sua materialização revelada na reestruturação produtiva do trabalho e da produção. À vista disso, este trabalho analisa, nos marcos das particularidades brasileiras, de que forma a precarização do trabalho se manifesta na indústria têxtil sergipana a partir da década de 1990, considerando-se um contexto caracterizado essencialmente por três processos diferenciados, porém interdependentes: a reestruturação produtiva, a mundialização do capital e o neoliberalismo. Para tanto, utilizamos como instrumento para a compreensão da nossa problemática o método dialético tal qual pensou Marx. O uso desse método científico se deu em função da nossa busca em romper com o aparente e descobrir as relações entre os processos ocorrentes na totalidade constitutiva do processo de precarização do trabalho. Adicionalmente, traçamos um percurso de investigação que compreende tanto a pesquisa qualitativa, quanto a quantitativa, com prevalência da primeira. Os procedimentos metodológicos utilizados são: estatística descritiva, entrevistas semiestruturadas, revisão da literatura e trabalho em campo com registro sistemático em caderno de campo. Podemos concluir nesta pesquisa que a precarização do trabalho se manifesta hoje na indústria têxtil sergipana, fundamentalmente, através do aprofundamento da intensificação do trabalho a níveis inconcebíveis, mas não só isso, mas também nas ruins condições de trabalho e no crescente processo de alienação da classe-que-vive-do trabalho.

**Palavras-chave:** Precarização do trabalho. Reestruturação Produtiva. Processo de Trabalho. Indústria Têxtil. Sergipe.

## ABSTRACT

Justified by the need to adapt to the new times of financialization of the economy, we have witnessed, since the 1990s in Brazil, a “new” precariousness of work, which imposes itself as the center of the dynamics of flexible accumulation, aggravated by the historical heritage of a colonized country and, subsequently dependent. This “new” process, where old and new forms of work and employment coexist, as well as being combined and transformed, finds support in the neoliberal court policies introduced in the country in the 1990s and has its materialization revealed in the productive restructuring. In view of this, this work analyzes, within the framework of Brazilian particularities, how the precariousness of work manifests itself in the Sergipe textile industry from the 1990s onwards, considering a context characterized essentially by three different, but interdependent processes: productive restructuring, the globalization of capital and neoliberalism. For that, we used the dialectical method as Marx thought as an instrument for understanding our problems. The use of this scientific method was due to our quest to break away from the apparent and discover the relationships between the processes occurring in the constitutive totality of the precarious work process. Additionally, we trace a research path that includes both qualitative and quantitative research, with prevalence of the former. The methodological procedures used are: descriptive statistics, semi-structured interviews, literature review and fieldwork with systematic registration in a field notebook. We can conclude in this research that the precariousness of work is manifested today in the Sergipe textile industry, fundamentally, through the deepening of the intensification of work to inconceivable levels, but not only that, but also in the bad working conditions and in the growing process of alienation of the class -who-lives-from work.

**Key-words:** Precarious work. Productive Restructuring. Work process. Textile industry. Sergipe.

## SUMÁRIO

<b>INTRODUÇÃO</b> .....	<b>15</b>
<b>CAPÍTULO 1 – DESATANDO NÓ(S): O PROCESSO DE REESTRUTURAÇÃO PRODUTIVA EM SUA TOTALIDADE</b> .....	<b>24</b>
1.1 – O CAPITALISMO DO PÓS-GUERRA – UMA BREVE CONTEXTUALIZAÇÃO .....	24
1.1.1 – BRETTON WOODS .....	25
1.1.2 – A ERA DE OURO .....	32
1.2 – A CRISE ESTRUTURAL DO CAPITAL E O ENTRELAÇAR DE SUAS FACES .....	40
1.2.1 – MUNDIALIZAÇÃO DO CAPITAL .....	42
1.2.2 – NEOLIBERALISMO .....	45
1.2.3 – REESTRUTURAÇÃO PRODUTIVA .....	47
1.3 – O PROCESSO DE TRABALHO E AS MUDANÇAS ORGANIZACIONAIS E TECNOLÓGICAS .....	51
1.3.1 – TAYLORISMO E FORDISMO .....	54
1.3.2 – TOYOTISMO .....	60
1.3.3 – INOVAÇÕES TECNOLÓGICAS .....	66
<b>CAPÍTULO 2 – OS NÓ(S) DO PROCESSO DE REESTRUTURAÇÃO PRODUTIVA DA INDÚSTRIA TÊXTIL BRASILEIRA</b> .....	<b>75</b>
2.1 – A FORMAÇÃO HISTÓRICO-ECONÔMICA DA INDÚSTRIA TÊXTIL BRASILEIRA.....	75
2.1.1 – O ESTABELECIMENTO DA INDÚSTRIA TÊXTIL (1840-1892) .....	76
2.1.2 – FORTALECIMENTO DO MERCADO INTERNO E OS EFEITOS DA CRISE DE 29.....	82
2.1.3 – “CRISE DE SUPERPRODUÇÃO” VS O <i>BOOM</i> (1930-1950).....	85
2.1.4 – DO PÓS-GUERRA A DÉCADA PERDIDA .....	94

2.2 – A INDÚSTRIA TÊXTIL BRASILEIRA VIS À VIS O PROJETO NEOLIBERAL .....	103
2.2.1 – CARACTERIZAÇÃO DA INDÚSTRIA TÊXTIL BRASILEIRA.....	103
2.2.2 – O PROCESSO DE ABERTURA COMERCIAL DA DÉCADA DE 90 .....	107
2.2.3 – OS REFLEXOS SOBRE O CHÃO DE FÁBRICA.....	119
<b>3 – SOBRE NÓS: O TRABALHADOR TÊXTIL SERGIPANO FRENTE ÀS NOVAS FORMAS DE PRECARIZAÇÃO .....</b>	<b>126</b>
3.1 – A INDÚSTRIA TÊXTIL SERGIPANA: FORMAÇÃO HISTÓRICA .....	127
3.1.1 – NORDESTE E SERGIPE: UM RETRATO DA PERIFERIA CAPITALISTA NACIONAL .....	127
3.1.2 – ORIGEM E DESENVOLVIMENTO DO SETOR TÊXTIL DE SERGIPE...	134
3.2 – A INDÚSTRIA TÊXTIL SERGIPANA FRENTE A ABERTURA COMERCIAL DA DÉCADA DE 90.....	141
3.2.1 – OS EFEITOS DAS POLÍTICAS NEOLIBERAIS.....	141
3.2.2 – ATUAL CONTEXTO DO SETOR EM SERGIPE.....	149
3.2.3 – PERFIL DO TRABALHADOR TÊXTIL EM SERGIPE .....	153
3.3 – NÓS: O TRABALHADOR TÊXTIL SERGIPANO E AS MODIFICAÇÕES NO PROCESSO DE TRABALHO .....	159
3.3.1 – CARACTERIZAÇÃO DAS EMPRESAS FOCALIZADAS E DA SUA FORÇA DE TRABALHO .....	160
3.2.2 – O APROFUNDAMENTO DA INTENSIFICAÇÃO DO TRABALHO NA INDÚSTRIA TÊXTIL SERGIPANA.....	162
3.2.3 – O SISTEMA DE ORGANIZAÇÃO DO TRABALHO TOYOTISTA NA INDÚSTRIA TÊXTIL SERGIPANA.....	169
3.2.4 – TRABALHO? TRABALHO É TUDO! A SIGNIFICAÇÃO DO TRABALHO E SEUS DESDOBRAMENTOS.....	175
<b>CONSIDERAÇÕES FINAIS .....</b>	<b>182</b>
<b>REFERÊNCIAS.....</b>	<b>188</b>

## INTRODUÇÃO

No capitalismo contemporâneo, identificado como de uma mundialização inédita do capital, temos que o movimento de metamorfose que envolve o trabalho se encontra sob a égide de uma dinâmica que se tornou hegemônica em termos mundiais há, pelos menos, cinco décadas, qual seja: a dinâmica da precarização do trabalho<sup>1</sup> (DRUCK, 2011).

Esta nova fase do capitalismo, que encontra nas políticas de corte liberal seu apoio institucional, e que se materializa essencialmente através de uma intensa reestruturação da produção e do trabalho, tem sua origem na busca por superar uma conjuntura de crise de outro padrão de desenvolvimento capitalista, marcado pelo fordismo e por um regime de regulação cuja experiência mais expressiva se deu nos países que conseguiram implementar um estado de bem-estar, experiência que nem mesmo na Europa se generalizou (DRUCK, 2011).

Isto posto, observa-se que os novos contornos do processo de precarização do trabalho que podemos vislumbrar, a partir da década de 1970, ocupam as relações e processos de trabalho em dois aspectos, um mais abrangente, que expressa uma dimensão macro do fenômeno, e outro pormenorizado, ligado ao nível micro. Explica-se: o primeiro é relativo ao conjunto do sistema globalizado e aponta uma tendência à homogeneização do processo de reestruturação produtiva, mantidas as diferenças locais ou nacionais, devidas ao processo histórico da constituição das relações de poder embutidas na relação capital e trabalho; ao passo que o segundo, refere-se as mudanças introduzidas no local de trabalho, relacionadas aos processos de trabalho e de produção (BAUMHARTEN & HOLZMANN, 2015).

No âmbito mais global, a tendência é de desregulamentação das relações de trabalho, assegurada pela adoção por parte dos estados nacionais do ideário

---

<sup>1</sup> Segundo Alves (2007, p.113-114) “a precariedade e a precarização são atributos ontológicos das individualidades sociais que se constituem na sociedade burguesa” [...] “ao dizermos precariedade, tratamos de uma condição sócio-estrutural que caracteriza o trabalho vivo e a força de trabalho como mercadoria, atingindo aquelas que são despossuídos do controle dos meios de produção das condições objetivas e subjetivas da vida social”. [...] “Se a precariedade é uma condição, a precarização é um processo que possui uma irremediável dimensão histórica determinada pela luta de classes e pela correlação de forças políticas entre capital e trabalho”.

neoliberal, do qual fazem parte, também, políticas de enxugamento do Estado, privatizações de serviços públicos e de empresas estatais, abertura de mercados para produtos e capitais, sobretudo na sua versão financeira. Enquanto que no âmbito intra-firma, o modelo verticalizado de grandes corporações, executando em suas instalações parte significativa da cadeia produtiva, modelo anteriormente hegemônico, cede lugar a empresas enxutas, de tamanho reduzido, organizadas em rede pela via de terceirização e da subcontratação (BAUMHARTEN & HOLZMANN, 2015).

A interação e congruência entre o nível macro e micro do fenômeno, associado a dimensões econômicas, pode ser percebida, sumariamente, nas seguintes práticas: subcontratação (terceirização), emprego temporário, atividades autônomas, informalidades, cooperativas de trabalho e em outras formas disfarçadas de trabalho assalariado (DRUCK, 2002; ANTUNES, 2008); bem como por meio dos novos paradigmas organizacional e tecnológico, sendo o primeiro caracterizado, segundo Carleial (2001), pela intensidade em informação, desverticalização das empresas, reduzido mercado de trabalho, produto diferenciado, *customised*, mudanças rápidas no mix de produtos, sistema de produção flexível e multi-habilidade por parte do trabalhador.

Diante disso, presenciamos atualmente um movimento de transformações das relações e dos processos de trabalho em direção a modalidades de trabalho entendidas como flexíveis<sup>2</sup>, envolvendo um número significativo de empregos e produzindo impactos sociais e econômicos relevantes (ANTUNES & DRUCK, 2015; DAL ROSSO, 2017).

No Brasil essas transformações foram iniciadas, de modo mais cabal, na década de 1990, momento no qual, conforme Coutinho & Belluzzo (1996), a hegemonia do pensamento neoliberal instituiu um novo paradigma, em que o predomínio das relações de mercado (com privatização e desregulamentação) minimizaria incisivamente o papel que deveria ser desempenhado pelo Estado. Sob a égide da mundialização, com o estreitamento das conexões internacionais de comércio, investimento e fluxos de capitais, a política econômica do país se reduziu à criação das condições propícias para atrair investidores, lubrificando-se ao máximo a

---

<sup>2</sup> De acordo com Druck (2013; 2016), existe uma indissociabilidade entre precarização do trabalho e flexibilização, uma vez que esta revela em si todas as dimensões da precarização. Logo, neste trabalho trataremos esses fenômenos como sinônimos.

liberdade privada de acumulação. Ao Estado ficou incumbida a tarefa de suprir certas externalidades, assegurando principalmente a estabilidade de preços sob uma política fiscal austera e liberdade cambial.

Segundo Kupfer (2004) e Castro (2001), é somente a partir do estabelecimento desse novo paradigma “liderado pelo mercado” – liberalização comercial, desregulamentação e desestatização – que podemos observar a inserção do Brasil na nova ordem internacional, orientada pelo regime de acumulação flexível e na qual estão os países industrializados desde as décadas de 1970 e 1980.

Assim, podemos dizer que a partir dos anos 1990, um “novo” processo de precarização do trabalho<sup>3</sup> se impõe no Brasil, agravado pela herança histórica de país colonizado e, posteriormente, dependente. Além disso, esse processo é justificado pela necessidade de adaptação aos novos tempos de financeirização da economia. Por fim, suas principais características, modalidades e dimensões sugerem um processo revelado pelas mudanças nas formas de organização/gestão do trabalho, no papel do Estado e suas políticas sociais, no novo comportamento dos sindicatos e nas novas formas de atuação de instituições públicas e de associações civis (DRUCK, 2013; 2016).

Adicionalmente, temos que o processo de reestruturação produtiva juntamente com a mundialização do capital e o neoliberalismo, bem como os demais aspectos que fazem parte da dinâmica de preservação e de ampliação da lógica capitalista nas últimas décadas, conformam uma compreensão do novo processo de precarização do trabalho instaurado no país nas últimas décadas.

Nessa perspectiva e entendendo que as transformações que direcionam as relações e processos de trabalho num sentido generalizado de precarização, têm um comportamento, conforme Carleial (2001), diferenciado entre países, regiões e setores econômicos, pretendemos neste estudo responder a seguinte indagação: de que forma a precarização do trabalho se manifesta atualmente na indústria têxtil

---

<sup>3</sup> Para Druck (2016) a precarização do trabalho é um velho e um novo fenômeno. Velho no sentido de ser a precariedade uma condição histórico-ontológica da força de trabalho como mercadoria. E novo, pois não é a mais a mesma precariedade do capitalismo pré-industrial, ou do capitalismo industrial do século XIX e da maior parte do século XX. Desse modo, segundo Alves (2007), ainda que a precariedade seja uma condição histórico-ontológica do trabalho vivo sob as condições do capital, ela se manifesta de forma diferenciada no decorrer do desenvolvimento histórico da modernidade burguesa.

localizada no estado de Sergipe, considerando-se as modificações que ocorreram nos processos e nas relações de trabalho nesse *lócus*, a partir da década de 90?

Essa questão central está assentada em questões secundárias, quais sejam:

- I) Quais são as peculiaridades e determinações do processo de formação histórico-econômica do setor têxtil no Brasil e em Sergipe, e como elas se materializam no cotidiano dos trabalhadores desse ramo industrial?
- II) Quais mudanças ocorreram no processo produtivo da indústria têxtil brasileira e sergipana, haja vista os processos de reestruturação produtiva e de mundialização do capital? Além disso, qual o impacto dessas mudanças sobre o conjunto da força de trabalho empregada nesse âmbito e como elas promovem a precarização do trabalho daqueles que o realizam?

A escolha da indústria têxtil como *lócus* de investigação é justificada pela relevância que a mesma tem desde muito cedo para a compreensão do modo capitalista de produção. Isso porque a produção têxtil acompanha o desenvolvimento das forças produtivas do capitalismo, transformando suas bases organizacionais em diferentes temporalidades ao longo do globo. Paralelo a isso, a escolha também se sucedeu pelo fato de a indústria têxtil ter sido um dos setores da economia nacional que mais sofreram com as políticas de corte neoliberal efetivadas anos 90, chegando a apresentar, segundo dados do BNDES<sup>4</sup>, uma retração de 53% no nível de emprego, considerando-se o período entre 1989 e 1994.

Além disso, no que se refere a indústria têxtil de Sergipe, em particular, temos que esta constituiu desde o final do século XIX uma das principais atividades econômicas do Estado, possuindo, juntamente com a indústria do açúcar, um papel central na formação do complexo econômico sergipano. Atualmente, a indústria têxtil sergipana continua exercendo grande relevância para a economia do Estado, apresentando uma participação de cerca de 8,3%<sup>5</sup> no Valor da Transformação Industrial (VTI) da indústria de transformação. Ainda, é em termos de geração de

---

<sup>4</sup> BNDES (s/d).

<sup>5</sup> IBGE/PIA (2017).

emprego que podemos vislumbrar melhor a sua importância, posto que o setor têxtil é o quarto que mais emprega na indústria de transformação do Estado, possuindo 7,86%<sup>6</sup> do pessoal ocupado. Apesar disso, assim como o setor têxtil nacional, a indústria têxtil sergipana foi fortemente atingida pela abertura econômica e a sobrevalorização cambial ocorridas nos anos 90, apontando uma queda de 47%<sup>7</sup> no número de trabalhadores empregados, entre 1990 e 2000.

Sendo assim, torna-se perceptível a importância de uma análise mais aprofundada sobre o conjunto da força de trabalho empregada na indústria têxtil sergipana, bem como sobre as transformações que esta vem passando desde a década de 1990, mediante o entrelaçar dos processos de reestruturação produtiva e mundialização do capital, constituindo as políticas neoliberais, nesse caso, o papel de assegurar a efetividade da reestruturação do modo de produção capitalista nas últimas décadas.

Apesar da temática específica já tenha sido explorada por outros pesquisadores<sup>8</sup>, alguns aspectos particularizam e justificam a relevância desta pesquisa. Registramos, a título de exemplo, a escassez de estudos voltados para a abordagem dessa problemática no âmbito de Sergipe sobre a perspectiva da economia política do trabalho<sup>9</sup>, tendo como foco o trabalhador têxtil inserido no chão de fábrica. Nesse sentido, ainda, neste estudo analisamos em conjunto, tanto a nível nacional, como local, o processo de formação histórica-econômica da indústria têxtil e o movimento de transformações que esse setor vem passando a partir da abertura comercial, com destaque para os reflexos sobre o chão de fábrica. Cabe destacar, ainda, que essa investigação em conjunto nos permite evidenciar três pontos do processo de precarização do trabalho: 1) suas relações fundamentais; 2) a unidade concreta das contradições que se chocam no seu interior e que exatamente

---

<sup>6</sup> IBGE/PIA (2017).

<sup>7</sup> MTE/RAIS – correspondem aos empregos formais.

<sup>8</sup> Ver Araujo (2002); Krost (2015); Leite (2004); Lima (2018); Lupatine, (2004); Mota (2013) e Trindade (2015).

<sup>9</sup> Apesar disso, cabe destacar, a nível local, o trabalho de Araújo (2008), que buscou identificar, no âmbito da indústria têxtil de Aracaju e sua região metropolitana, a relação entre qualificação e empregabilidade para o trabalhador das grandes e médias indústrias. Assim como, a pesquisa de Alves (2010), que a partir de uma análise crítica, examinou os reflexos da reestruturação produtiva no processo industrial e nas relações de trabalho nas indústrias têxteis em Sergipe. E, o recente estudo de Silva (2019), que tratou da evolução da indústria têxtil nos estados de Alagoas e Sergipe, destacando suas dissensões nas décadas mais recentes. Sua pesquisa foi ancorada em Milton Santos, Ignácio Rangel e André Cholley.

expressam o seu conteúdo e o seu movimento; e, por fim; 3) seu caráter histórico, e portanto, transitório

Isto posto, o objetivo geral desta dissertação é analisar, nos marcos das particularidades brasileiras, as formas de precarização do trabalho na indústria têxtil<sup>10</sup> sergipana, no contexto caracterizado essencialmente por três processos diferenciados, porém interdependentes: a reestruturação produtiva, a mundialização do capital e o neoliberalismo. Dentro dos objetivos específicos estão: a) analisar o processo de formação histórica-econômica da indústria têxtil brasileira e sergipana, buscando compreender o processo de formação da força de trabalho inserida nesse âmbito; b) identificar as mudanças nas relações e processos de trabalho oriundas da reestruturação produtiva, tendo em vista o progresso tecnológico e as modificações organizacionais; c) traçar as transformações na configuração do trabalho no setor têxtil em Sergipe, destacando as peculiaridades concernentes aos processos e relações de trabalho que marcam o Brasil.

Utilizamos como instrumento para a compreensão da nossa problemática o método dialético tal qual pensou Marx. A escolha desse método científico se deu em função de entendermos que a sociedade burguesa a qual estamos inseridos é uma totalidade concreta e articulada, que se mostra como uma totalidade dinâmica, em constante movimentação, com todas as totalidades que a formam possuindo um caráter contraditório. Adicionalmente, visto que nossa busca reside em romper com o aparente e descobrir as relações entre os processos ocorrentes na totalidade constitutiva do processo de precarização do trabalho, encaramos aqui a totalidade como uma categoria metodológica e não como um conceito (CARVALHO, 2007).

Cabe pontuar, ainda, que nosso percurso de investigação a pesquisa social é em suas vertentes qualitativa e quantitativa, em razão da problemática ser tratada, a priori, pela abordagem qualitativa; e pela necessidade de empregar a estatística descritiva para relacionar as informações (dados) com a fundamentação teórica.

A delimitação temporal da pesquisa corresponde ao período onde as empresas nacionais, e aqui inclui-se a indústria têxtil, depararam-se com um acirramento da

---

<sup>10</sup> É importante esclarecer previamente que a indústria têxtil é parte integrante do complexo têxtil, o qual faz parte também a indústria de confecção. Assim, salientamos que, apesar desta pesquisa ter como foco o setor têxtil, muitas vezes faremos uso de informações da indústria de confecção, no intuito de mostrarmos a dinâmica que o abarca.

concorrência externa, que as compeliu a promover inovações tecnológicas e organizacionais para se adequarem à competitividade internacional. À vista disso, nosso marco inicial encontra-se na implementação das políticas de abertura econômica, ocorridas nos anos 90. Entretanto, cabe ressaltar que a todo instante recorreremos a retrospectos, visto que a compreensão da formação dos processos analisados é tão importante quanto os processos em si. Além disso, analisaremos também os desdobramentos das políticas neoliberais, da reestruturação produtiva e da mundialização do capital nas décadas seguintes aos anos 90, percorrendo quase quatro décadas até os dias atuais.

Os procedimentos metodológicos utilizados são: estatística descritiva, entrevistas semiestruturadas, revisão da literatura e trabalho em campo com registro sistemático em caderno de campo. A estatística descritiva nos permite descrever e discutir os dados apresentados. Através da pesquisa bibliográfica exploramos o que já foi estudado sobre reestruturação produtiva, mundialização do capital, neoliberalismo, processos e relações de trabalho, visto que são categorias importantes para o conhecimento da nossa problemática.

No que tange a pesquisa de campo, esta nos possibilitou coletar dados junto aos sujeitos da pesquisa, quais sejam, os trabalhadores da indústria têxtil sergipana. A escolha das empresas foi realizada mediante os seguintes requisitos: tempo de vida da empresa, porte<sup>11</sup> e recepção/disponibilidade em relação à pesquisa, não necessariamente nessa ordem. Assim, optamos por entrevistar os trabalhadores de quatro fábricas têxteis, sendo uma de grande porte, duas de médio e uma de pequeno porte. As empresas estão localizadas nos municípios de Aracaju, Estância e Neópolis, e três delas possuem mais de cem anos desde sua fundação.

A proposta metodológica que, inicialmente, pretendíamos utilizar previa a realização de entrevistas tanto os trabalhadores como as empresas, no entanto, devido as dificuldades encontradas no contato com as empresas, as entrevistas ficaram restritas aos trabalhadores. O contato com os trabalhadores foi estabelecido

---

<sup>11</sup> A análise aqui apresentada utiliza-se da definição de porte de estabelecimento segundo o número de empregados adotada pelo SEBRAE, em que microempresas são as empresas com até 19 empregados; empresas pequenas são as que possuem de 20 a 99 empregados; empresa médias, de 100 a 499 pessoas ocupadas; e empresas grande ocupam 500 ou mais pessoas. A escolha do padrão SEBRAE para a mensuração de tamanho da empresa deve-se ao fato deste estudo ter como foco os trabalhadores das empresas e não o valor financeiro destas.

através de alguns intermediários que facilitaram o primeiro contato, tais como sindicato e pessoas conhecidas que tinham alguma proximidade com esses trabalhadores. Realizamos as entrevistas individualmente e grande parte ocorreu em outros espaços que não o das empresas<sup>12</sup>: nas próprias residências dos entrevistados e até no espaço cedido por um sindicato. No total, pudemos ouvir 40 trabalhadores.

No decorrer da pesquisa, tivemos o cuidado de confrontar e validar nossas observações e conclusões junto aos participantes. Alguns trabalhadores que se colocaram à disposição para outras informações também foram procurados em momentos diversos para esclarecimentos sobre temas específicos, para discutir questões observadas nos relatos de outros entrevistados ou para solicitar informações referentes às empresas.

Cabe colocar, ainda, que, no intuito de evitar informações que possibilitem a identificação dos trabalhadores entrevistados, optamos por dar nomes fictícios tanto para eles, quanto para as empresas. Além disso, pelo mesmo motivo, não informamos também os cargos ocupados. Outra informação importante, é que entre os entrevistados estão alguns trabalhadores aposentados pelas empresas.

Por fim, para a consecução dos nossos objetivos, esta dissertação está dividida em três capítulos, além desta introdução e das considerações finais, estruturados da seguinte forma:

No primeiro capítulo buscou-se identificar as principais mudanças que ocorreram nas relações e processos de trabalho a partir da década de 1970, considerando-se o conjunto de transformações gerados pelo processo de reestruturação produtiva, num contexto de financeirização da economia, e de ganho de adesão do ideário neoliberal. O capítulo inicia com uma breve retrospectiva histórica do capitalismo pós-guerra e segue com a análise da crise estrutural do capital, onde identificamos de que forma os processos de reestruturação produtiva e mundialização do capital se articulam entre si e com o neoliberalismo. No final, são examinadas as transformações que as inovações tecnológicas e organizacionais provocaram no processo de trabalho.

---

<sup>12</sup> Cabe ressaltar que as entrevistas com os trabalhadores das empresas de grande e pequeno porte ocorreram no âmbito das fábricas. A primeira disponibilizou uma sala para a realização das entrevistas, enquanto que a segunda autorizou que as entrevistas fossem feitas na porta da fábrica.

No segundo capítulo discutimos o processo de reestruturação produtiva da indústria têxtil brasileira, bem como seus impactos sobre os trabalhadores inseridos nesse *locus*. Para isto, damos início ao capítulo com a caracterização do processo de formação e desenvolvimento da indústria têxtil nacional. Em seguida analisamos as alterações que se sucederam nesse setor mediante o estabelecimento do projeto neoliberal no país na década de 90, bem como, identificamos os efeitos e as mudanças que o processo de reestruturação produtiva acarretou aos trabalhadores do chão de fábrica ali inseridos.

O terceiro capítulo consiste na preocupação básica deste estudo: as formas que a precarização do trabalho se manifesta na indústria têxtil sergipana a partir dos anos 90, considerando-se as mudanças no processo e nas relações de trabalho resultantes da conjunção entre os aspectos macro e micro do processo de reestruturação produtiva, bem como do entrelaçamento deste com o neoliberalismo e a mundialização do capital. Para tanto, mediante uma perspectiva histórico-econômica, iniciamos o capítulo discorrendo sobre a dinâmica do setor têxtil de Sergipe, desde sua origem até os anos 80. Posteriormente, traçamos as especificidades das respostas desse setor às mudanças impostas pelas políticas de corte neoliberal. Por último, analisamos as informações e os dados levantados junto aos trabalhadores das quatro fábricas pesquisadas, identificando ao longo das análises as modificações que as empresas experimentaram a partir da década de 90, sobretudo, no que diz respeito aos impactos sofridos pela força de trabalho ali inserida.

No quarto capítulo tecemos as considerações finais, retomando os principais pontos de contribuição deste estudo.

## **CAPÍTULO 1 – DESATANDO NÓ(S): O PROCESSO DE REESTRUTURAÇÃO PRODUTIVA EM SUA TOTALIDADE**

O objetivo central deste capítulo é identificar as principais mudanças que ocorreram nas relações e processos de trabalho a partir da década de 1970, considerando-se o conjunto de transformações que a mundialização do capital<sup>13</sup>, o neoliberalismo e a reestruturação produtiva impuseram ao trabalhador. Inicialmente é realizado um esforço para compreendermos de que forma estes processos – mundialização do capital, reestruturação produtiva e neoliberalismo – se articulam, de modo a elucidar a dinâmica que circunscreve o processo de reestruturação produtiva. Em seguida, destacamos os aspectos deste processo ligados ao âmbito da produção e do trabalho, sem perder de vista sua relação com a dimensão macro do fenômeno, conexas às mudanças econômicas, geográficas e político-institucionais. Para tanto, fazemos um breve resgate histórico do primeiro pós-guerra até os anos 70, evidenciando o contexto econômico, numa tentativa de apresentar o caminho percorrido até a crise estrutural do capital. Em seguida, a partir do contexto da crise e das transformações no âmbito do trabalho, identificamos os pontos de interseção, bem como os alvos comuns entre os três movimentos identificados acima. Em paralelo, elencamos os principais elementos que constituem a dimensão macro da reestruturação produtiva. Por fim, através do entrelaçar entre inovações tecnológicas e organizacionais apresentamos as mudanças relacionadas ao processo de trabalho e de produção.

### **1.1 – O CAPITALISMO DO PÓS-GUERRA – UMA BREVE CONTEXTUALIZAÇÃO**

O capitalismo do segundo pós-guerra foi marcado por dois movimentos: altas taxas de crescimento da economia mundial, subsidiada pela combinação entre liberalismo econômico e democracia social – tendo no campo econômico as políticas keynesianas -, e; consolidação da hegemonia norte-americana no mundo capitalista, com o dólar como moeda internacional. Esses dois movimentos caminharam paralelamente até a crise que desestabilizou a economia mundial na década de 70. O

---

<sup>13</sup> Essa expressão cunhada por François Chesnais (1996), em livro homônimo, nos serve de referência para propor o recorte quanto a crise dos anos 1970. Veremos isso melhor no “item 1.2.1”.

primeiro é conhecido na literatura como “Era de Ouro” do capitalismo, enquanto que o segundo, foi estabelecido, em grande parte, a partir do acordo de *Bretton Woods*.

À vista disso, iremos utilizar da “Era de Ouro” e de *Bretton Woods* para contextualizar o momento histórico-econômico que antecede a crise estrutural do capital dos anos 70, e assim entendermos as transformações que são postas a partir desse momento e de que forma interagem o conjunto de ações que caminham no sentido de estabelecer um equilíbrio no sistema de relações sociais capitalista como um todo.

### 1.1.1 – BRETTON WOODS

O equilíbrio entre as potências e o padrão-ouro clássico foram as marcas registradas do apogeu da Ordem Liberal Burguesa, um conjunto de práticas e instituições encarregadas da coordenação de um arranjo internacional que abrigava forças contraditórias, como a hegemonia financeira inglesa, a exclusão das massas trabalhadoras do processo político e a constituição de uma periferia “funcional”, fonte produtora de alimentos, matérias-primas e, sobretudo, fronteira de expansão dos sistemas de crédito dos países centrais (BELLUZZO E MAZZUCHELLI, 2004).

Todavia, com o advento da Primeira Guerra Mundial esse equilíbrio é afetado, as economias nacionais – e, sobretudo seu potencial industrial – se viram forçadas a voltarem seus esforços para a guerra, obrigando os governos a abandonar a conversibilidade e as regras do padrão-ouro, bem como a conceber esquemas de financiamento pouco ortodoxos e a planejar a mobilização de recursos para enfrentar as exigências das frentes de batalha (BELLUZZO E MAZZUCHELLI, 2004).

Na posteridade da Primeira Grande Guerra, especificamente, nos anos 20 – período de instabilidades econômica -, há uma tentativa de retorno do padrão-ouro<sup>14</sup>

---

<sup>14</sup> Apesar da forte oposição à restauração do padrão-ouro no pós-guerra proveniente da Inglaterra, tendo em Keynes, um dos críticos mais radicais, precisamente em razão dos custos que este impunha aos países em termos de produto e emprego (CARVALHO, 2004), havia por parte das classes dirigentes e dominantes certa negligência acerca da natureza essencialmente política do padrão-ouro, de modo que, tentaram restabelecê-lo, sob a forma de *Gold Exchange Standard*, a qualquer custo (BELLUZZO E MAZZUCHELLI, 2004).

dentro de um cenário adverso, com a perda da liderança financeira da Grã-Bretanha para os Estados Unidos, o acirramento entre as grandes potências industriais, o despertar das massas trabalhadoras durante a guerra para a sua importância social e política e, finalmente, o cessar do clima de cooperação entre os bancos centrais que possibilitava o bom funcionamento do padrão-ouro (BELLUZZO E MAZZUCHELLI, 2004).

No início da década de 1930, quando o padrão-ouro foi abandonado por praticamente todos os países, o "sistema" que o substituiu foi o de desvalorizações cambiais competitivas. Essa política consistiu na liberdade de cada país em determinar a taxa de câmbio que julgasse adequada a cada instante. Em um cenário de depressão, essa política ficou conhecida como "transferir a miséria para seu vizinho", uma vez que envolvia a seguinte dinâmica:

um país sofrendo de depressão e desemprego desvalorizava sua moeda de modo a impulsionar suas exportações líquidas (exportações menos importações), transferindo assim seus problemas para seus parceiros. Estes, naturalmente, tenderiam a fazer o mesmo, devolvendo o problema ao primeiro país, que se veria forçado a nova rodada de desvalorizações, e assim por diante. Esse sistema [...] era obviamente instável. Com o tempo, sua eficácia diminuía (já que os parceiros reagiam cada vez mais rapidamente às tentativas de lhes tomar mercados) e as fricções do comércio cresciam (CARVALHO, 2004, p.56).

A economia mundial tornou-se então palco de rivalidades nacionais irreduzíveis, que se desenvolveram sem impedimentos, na ausência de um núcleo hegemônico e de mecanismos de coordenação capazes de conter as desesperadas iniciativas para escapar dos efeitos das crises, o que resultou na contração do comércio internacional e na transmissão de tensões nos mercados financeiros, ocasionando, por sua vez, a disseminação da deflação de preços dos bens e a desvalorização da riqueza (BELLUZZO E MAZZUCHELLI, 2004).

Haja vista as consequências devastadoras da Grande Depressão dos anos 30 e da Segunda Guerra Mundial (1939-1945), tanto em termos econômico, como em termos social, moral e político, observa-se no início dos anos 40 a visão predominante de que quando a guerra terminasse os problemas da década anterior retornariam com a mesma virulência, podendo acarretar o fim da guerra um efeito perverso: "a paz nos

campos de batalha traria de volta o desemprego e os conflitos sociais” (CARVALHO, 2004, p.54).

Diante disso, foi organizada, em 1944, a Conferência de *Bretton Woods*, que buscou estabelecer um sistema de pagamentos internacionais alternativo ao padrão-ouro, visto como muito rígido e deflacionário, e às desvalorizações cambiais competitivas praticadas em períodos de instabilidade. O acordo de *Bretton Woods* consagrou o dólar como moeda internacional e criou o FMI (Fundo Monetário Internacional) para sustentação de um regime de câmbio fixo “ajustável”. Em suma, podemos dizer que *Bretton Woods* tratava-se de criar regras e instituições formais de ordenação de um sistema monetário internacional capaz de superar as enormes limitações que os sistemas então conhecidos - padrão-ouro e o sistema de câmbio livre - tinham imposto não apenas ao comércio internacional, mas também à própria operação das economias domésticas (CARVALHO, 2004).

A conferência teve lugar à sombra de um gigante do pensamento econômico do século XX: John Maynard Keynes. Contudo, a enorme capacidade de argumentação e persuasão de Keynes, quase lendária, não foi o suficiente para “superar os condicionantes reais da conferência, notadamente a consolidação da hegemonia norte-americana sobre o mundo capitalista” (CARVALHO, 2004, p.52).

Nesse sentido, conforme aponta Bandera (2014), a construção e o desenvolvimento do Sistema Monetário Internacional (SMI) de *Bretton Woods*, foi fundamental para que os Estados Unidos saíssem de sua tradição de isolacionismo na política internacional e avocassem a hegemonia no mundo capitalista saído da Segunda Guerra Mundial, quando se afirmavam como a única superpotência econômica, e tinham apenas a rivalidade da União Soviética no que dizia respeito ao poderio bélico.

Os debates preparatórios da conferência giraram em torno de duas propostas: a britânica, preparada por Keynes, e a dos Estados Unidos, que levou o nome do seu autor, Harry Dexter White. Ambas eram animadas por um mesmo temor e uma mesma esperança: o temor de que o fim da guerra trouxesse de volta a grande depressão dos anos 1930 e a esperança de que a reconstrução das relações econômicas pudesse ser realizada de modo a coordenar os esforços da comunidade internacional na busca do pleno emprego e da prosperidade continuada (CARVALHO, 2004).

É importante observar que,

Em face da documentação disponível não há como negar que as propostas apresentadas em *Bretton Woods* incorporavam ideias e propósitos “generosos”, em especial no que diz respeito à criação de condições para que cada país trilhasse o caminho do pleno emprego. A dramática experiência da Grande Depressão no imediato pré-guerra fizera do pleno emprego uma meta a ser perseguida pelas políticas econômicas de qualquer economia de mercado<sup>15</sup>. Esse ideal certamente animava as propostas da delegação inglesa, redigidas em sua maioria por Keynes, mas seria uma injustiça histórica não reconhecer que a administração Roosevelt era em grande parte movida por impulsos igualmente “generosos”. Por outro lado, seria mais do que ingênuo ignorar as realidades da política e da economia internacionais — sobretudo no tocante às necessidades de expansão econômica dos Estados Unidos —, realidades que inevitavelmente engendraram demandas diferenciadas e mesmo contraditórias (CARVALHO, 2004, p.53).

Enquanto Roosevelt esteve à frente do governo, houve a prevalência de um capitalismo nacional frente o capitalismo internacional. Ainda, sob sua influência o SMI criado tinha forte controle estatal. No entanto, com o advento do governo Truman, essa situação se inverteu, fazendo predominar a tese de um internacionalismo mais agressivo para a economia estadunidense, tendo como principal alvo a conquista das economias da Europa ocidental e do Japão, além do estabelecimento de uma linha dura em relação à União Soviética (BANDERA, 2014).

Para essa mudança, contaram, mais uma vez, com a cumplicidade da Inglaterra, mediante a concessão de um volumoso empréstimo a este país, como ajuda em sua recuperação do pós-guerra. Tal como a Inglaterra no pós-Revolução Industrial, os Estados Unidos queriam o livre comércio com os demais países capitalistas, pois o momento era sumamente favorável para isso, dado à sua condição de única superpotência econômica do mundo, condição essa bastante beneficiada pelo enfraquecimento das economias da Europa ocidental e do Japão (BANDERA, 2014).

---

<sup>15</sup> A Grande Depressão se devera ao fracasso do livre mercado irrestrito. Daí em diante o mercado teria de ser suplementado pelo esquema de planejamento público e administração econômica, ou trabalhar dentro dele. Finalmente, por motivos sociais e políticos, não se devia permitir um retorno do desemprego em massa (HOBSBAWN, 1995).

Ainda com relação à Inglaterra, os Estados Unidos queriam não somente conquistar o seu mercado interno, mas também o mercado exterior sob a sua influência:

os países liderados pela libra esterlina. Também tencionavam fortalecer esta moeda para poderem contar com a cumplicidade britânica no estabelecimento de uma ordem econômica capitalista multilateral [...]. Em sua proposta de multilateralismo comercial na economia mundial capitalista, o governo estadunidense precisava vencer as resistências dos países da Europa ocidental (sobretudo Inglaterra, França e Alemanha) e do Japão. Ou seja, precisava fazer com que esses países abrissem suas economias ao livre comércio com os Estados Unidos, impedindo-os de praticar um capitalismo nacional e comércios bilaterais, os quais deveriam ser substituídos por um multilateralismo tendo o dólar por epicentro (BANDERA, 2014, p.19).

Para isto, o governo Truman suspendeu unilateralmente empréstimos à Inglaterra que haviam sido acordados pelo governo Roosevelt e condicionou a liberação dos mesmos à abertura do mercado britânico como um todo (Inglaterra e área da libra esterlina) à economia estadunidense. A Inglaterra concordou com isso e, em troca, começou a receber vultosos empréstimos fundamentais ao seu soerguimento (BANDERA, 2014).

Conquistada a abertura da economia britânica, o próximo passo no sentido de um capitalismo internacional liderado pelos Estados Unidos seria fazer o mesmo em relação a outros países da Europa ocidental, além do Japão. O fato de a Europa ocidental estar com a sua economia em um estado lastimável foi fundamental para os Estados Unidos seduzi-la para a sua proposta de política econômica internacional multilateral. E a sua grande arma nesse sentido foi o Plano de Recuperação Europeia, mais conhecido por Plano Marshall, que previa vultosos empréstimos para países europeus (BANDERA, 2014).

Recuperando a economia da Europa ocidental e, mais ainda, abrindo-a para um comércio multilateral, os Estados Unidos estariam conquistando o maior mercado mundial de então para a sua expansão econômica. No entanto, era preciso agir rapidamente, pois os principais países da Europa ocidental estavam praticando um capitalismo nacional e também havia o risco do crescimento interno das forças de esquerda que iam avançando em meio ao caos, além da ameaça expansionista da URSS. Na visão de Washington, a recuperação da economia desses países não apenas os abriria à proposta estadunidense de capitalismo agressivo como também os afastaria da influência esquerdista que estava muito presente neles

àquela época. Outra vantagem da reconstrução seria acabar com o comércio bilateral que se estava desenvolvendo entre países europeus e países subdesenvolvidos exportadores de produtos primários, o que se apresentava como um limitador à ambição do Plano Williams pela conquista do mercado mundial até o máximo possível (BANDERA, 2014, p.20).

Ainda,

Para os Estados Unidos, o comércio multilateral com o mundo capitalista era bastante favorável não somente no que concernia a hegemonizar a exportação de manufaturados, capitais privados e grandes empresas, como também no que concernia à importação de matérias-primas do mundo subdesenvolvido a preços os mais baixos possíveis. A saúde da economia estadunidense dependia que as portas da Europa ocidental se abrissem para os seus investimentos (BANDERA, 2014, p.20).

Nesse sentido, o Plano Marshall foi a chave que abriu essas portas, permitindo que os Estados Unidos gerenciassem, de certa forma, a economia da Europa capitalista para seus interesses, pressionando os países europeus a desvalorizar suas moedas (BANDERA, 2014).

Ao vencer seu prazo de validade, o Plano Marshall, foi reeditado sob a denominação Administração da Segurança Mútua, a qual representava uma conexão dos interesses estadunidenses e europeus em termos de segurança frente ao inimigo soviético. Essa nova parceria fez o Congresso dos Estados Unidos aprovar o envio de mais uma quantidade exorbitante de dólares para a Europa. A essa altura, os Estados Unidos se envolveram na Guerra da Coreia, elevando seus gastos em remessa de dólares, armamentos e tropas para a Coreia do sul, aprofundando o seu novo papel – advindo com o pós-IIIGM – não somente de gerente econômico e político, mas também de xerife do mundo capitalista (BANDERA, 2014).

Também por essa época, já era considerável o número de bases militares estadunidenses estacionadas em várias partes do mundo, principalmente na Europa ocidental. Tudo isso implicava enormes gastos, enormes déficits na balança de pagamentos, enormes fugas de dólares para o exterior, as quais viriam a ter um efeito nefasto sobre a economia estadunidense e, por extensão, sobre a economia capitalista mundial a ela atrelada (BANDERA, 2014).

Vale ressaltar que os déficits produzidos pelos Estados Unidos eram úteis para si, por que transferiam divisas para os seus principais parceiros comerciais, os países

mais desenvolvidos da Europa e o Japão, os quais passavam a ter o poder de comprar mercadorias, sobretudo estadunidenses. Paulatinamente, a ordem econômica mundial foi adquirindo uma dinâmica mais competitiva, pois a lógica do capitalismo levou os países recém-recuperados (países mais desenvolvidos da Europa ocidental e Japão) a não se satisfazerem apenas com a recuperação econômica, mas a disputarem a ponta com os Estados Unidos, o que já viria a acontecer por volta de fins da década de 1960, quando o Japão e a Alemanha já se apresentavam como potenciais econômicas rivais da grande nação americana (BANDERA, 2014), com sistemas industriais e empresariais mais novos e mais permeáveis a mudanças tecnológicas e organizacionais (BELLUZZO E MAZZUCHELLI, 2004).

Diante disso, podemos dizer que *Bretton Woods* foi útil para recuperar as potências capitalistas mais afetadas pela guerra-países da Europa ocidental e Japão. No entanto, a partir dessa recuperação, a iniciativa privada passou a desprezar os limites impostos por *Bretton Woods*. Para tanto, foram fundamentais a invasão de multinacionais estadunidenses - sobretudo na Europa - e a formação dos eurodólares. Estes dois fatores foram tirando o SMI do controle público estabelecido pelos Estados acordados em *Bretton Woods* para o descontrole privado. Também é preciso sublinhar que, ao passarem de uma situação de crise para uma situação de constante ascensão econômica, os países europeus e o Japão se dispuseram a pressionar os Estados Unidos por uma ordem monetária que refletisse a nova correlação de forças mundial, o que implicava o estabelecimento de relações bilaterais à revelia de Washington e de *Bretton Woods* (BANDERA, 2014).

À medida que os Estados Unidos tiveram enfraquecida a sua hegemonia do campo econômico, o SMI de *Bretton Woods* passou a entrar em declínio (BANDERA, 2014). Em 1971, Nixon suspendeu a conversibilidade do dólar a uma taxa fixa com o ouro, colocando fim no acordo de *Bretton Woods*. Em 1973, o sistema de paridades fixas, mas ajustáveis, foi substituído por um sistema de flutuações sujas (BELLUZZO E MAZZUCHELLI, 2004).

Nesse sentido, de acordo com Tavares (2019), as crises monetário-cambiais de 1971 a 1973 somente manifestaram a bancarrota do SMI, dado que, do ponto de vista do balanço de pagamentos, depois da etapa da “escassez de dólares”, que terminou com a criação do Mercado Comum Europeu, o bloco europeu conseguiu compensar intrarregionalmente as posições superavitárias de um conjunto de países

com as deficitárias de outros, através do mercado de euromoedas. Apesar disso, o SMI desenvolveu à sombra do padrão dólar um favorável mercado privado de crédito que alimentou o último auge da expansão da economia mundial, que se encerra entre 1973-1974.

A especulação em moedas, que se desata depois da ruptura do sistema de paridades fixas, torna inoperantes os mecanismos de ajustamento monetário do balanço de pagamentos. Esta nova situação de desequilíbrio monetário e cambial, à qual se agrega o excedente de petrodólares, permite uma expansão ainda maior do mercado interbancário [...]. Os movimentos especulativos de capitais sempre denominados em dólar, que dão lugar a um non-system, continuam minando o dólar como moeda reserva, desestabilizando periodicamente a libra e fortalecem o marco e o iene como moedas internacionais (TAVARES, 2019, p.217).

Assim, a ordem monetária internacional caminhou de forma célere para o caos, sobretudo depois do primeiro choque de petrodólares e da política recessiva americana de 1974 (TAVARES, 2019).

### 1.1.2 – A ERA DE OURO

Simultâneo à consolidação da hegemonia econômica e militar norte-americana, criada pelas condições materiais e políticas com que esse país emergiu da Segunda Guerra mundial, assim como, pela ordem institucional definida em *Bretton Woods*, observa-se a partir dos anos 50, e de forma mais contundente nos anos 60, um *boom* na economia dos principais países capitalistas<sup>16</sup>, traduzido em altas taxas de crescimento, aumento de produtividade e baixas taxas de desemprego (HOBSBAWN, 1995; MATTOS, 2005; TAVARES, 2019).

Segundo Hobsbawn (1995), a produção global de manufaturas quadruplicou entre o início da década de 1950 e o início da década de 1970, já o comércio de produtos manufaturados aumentou dez vezes e a produção agrícola disparou, embora não espetacularmente. Junto a isso, conforme Mattos (2005), registra-se também

---

<sup>16</sup> Cabe de antemão elucidar, que a prosperidade da Era de Ouro não ficou restrita aos países capitalistas, inclusive, durante a década de 1950 a parte socialista do mundo, recém-expandida, cresceu a taxas maiores, sobretudo a URSS. No entanto, a partir da década de 1960 houve um avanço maior daqueles (HOBSBAWN 1995).

ganhos salariais expressivos, garantidos por meio de negociações coletivas entre as empresas e os sindicatos de trabalhadores.

De início, essa espantosa explosão da economia pareceu apenas uma versão gigantesca do que acontecia antes; por assim dizer, uma globalização da situação dos EUA pré-1945, tomando esse país como um modelo de socialidade industrial capitalista. E de certa forma era mesmo [...] Muito do grande *boom* mundial foi um alcançar ou, no caso dos EUA, um continuar de velhas tendências. O modelo de produção em massa de Henry Ford espalhou-se para indústrias do outro lado dos oceanos, popularizando bens e serviços antes restritos a minorias (HOBSBAWN, 1995, p.207) <sup>17</sup>.

Ao questionar-se sobre o que teria gerado esse *boom* na economia mundial capitalista e suas consequências sociais sem precedentes, Hobsbawn (1995) argumenta que, apesar da equiparação de outros países à dita economia modelo de industrial de início do século XX - a dos EUA - ter sido um processo que acelerou o desenvolvimento econômico, há outros dois fatores que também corroboram para as mudanças ocorridas nesse período: a substancial reestruturação e reforma do capitalismo, e o avanço da globalização<sup>18</sup> e internacionalização da economia.

O primeiro fator produziu uma “economia mista”, que ao mesmo tempo tornou mais fácil aos Estados planejar e administrar a modernização econômica e aumentou enormemente a demanda. Desse modo, o compromisso político de governos com o pleno emprego e — em menor medida — com redução da desigualdade econômica, isto é, um compromisso com a seguridade social e previdenciária, proporcionou, pela

---

<sup>17</sup> É importante ressaltar, que apesar do seu domínio sobre a economia mundial, nesse período, a economia norte-americana teve um crescimento mais lento que qualquer outro país, com exceção da Grã-Bretanha, sendo seu crescimento mais dinâmico em períodos anteriores. Esse fato corroborou para diminuir a distância entre os Estados Unidos e os demais países, em termos econômicos e tecnológicos. Enquanto países como Japão, Itália, França e Alemanha cresceram 9,2%, 5,6%, 5,2% e 6%, respectivamente, os Estados Unidos cresceu 3,9%, entre os anos de 1950 e 1973 (HOBSBAWN, 1995).

<sup>18</sup> Neste momento usaremos o termo “globalização” como sinônimo de mundialização do capital, para facilitar a interlocução com Hobsbawn (1995). No entanto, elucidamos que são termos que se diferem. Segundo Chesnais (2001), quando o termo “globalização” surgiu, por volta de 1980, referia-se aos parâmetros pertinentes à ação estratégica do grande grupo industrial e à necessidade deste adotar uma aproximação e uma conduta “global”. Mais tarde, com a globalização financeira, ele estendeu-se até a visão do investidor financeiro e suas estratégias mundiais de arbitragem entre as diferentes localizações financeiras e os diferentes tipos de títulos. Ainda, de acordo com Chesnais (2001), o termo “globalização” dá uma falsa ideia de totalidade e integração global, visto que a busca pela maximização da rentabilidade tem uma natureza altamente restrita e se realiza através de uma seletividade que está longe de gerar uma integração mundial que produza uma repartição menos desigual das riquezas. Essa seletividade que é inerente aos investimentos financeiro, mas também aos investimentos diretos quando os grupos industriais se beneficiarem da liberalização e da desregulamentação das trocas como movimentos de capitais, provoca a marginalização de continentes e subcontinentes.

primeira vez, um mercado de consumo de massa. “A Era de Ouro democratizou o mercado” (HOBSBAWN, 1995, p. 211).

Logo, a relevância do Estado nessa dinâmica não se restringe a função de formulador de políticas fiscal e monetária expansionistas, o Estado se colocou também como agente ativo na conformação do Bem-estar social<sup>19</sup>, criando uma significativa quantidade de bens e serviços públicos – e, por conseguinte, ampliando o estoque de empregos públicos (MATTOS, 2005).

O papel “keynesiano” assumido pela atuação estatal, por sua vez, criou um clima de confiança favorável aos investimentos do setor privado. O papel do Estado naquele momento foi além da ampliação dos gastos públicos em relação ao PIB, criando demanda para o empresariado. Tratava-se, também, de servir como uma garantia virtual de que eventuais deficiências de demanda agregada poderiam ser contrarrestadas pela manipulação dos mecanismos fiscais e monetários à disposição das autoridades formuladoras das políticas macroeconômicas dos distintos Estados Nacionais (MATTOS, 2005).

Diante disso, o contexto propício ao investimento privado promoveu o aumento do emprego nas economias avançadas. Houve também uma ampliação significativa do peso do emprego público no conjunto das ocupações desses países, impulsionada tanto pela nova forma de organização social (baseada na construção do *Welfare State*), como pela ampliação dos gastos militares na área da OTAN, a nacionalização de empresas tidas como primordiais para a reconstrução das economias nacionais e, finalmente, pelo próprio processo de expansão dos serviços típicos de Estado (MATTOS, 2005).

O segundo fator, por sua vez, multiplicou a capacidade produtiva da economia mundial, tornando possível uma divisão de trabalho internacional muito mais elaborada e sofisticada. De início, isso se limitou em grande parte ao conjunto das chamadas “economias de mercado desenvolvidas” (HOBSBAWN, 1995). No entanto, posteriormente um subconjunto de países periféricos – que constituía parte pequena

---

<sup>19</sup> A seguridade social — manutenção de renda, assistência, educação — eram a maior parte dos gastos públicos totais, e as pessoas envolvidas em atividades de seguridade social formavam o maior corpo de todo o funcionalismo público. No fim da década de 1970, todos os Estados capitalistas avançados se haviam tornado “Estados do Bem-estar”, com seis deles gastando mais de 60% de seus orçamentos na seguridade social (Austrália, Bélgica, França, Alemanha Ocidental, Itália, Países Baixos) (Hobsbawn, 1995).

da periferia integrada ao bloco capitalista -, dependentes da relação tradicional de produtores e exportadores de bens primários e importadores de produtos manufaturados, conseguiram alcançar o estágio de produtores e até exportadores de produtos manufaturados, como o Brasil e a Coréia (POCHMANN, 2004).

Vale ressaltar que isso foi possível devido a duas circunstâncias: a existência de um contexto de bipolaridade nas relações internacionais e de um período de relativa estabilidade tecnológica. Essa bipolaridade foi acarretada pela Guerra Fria (1947-1989), onde o primeiro e o segundo mundo trataram de proteger e favorecer o desenvolvimento econômico interno, acompanhados pela expansão produtiva e ocupacional de países periféricos e semiperiféricos<sup>20</sup> que os rodeavam geopoliticamente. Quanto à segunda condição, observa-se que a onda de estabilidade tecnológica permitiu a constituição e difusão do modelo fordista de produção e consumo (POCHMANN, 2004).

Para Hobsbawn (1995) e Pochmann (2004), grande parte da industrialização nessas décadas deveu-se à disseminação a novos países de processos baseados em velhas tecnologias: a industrialização de carvão, ferro e aço do século XIX estendeu-se aos países socialistas agrários; as indústrias americanas de petróleo e motores de combustão interna do século XX chegaram aos países europeus. O impacto da tecnologia gerada pela alta pesquisa na indústria civil provavelmente só se tornou substancial nas Décadas de Crise depois de 1973, quando se deu a grande inovação na tecnologia de informação e na engenharia genética, além de vários outros saltos no desconhecido. As principais inovações que começaram a transformar o mundo assim que a guerra acabou talvez tenham sido as do setor químico e farmacêutico.

Aliado ao que foi colocado até então, temos ainda o consenso pela manutenção da “economia mista”, que propiciou o ambiente para o avanço de políticas de cunho intervencionista. Por diversos motivos, os políticos, autoridades e mesmo muitos dos homens de negócios do Ocidente do pós-guerra se achavam convencidos de que um retorno ao *laissez-faire* e ao livre mercado original estava fora de questão. Alguns objetivos políticos — pleno emprego, contenção do comunismo, modernização de

---

<sup>20</sup> Segundo Pochmann (2004), países semiperiféricos são aqueles que experimentaram, em um processo coordenado pelo capital central, a passagem da especificidade produtiva agrária-exportador, para a industrial. O surgimento desse bloco de países se deu mediante a combinação entre a presença de grandes empresas transnacionais e forte esforço das elites internas. Além disso, cabe dizer que essa periferização da indústria ocorreu, em grande medida, sob a liderança do Estado.

economias atrasadas, ou em declínio, ou em ruínas — tinham absoluta prioridade e justificavam a presença mais forte do governo. Mesmo regimes dedicados ao liberalismo econômico e político podiam agora, e precisavam, dirigir suas economias de uma maneira que antes seria taxada como “socialista”. Embora houvesse momentos em que as velhas ortodoxias de retidão fiscal, moedas e preços estáveis ainda contassem, não eram mais absolutamente obrigatórias (HOBBSAWN, 1995).

Assim, durante mais ou menos trinta anos houve consenso entre os pensadores e formuladores de decisões “ocidentais”, todos queriam um mundo de produção e comércio externo crescentes, pleno emprego, industrialização e modernização, e estavam preparados para consegui-lo, se necessário, por meio de um sistemático controle governamental e administração de economias mistas, e da cooperação com movimentos trabalhistas organizados, contanto que não fossem comunistas (HOBBSAWN, 1995).

Nesse sentido, ainda de acordo com Hobsbawn (1995), essa incomum combinação “keynesiana” de crescimento econômico numa economia capitalista baseada no consumo de massa de uma força de trabalho plenamente empregada e cada vez mais bem paga e protegida, foi fruto de uma construção política, oriunda de um consenso político efetivo entre a direita e a esquerda na maioria dos países “ocidentais”. Também se baseou num consenso tácito ou explícito entre patrões e organizações trabalhistas para manter as reivindicações dos trabalhadores dentro de limites que não afetassem os lucros, e as perspectivas futuras de lucros suficientemente altos para justificar os enormes investimentos sem os quais o espetacular crescimento da produtividade da mão-de-obra da Era de Ouro não poderia ter ocorrido. De fato, o arranjo era triangular, com os governos, formal ou informalmente, presidindo as negociações institucionalizadas entre capital e trabalho. Contudo, após o fim da Era de Ouro, inicia-se por parte dos crescentes teólogos do livre mercado, uma onda de ataques a esses arranjos.

Outra questão importante a ser destacada, é o fato de que a economia mundial na Era de Ouro continuou sendo mais internacional que transnacional. No seu auge os EUA, por exemplo, exportaram pouco menos de 8% de seu PIB, e o Japão, tão voltado para a exportação, só um pouco mais. Contudo, a partir da década de 1960 começou a surgir sinais de uma economia mais transnacional, ou seja, um sistema de atividades econômicas para as quais os territórios e fronteiras de Estados não

constituem o esquema operatório básico, mas apenas fatores complicadores. No caso extremo, passa a existir uma “economia mundial” que na verdade não tem base ou fronteiras determináveis, e que estabelece, ou antes impõe, limites ao que mesmo as economias de Estados muito grandes e poderosos podem fazer. Em dado momento do início da década de 1970, uma economia transnacional assim tornou-se uma força global efetiva (HOBSBAWN, 1995).

Três aspectos dessa transnacionalização foram particularmente óbvios: as empresas transnacionais (muitas vezes conhecidas como “multinacionais”), a divisão internacional do trabalho e o aumento de financiamento *offshore* (externo). Este último foi não só uma das primeiras formas de transnacionalismo a desenvolver-se, mas também uma das que demonstraram mais vividamente a maneira como a economia capitalista escapava do controle nacional, ou de qualquer outro (HOBSBAWN, 1995).

O termo *offshore* entrou no vocabulário público civil na década de 1960, para descrever a prática de registrar a sede legal da empresa num território fiscal generoso, em geral minúsculo, que permitia aos empresários evitar os impostos e outras, restrições existentes em seu próprio país. Pois todo Estado ou território sério; por mais comprometido que estivesse com a liberdade de obter lucros, havia estabelecido em meados da década de 1960 certos controles e restrições à conduta de negócios legítimos, no interesse de seu povo (HOBSBAWN, 1995).

A tendência de transações e empresas comerciais — e não apenas de algumas dezenas de gigantes — emanciparem do tradicional Estado-nação tornou-se ainda mais acentuada à medida que a produção industrial começava, lentamente a princípio, mas com crescente rapidez, a sair dos países europeus e da América do Norte pioneiros na industrialização e no desenvolvimento capitalista. Esses países continuaram sendo a usina de força do crescimento da Era de Ouro. Em meados da década de 1950, os países industriais tinham vendido cerca de três quintos de suas exportações manufaturadas uns aos outros, no início da década de 1970 três quartos. Entretanto, as coisas começaram então a mudar. O mundo desenvolvido passou a exportar um pouco mais de suas manufaturas para o resto do mundo, porém — mais significativamente — o Terceiro Mundo passou a exportar manufaturas para os países industriais desenvolvidos em escala substancial. À medida que as tradicionais exportações primárias de regiões atrasadas perdiam terreno (com exceção, após a revolução da OPEP, dos combustíveis minerais), elas começaram irregular, porém rapidamente, a industrializar-se, como mencionado anteriormente. Entre 1970 e 1983, a fatia das exportações industriais globais que cabia ao Terceiro Mundo, até então estável em cerca de 5%, mais que dobrou. Uma nova divisão internacional do trabalho, portanto, começou a solapar a antiga. A empresa alemã Volkswagen instalou

fábricas na Argentina, Brasil (três), Canadá, Equador, Egito, México, Nigéria, Peru, África do Sul e Iugoslávia — como sempre, sobretudo após meados da década de 1960. Novas indústrias do Terceiro Mundo abasteciam não apenas os crescentes mercados locais, mas também o mercado mundial. Podiam fazer isso tanto exportando artigos inteiramente produzidos pela indústria local (como os têxteis, a maioria dos quais em 1970 tinha emigrado dos velhos países para os “em desenvolvimento”), quanto tornando-se parte de um processo transnacional de manufatura. (HOBBSAWN, 1995, p.219 e 2020).

Entretanto, a partir do final dos anos 60 tudo isso começou a passar por alterações importantes, dado que os consensos políticos e econômicos que respaldavam o *boom* da Era de Ouro começaram a ruir. Entre 1968 e 1973<sup>21</sup>, por exemplo, iniciava-se por parte dos países europeus um movimento de resistência à universalidade do dólar ou ao seu papel como representante da riqueza, sob alegação que o volume de dólares injetado nos mercados pelos EUA excederia o total demandado para as trocas internacionais e os negócios financeiros, conforme havia sido acordado em *Bretton Woods*. Diante disso, o presidente francês De Gaulle iniciou a trocar dos dólares excedentes pelo ouro de Fort Knox. Em resposta, em 1971, Nixon, então presidente dos Estados Unidos, declara unilateralmente a inconvertibilidade e o fim do padrão instaurado em *Bretton Woods* (BELLUZZO, 2009).

Ainda nesse período, mais especificamente na crise do dólar, começa a se formar o chamado Euro Mercado, cuja característica notável era a expansão de negócios financeiros fora dos controles prudenciais das autoridades monetárias. Sua emergência reflete o excesso de gastos e o déficit da balança de pagamentos norte-americanos. Quando o Banco da Alemanha, um banco central clássico e ortodoxo, acumulava excedentes em sua balança de pagamentos, deslocava o excesso de dólares e o redepotava no Euro Mercado. Essa foi uma das razões do chamado milagre econômico brasileiro, em pleno regime ditatorial. A farta liquidez externa incentivou o Brasil a se endividar maciçamente em dólar no Euro Mercado, cujas taxas de juros eram convidativas – da ordem de 6% ao ano. Na época, entretanto, esse mercado era relativamente pequeno; só alguns países em desenvolvimento tinham acesso a ele (BELLUZZO, 2009).

---

<sup>21</sup> Período de prosperidade geral.

Quando os norte-americanos declararam a inconvertibilidade, em 1971, e permitiram a flutuação cambial em 1973 (até então, as taxas de câmbio eram fixas e administradas pelo FMI, sendo preciso sua licença para a desvalorização de uma moeda), desencadeou-se a flutuação geral das paridades. Esse foi um dos fatores que deflagrou o aumento do preço do petróleo, fixado em dólares (BELLUZZO, 2009).

A datar a nova alta do petróleo e forte elevação da taxa de juros no final da década de 70, iniciou-se uma reversão da política cambial norte-americana. A “diplomacia do dólar forte” foi uma decisão unilateral dos Estados Unidos que, com sua política de juros altos, promoveu valorizações de ordem de 50%, entre 1980 e 1985, destinadas não apenas a fechar o balanço de pagamentos, mas também a reverter a decadência da moeda americana no cenário mundial (TAVARES, 1992).

A elevação da taxa de juros e a revalorização do dólar tiveram impacto sobre os balanços de pagamento e das políticas de ajuste monetário de todos os países, que, no entanto, reagiram de forma diferenciada. A resistência à desvalorização foi maior por parte dos países de moeda forte, enquanto que a maior parte dos países europeus de moeda frágil procederam ao alinhamento automático ao marco. A América Latina, por sua vez, entrava na via-crúcis da crise da dívida externa e das políticas permanentes de ajuste do balanço de pagamentos que conduziram a região, em seu conjunto, à insólita situação de exportadora forçada de capital (TAVARES, 1992).

Em decorrência desse quadro, iniciaram-se as primeiras grandes variações nas taxas de câmbio das economias nacionais, acentuando a internacionalização e o já crescente volume de investimentos em capitais financeiros, que, por meio da tecnologia microeletrônica aplicada à informação, passaram a especular sobre flutuações cambiais (PINTO, 2013).

Frente a tal instabilidade, gerou-se grande cautela nos investimentos produtivos industriais que, desde então, conforme Pinto (2013, p.44)

vinham arrefecendo nos países capitalistas centrais, a par do crescimento das atividades nos setores de serviços, que agregam desde comércio, finanças, saúde etc., até novas atividades relacionadas a entretenimentos. Na concorrência imposta pelo deslocamento do consumo a esses novos segmentos, acirrada pelo baixo crescimento (se comparado aos índices do segundo pós-guerra até o final dos anos de 1960), a indústria redirecionou suas estratégias

de padronização em larga escala para a crescente agregação tecnológica, maior qualidade e personalização de seus produtos.

Assim, a partir do final da década de 60 assistiu-se de forma simultânea e praticamente encadeada ao rompimento do SMI, à degeneração do padrão fordista de produção, acompanhado de uma nova onda de inovações tecnológicas e, por fim, a queda do sistema soviético ao término da Guerra Fria (POCHMANN, 2004).

“Uma era chegava ao fim”. As décadas seguintes seriam de novo uma era de crise (HOBSBAWM, 1995, p. 224).

## **1.2 – A CRISE ESTRUTURAL DO CAPITAL E O ENTRELAÇAR DE SUAS FACES**

Após esse longo período de crescimento econômico baseado no sistema de produção de larga escala padronizado e no consenso em torno de uma economia mista, tendo o Estado como indutor do investimento privado e mediador da relação capital trabalho - dentro de uma dinâmica econômica cada vez mais competitiva, liderada pelos Estados Unidos e seu multilateralismo comercial -, presenciamos na década de 70 o desgaste dessa combinação e o “concomitante” fim da Era de Ouro e do acordo *Bretton Woods*.

Com isso o capitalismo viu-se frente a um quadro crítico acentuado, uma crise estrutural inerente a sua natureza, e que tem como os principais aspectos o processo de reestruturação produtiva, a financeirização da economia e o ideário neoliberal. De acordo com Pinto (2013), esses três processos conformam um conjunto de transformações que interagem mutuamente e que buscam estabelecer um equilíbrio no sistema de relações sociais capitalista como um todo.

Os traços mais evidentes desse quadro crítico podem ser resumidos em seis pontos: a queda da taxa de lucro; o esgotamento do padrão de acumulação taylorista/fordista de produção; a hipertrofia da esfera financeira; a maior concentração de capitais; a crise do Estado de bem-estar social e de seus mecanismos de funcionamento e; o incremento acentuado das privatizações (ANTUNES, 2009).

A queda da taxa de lucro, foi ocasionada, dentre outros fatores, pelo aumento do preço da força de trabalho, conquistado, como já visto, por meio de negociações

coletivas entre as empresas e os sindicatos de trabalhadores e pela intensificação das lutas sociais dos anos 60. A conjugação desses elementos levou a uma redução dos níveis de produtividade do capital, acentuando a tendência decrescente da taxa de lucro (ANTUNES, 2009). Já o esgotamento do padrão de acumulação, é resultado da sua incapacidade, junto ao keynesianismo, de conter as contradições inerentes ao capitalismo. A rigidez característica desse regime de acumulação tornou-se um entrave para manter a continuidade da acumulação e da lucratividade do capital, comprometidas pela diminuição dos ganhos de produtividade, retração do consumo e aumento da competição intercapitalista mundial (BAUMHARTEN & HOLZMANN, 2015).

A hipertrofia da esfera financeira, por sua vez, já era expressão da própria crise estrutural e seu sistema de produção, colocando-se o capital financeiro como um campo prioritário para a especulação, na nova fase do processo de internacionalização, desse modo, o capital financeiro ganhava relativa autonomia frente aos capitais produtivos. Com relação a maior concentração de capitais, temos que esta ocorre graças às fusões entre empresas monopolistas e oligopolistas. Por fim, a crise do Estado de bem-estar social, acarretou, por seu turno, a crise fiscal do Estado capitalista e a necessidade de retração dos gastos públicos e sua transferência para o capital privado. E, finalmente, o crescimento das privatizações, ocasionou tendências generalizada às desregulamentações e à flexibilização do processo produtivo, dos mercados e da força de trabalho (ANTUNES, 2009).

Em síntese, conforme Brenner (1999, *apud* Antunes, 2009), a crise dos anos 70 é fruto do excesso constante de capacidade e de produção do setor manufatureiro internacional. O grande deslocamento do capital para as finanças foi consequência da incapacidade da economia real, sobretudo das indústrias de transformação, de proporcionar uma taxa de lucro adequada. Assim, a crise é resultado do seguinte movimento: surgimento de excesso de capacidade e de produção > perda de lucratividade nas indústrias de transformações a partir do final da década de 60 > crescimento acelerado do capital financeiro a partir do final da década de 70. Dessa forma, podemos dizer que as raízes da estagnação e da crise estão na compressão

dos lucros do setor manufatureiro que se originou no excesso de capacidade e de produção fabril, que era em si a expressão da acirrada competição internacional<sup>22</sup>.

### 1.2.1 – MUNDIALIZAÇÃO DO CAPITAL

Isto posto, abriremos um parêntese para discutir sumariamente sobre a relação entre a hipertrofia da esfera financeira, a concentração de capitais e o processo de mundialização do capital, assim como trataremos também da ligação da crise do Estado de bem-estar social e do incremento acentuado das privatizações com o advento do neoliberalismo.

A mundialização do capital é um processo decorrente de determinações tanto políticas como econômicas que reflete mudanças qualitativas nas forças entre capital e o trabalho, bem como entre o capital e o Estado, em sua forma de Estado de Bem-Estar. O marco histórico da mundialização do capital é a crise dos anos 1970, momento no qual o capital procurou, de todas as formas, romper as amarras das relações sociais, leis e regulamentações dentro das quais se achava possível prendê-lo com a ilusão de poder "civilizá-lo" (ALVES, 1999).

No plano da subjetividade política, os "trinta anos gloriosos" tendeu a contribuir para a ilusão socialdemocrata de que era possível "domar" o capital no âmbito dos modos de regulação nacionais. Por outro lado, no plano da objetividade imanente do desenvolvimento da acumulação capitalista, os anos dourados contribuíram para o robustecimento do capital industrial e financeiro decorrente do longo período de crescimento capitalista no bojo do qual se desenvolveram as novas tecnologias vinculadas à Terceira Revolução Tecnológica e, principalmente, o mercado financeiro (ALVES, 1999).

O que é denominado mundialização do capital é caracterizada não pela mundialização das trocas – a troca de mercadorias e serviços – mas sim pela mundialização das operações do capital, em sua forma industrial ou financeira.

---

<sup>22</sup> Isto deixa claro que o crescimento exagerado ou hipertrofiado do capital-dinheiro tem origem primeiro na produção de valor e de mais valia, isto é, constituem parte do lucro realizado pelo capital produtivo, mas que, ao não serem acumulados como capital produtivo ou de empréstimo, ganham vida própria no mercado secundário de ativos (NAKATANI E MARQUES, 2009).

Portanto, são tais operações que constitui o verdadeiro conteúdo da denominada mundialização do capital (ALVES, 1999).

O Investimento Direto Estrangeiro (IDE) é um elemento importante nesse sentido, pois ao contrário dos simples intercâmbios de bens e serviços (comércio exterior), o IDE tende a moldar as estruturas que predominam na produção.

De certo modo, é a relevância do IED e sua peculiar natureza que corroboram para a disseminação de um padrão mundial de inovações produtivas capazes de dar um molde comum à estrutura de produção (e de intercâmbio) do capital em vários lugares do mundo capitalista (ALVES, 1999, p.60-61).

Além disso, a disseminação do IED tende a ser acompanhado pela globalização das instituições bancárias e financeiras, cujo efeito é a supremacia das fusões e aquisições transnacionais sobre os investimentos criadores de novas capacidade produtivas. O capital bancário e financeiro transnacionais acompanha, e impulsiona, as operações do capital industrial transnacional (ALVES, 1999; SANTOS, 2008).

Além do crescimento dos IED, a interdependência entre as economias nacionais ocorre nessa nova fase do capitalismo sob a égide da mundialização do capital a partir do (1) crescimento contínuo dos fluxos de trocas intrafirmas, (2) da disseminação de novas modalidades para acordos inter-empresas quanto à transferência internacional de tecnologias (indo além da concessão de franquias e do comércio de patentes), o que implica a possibilidade das empresas e de alguns países capitalistas terem novos acessos a novos conhecimentos e às tecnologias-chave e (3) o surgimento de redes de subcontratação vinculadas às corporações transnacionais (ALVES, 1999).

Diante disso, podemos afirmar que a concentração de capitais é um elemento fundamental para o funcionamento dessa lógica de acumulação capitalista que se instalou na última metade do século XX, e encontra no capital de investimento financeiro “puro” a sua forma mais aguda, que comanda o movimento do conjunto de acumulação. Ou seja, não são os grupos industriais transnacionais os detentores da dinâmica/dominação política e social do capitalismo, mas sim as instituições constitutivas de um capital financeiro “possuindo fortes características rentáveis que determinam, por intermédio de operações que se efetuam nos mercados financeiros,

tanto a repartição da receita quanto o ritmo do investimento ou o nível e as formas do emprego assalariado” (CHESNAIS, 2001, p.8). Os investidores institucionais<sup>23</sup>, por intermédio dos mercados financeiros, tornam-se proprietários-acionários dos grupos industriais transnacionais, o que lhe autoriza através de estratégias desconhecidas, fazer exigências da produção industrial amparada por um plano de emprego e de salários agressivo (CHESNAIS, 2001).

O Estado tem papel ativo e fundamental nessa dinâmica de concentração do capital, sem sua ajuda os grupos industriais transnacionais e os investidores financeiros institucionais não teriam chegado às posições de domínio que sustentam hoje. A liberdade a qual eles gozam no plano doméstico e a mobilidade internacional quase completa que lhes foi dada, necessitaram de inúmeras medidas legislativas e reguladoras de desmantelamento de instituições anteriores e de colocação no lugar das novas. Logo, a mundialização do capital não apaga os Estados nacionais, nem as relações políticas de dominação e de dependência entre estes. Ela acentuou, ao contrário, os fatores de hierarquização entre países, criando um abismo que separa os países que pertencem aos polos da “Tríade” (América do Norte, Europa, Japão), ou que lhe são associados, daqueles que sofrem a dominação do capital financeiro sem retorno, e pior ainda, daqueles a quem não interessa de forma alguma o capital (CHESNAIS, 2001).

Além disso, conforme observa Santos (2008, p.46), o que ocorre é subordinação dos Estados Nacionais à lógica microeconômica. “Não obstante, isto não exclui a importância das injunções de ordem macroeconômica, mas acentua o papel das empresas transnacionais, em contraponto ao dos Estados Nacionais”. Arelado a isso, percebe-se um crescente alinhamento das estratégias das empresas,

com a difusão de novas formas organizacionais como força motriz da globalização produtiva, aos processos de desregulamentação implementados pelos governos, como ao advento e difusão das tecnologias de informação e à globalização dos mercados financeiros (Scherer *apud* Santos, 2008)

---

<sup>23</sup> Bancos, companhias de seguro, fundos de capitalização e sociedades financeiras de investimento coletivo. São essas organizações designadas com o nome de investidores institucionais que comandam em grande parte do planeta, o movimento do conjunto da acumulação (CHESNAIS, 2001).

Em suma, a mundialização do capital encontra-se ordenada de modo a permitir a apropriação em uma escala “mundial”, em condições tão regulares e seguras quanto possível, dos lucros industriais, mas também e, sobretudo, das receitas financeiras, dos juros e dos dividendos. Sua arquitetura tem principalmente por objetivo permitir a valorização em escala internacional de um “capital de investimento financeiro”, sobre uma vintena de mercados financeiros desregulados que desenham o espaço da “mundialização financeira” (CHESNAIS, 2001).

### 1.2.2 – NEOLIBERALISMO

O neoliberalismo nasce no segundo pós-guerra como reação teórica e política às políticas keynesianas e ao Estado intervencionista. Contudo, é somente com a chegada da crise dos anos 1970 que esse movimento ganha um solo propício à sua difusão. As raízes dessa crise, afirmavam Hayek<sup>24</sup> e seus companheiros, estavam localizadas no poder excessivo e nefasto dos sindicatos e, de maneira mais geral, do movimento operário, que havia corroído as bases de acumulação capitalista com suas pressões reivindicativas sobre os salários e com sua pressão parasitária para que o Estado aumentasse cada vez mais os gastos sociais (ANDERSON, 1995). O Estado surge de vilão, o mercado de panaceia. A partir de então, todos os males parecem poder ser resolvidos pela abertura da economia, pela diminuição do Estado e/ou pela contração de seus gastos (PAULANI, 1999).

Segundo Netto (2012), o projeto político e econômico neoliberal pode ser resumido no tríplice mote da “flexibilização” (da produção, das relações de trabalho), da “desregulamentação” (das relações comerciais e dos circuitos financeiros) e da “privatização” (do patrimônio estatal). Enquanto esta última transferiu ao grande capital parcelas expressivas de riquezas públicas, em especial, mas não exclusivamente nos países periféricos, a “desregulamentação”, por sua vez, liquidou as proteções comercial-alfandegárias dos Estados mais débeis e ofereceu ao capital financeiro a mais radical liberdade de movimento, propiciando, entre outras

---

<sup>24</sup> Segundo Anderson (1995), o Caminho da Servidão, de Friedrich Hayek, escrito em 1944, marca o nascimento do neoliberalismo na Europa e na América do Norte. Neste texto, Hayek firma-se conta qualquer limitação dos mecanismos de mercado por parte do Estado, vistas como uma ameaça à liberdade econômica e política.

consequências, os ataques especulativos contra economias nacionais. Quanto à "flexibilização", embora dirigida principalmente para liquidar direitos laborais conquistados a duras penas pelos vendedores da força de trabalho, ela também afetou padrões de produção consolidados na vigência do taylorismo fordista.

Assim, o neoliberalismo propugnava a saída do Estado das atividades produtivas, por meio da liberalização, da desregulamentação e das privatizações. Esse ajuste é levado a cabo primeiramente na Inglaterra com Mrs. Thatcher e suas privatizações e nos Estados Unidos com Ronald Reagen, para a América Latina e outras regiões da periferia capitalista, estava reservado o Consenso de Washington (PAULANI, 1999; SANTOS, 2008).

Nesse sentido, conforme Druck (1996), o projeto político neoliberal se tornou hegemônico, no plano mundial, quando, para além dos países centrais, determinou a redefinição das relações de dominação entre esses e os países periféricos. Processo que se completou mais efetivamente, no início da década de 90, com a formulação do "Consenso de Washington"<sup>25</sup>.

Os primeiros indícios dessa redefinição podem ser claramente vislumbrados já na década de 1970, através do novo papel atribuído aos países periféricos na divisão internacional do trabalho. De acordo com Pochmann (2004), a nova divisão internacional do trabalho que surge nesse período refere-se à polarização entre a produção de manufaturas, em partes dos países semiperiféricos, e à geração de bens de informação e comunicação e de serviços de apoio à produção, no centro do capitalismo mundial. Nas economias semiperiféricas, a especialização em torno das atividades da indústria de transformação resulta, cada vez mais, proveniente da migração da produção de menor valor agregado e baixo coeficiente tecnológico do centro capitalista, que requer a utilização de mão-de-obra mais barata possível, além de uso intensivo de matéria-prima e de energia, em grande parte sustentada em atividades insalubres e poluidoras do ambiente, não mais aceitas nos países ricos.

---

<sup>25</sup> Este consistia em um plano único de ajustamento de economias da periferia, que passou a ser chancelado pelo FMI e pelo BIRD, e que apresentava um esquema sequencial em três fases: estabilização macroeconômica – objetivando reduzir a inflação e controlar as contas do governo; reformas estruturais - liberalização financeira e comercial, desregulamentação dos mercados, e privatização das empresas estatais; e retomada de investimentos e de crescimento econômico (FIORI, 1998).

Enquanto os países centrais possuem no máximo até 30% das ocupações mais expostas à concorrência internacional (indústria e agropecuária), os países pobres tem 70% das ocupações concentradas nos setores primários e secundários, que são mais objeto de competição mundial. Nesse sentido, são justamente os trabalhadores dos países periféricos e semiperiféricos os que sofrem mais diretamente os efeitos deletérios da globalização, decorrentes da liberalização comercial e da desregulamentação do mercado de trabalho, sem constrangimentos por parte das políticas macroeconômicas e sociais nacionais (POCHAMANN, 2004).

A isso se seguiu também um intenso processo de reestruturação da produção e do trabalho, com vistas a dotar o capital do instrumental necessário para tentar repor os patamares de expansão anteriores (ANTUNES, 2009).

### **1.2.3 – REESTRUTURAÇÃO PRODUTIVA**

De acordo com Alves (2007), há pouco mais de duzentos anos, o capitalismo moderno é atingido por processos de reestruturação produtiva que alteram a objetividade (e subjetividade) do mundo do trabalho. No século XX, a reestruturação produtiva do capital foi marcada pelas inovações fordistas-tayloristas. Foi um longo processo de mutações sócio-organizacionais e tecnológicas que alteraram a morfologia da produção de mercadorias em vários setores da indústria e dos serviços, e que tornaram o fordismo e taylorismo os “modelos produtivos” do processo de racionalização do trabalho capitalista no século passado.

A introdução de novos “modelos produtivos” foi lenta e desigual, percorrendo a maior parte do século XX e atingindo de forma diferenciada países e regiões, setores e empresas da indústria ou de serviços. O que surge hoje, com o novo complexo de reestruturação produtiva, o toyotismo, é tão-somente mais um elemento compositivo do longo processo de racionalização da produção capitalista e de manipulação do trabalho vivo que teve origem com o fordismo/taylorismo (ALVES, 2007).

A origem desse novo complexo de reestruturação produtiva encontra-se no processo de reorganização do sistema capitalista mundial, desencadeado a partir dos anos 1970 como resposta à crise que o abalou (BAUMHARTEN & HOLZMANN, 2015). Além disso, situa-se no quadro de redefinição da hegemonia econômica dos EUA em

relação ao Japão e Alemanha. E é também parte da redefinição do quadro político internacional, marcado pela crescente fragilidade e crise dos regimes socialistas do leste europeu, que tem seu ponto culminante no final dos anos 80, com a queda do muro de Berlim (DRUCK, 1996).

Diante dessa conjuntura, distintas estratégias foram postas em ação para restabelecer e garantir a manutenção da acumulação capitalista. Essas estratégias operam em duas dimensões: uma ligada a esfera micro e outra relacionada a esfera macro da produção capitalista. Compõem a esfera micro: as inovações organizacionais (o toyotismo é, a princípio, uma inovação organizacional) e as inovações tecnológicas (as novas tecnologias microeletrônicas de produção e as novas tecnologias telemáticas, informacionais e em rede). Ao passo que, as inovações econômicas e geoeconômicas (a macroeconomia neoliberal e os novos territórios e espaços do mercado mundial), e as inovações político-institucionais (as formas do Estado neoliberal), constituem a esfera macro (ALVES, 2007; BAUMHARTEN & HOLZMANN, 2015).

Os aspectos ligados a dimensão macro do fenômeno tem como pano de fundo o projeto político e econômico do neoliberalismo, e tem as condições objetivas e materiais criadas por meio da mundialização do capital (DRUCK, 1996). Nesse sentido, pode-se dizer que, apesar do toyotismo ter sua gênese histórica no Japão, nos anos de 1950, é a partir da mundialização do capital, isto é, no decorrer da década de 1980, que o toyotismo adquiriu dimensão universal. A partir daí ele perde sua singularidade restrita e seu valor ontológico para a produção capitalista o projeta como uma categoria universal, que articula, em si, um complexo de particularidades regionais, nacionais (e locais), seja de setores e empresas (ALVES, 2007). Em outras palavras, nessa nova etapa de desenvolvimento do capitalismo mundial, o toyotismo não pode ser visto meramente como um “modelo japonês”, dado que a mundialização do capital criou as condições materiais necessárias para que ele alcançasse um aspecto universal.

Além disso, esses aspectos têm conexão direta com a fragilização dos trabalhadores diante dos interesses do capital e indireta com a flexibilização do processo de trabalho. Considerando que “as relações de trabalho nascem das relações sociais de produção, constituindo forma particular de integração entre agentes sociais que ocupam posições opostas e complementares no processo

produtivo: trabalhadores e empregadores”, é possível afirmar que, os padrões da relação de trabalho em contexto organizacional são definidos tanto a partir da relação com instâncias macro político-econômicas (na relação com o Estado, com os movimentos sociais, com o próprio mercado) como a partir de instâncias internas, que ao construir uma identidade organizacional age como elemento de comunicação e consenso, assim como oculta e instrumentaliza as relações de dominação entre os agentes (FLEURY & FISCHER, 1992, p.6).

Uma das principais características pós crise, tem sido a pressão relativa à adoção de normas coletivas cada vez mais flexíveis, permitindo uma maior liberdade de ação a nível empresarial. Outra característica é que, quer a negociação ocorra primordialmente a nível de empresa, quer a nível setorial ou macroeconômico, parece cada vez mais patentear aspectos de negociação de concessões. Uma terceira característica relevante é a deterioração da capacidade dos governos nacionais de impor uma regulamentação do emprego (HYMAN, 2002).

Referente a essa última característica, Baumharten & Holzmann (2015, p.317) apontam que, a desregulamentação das relações laborais viabiliza a implantação das mudanças no interior das próprias empresas, tornando possível flexibilizar a organização do trabalho e da produção. As rígidas regras, típicas do fordismo, que, com diferente detalhamento em cada contexto, definem o conteúdo das tarefas correspondentes a cada posto de trabalho, são substituídas pela possibilidade legal de fazer o trabalhador desempenhar um conjunto de tarefas num raio maior de atuação, operando um sistema de máquinas.

Essa “desregulação” da totalidade social também “consolidou o domínio dos bancos centrais e de outras instituições financeiras, impondo disciplinas que são inerentemente antagônicas aos princípios da proteção e parceria social que subjazem à maior parte dos sistemas [...] de relações laborais” (HYMAN, 2002, p.23).

Assim, coerente com o processo de desregulação econômica, de maior concorrência e de hegemonia política neoliberal, começa a prevalecer uma agenda de flexibilização das relações e do mercado de trabalho (KREIN, 2007). Nota-se, ainda, que o avanço da flexibilização além de colocar em xeque um padrão de relações de trabalho construído historicamente, aponta também na perspectiva de fortalecer a lógica de mercadorização da força de trabalho (HYMAN, 2002), permitindo

o mercado auto regulável determine a relação de emprego. Nesse sentido, há uma tentativa de despolitização da relação entre capital e trabalho que procura acentuar, nesta relação, três elementos estruturais do capitalismo: redução da dependência da força de trabalho, ampliação da subordinação, ou subjunção e diminuição do custo de contratação (KREIN, 2007).

Quanto aos aspectos relativos à dimensão micro da reestruturação produtiva, intimamente ligados ao lócus da empresa, observa-se de modo geral que o modelo verticalizado de grandes corporações - modelo anteriormente hegemônico -, que executa em suas instalações parte significativa da cadeia produtiva, cede lugar a empresas enxutas, de tamanho reduzido, organizadas em rede pela via de terceirização e da subcontratação (BAUMHARTEN & HOLZMANN, 2015).

Essas mudanças têm como sustentáculo o toyotismo, forma organizacional que surgiu no Japão em 1950, como já mencionado acima. O toyotismo conforme Bihl (1998, *apud* Alves, 2007), implica na constituição de um empreendimento capitalista baseado na produção fluída, produção flexível e produção difusa. A produção fluída consiste na adoção de dispositivos organizacionais como, por exemplo, o just-in-time/kanban ou o kaizen, que pressupõem o envolvimento pró-ativo do operário ou empregado. Ou seja, a produção fluída a partir de dispositivos organizacionais captura a subjetividade do trabalho pelo capital. Além disso, o novo empreendimento capitalista implica a produção flexível em seus múltiplos aspectos, seja através da contratação salarial, do perfil profissional ou das novas máquinas de base microeletrônica e informacional; por fim, a produção difusa significa a adoção ampliada da terceirização e das redes de subcontratação.

Nesse sentido, Alves (2007) destaca, que o cerne do toyotismo é a busca do “engajamento estimulado” do trabalho, principalmente do trabalhador central, o assalariado “estável”. É através da “captura” da subjetividade que o operário ou empregado consegue operar, com eficácia relativa, a série de dispositivos técnico-organizacionais que sustentam a produção fluída e difusa.

Vale ressaltar, que os protocolos organizacionais do toyotismo, muitos deles traduzidos em valores e regras de gestão de trabalho vivo, do mais diversos tipos, atingem todo empreendimento capitalista (indústria, serviços, administração pública, etc.), independente se participa ou não da criação de valor, visto que há uma coação

por parte da concorrência a adotar procedimentos técnico-organizacionais oriundos da matriz ideológica-valorativa toyotista (ALVES, 2007).

Mediante o exposto, podemos apontar que o processo de reestruturação produtiva atrelado às políticas de cunho liberal e a financeirização da economia culminou na intensificação das formas de exploração de trabalho, acarretando explosão do desemprego, precarização estrutural do trabalho, rebaixamento salarial, perdas salariais, etc. Dentro desse quadro de precarização estrutural do trabalho, governos nacionais são pressionados pelos capitais globais para promover a flexibilização social do trabalho, o que resulta no aumento dos mecanismos de extração do sobretrabalho e amplia as formas de precarização e destruição dos direitos sociais que foram conquistados pela classe trabalhadora (ANTUNES, 2008).

Salienta-se ainda que essas transformações que vem ocorrendo no âmbito do trabalho desde a década de 1970, são realizadas através da interação e congruência entre o nível micro e macro da reestruturação produtiva, que encontra em seu entorno o ideário neoliberal como arcabouço que consolida e institucionaliza essas mudanças, no contexto de mundialização do capital.

Assim, enquanto que a reestruturação produtiva e a mundialização do capital são movimentos estruturais que estabelecem as condições materiais e objetivas dessa fase do capitalismo neste final de século, o neoliberalismo oferece, a partir de seu caráter conjuntural, as condições subjetivas necessárias para realizar de forma plena o entrelaçamento e a articulação entre os três processos (DRUCK, 1996).

Isto posto, na próxima seção voltaremos a tratar da dimensão micro da reestruturação produtiva, articulando-a às transformações ligadas ao processo de trabalho.

### **1.3 – O PROCESSO DE TRABALHO E AS MUDANÇAS ORGANIZACIONAIS E TECNOLÓGICAS**

O processo de trabalho<sup>26</sup> enquanto categoria marxista, pode ser entendido a partir de duas formas: primeiro a mais simples e a-histórica (objetificação do trabalho

---

<sup>26</sup> Elementos constitutivos do processo de trabalho, conforme Marx (2014): o próprio trabalho; objetos de trabalho; e meios de trabalho. O trabalho é entendido como a mobilização de capacidades e

em valores de uso), e depois a propriamente capitalista, de produção de valor (CATTANI, 2015).

Em sua forma mais simples, o processo de trabalho é apresentado por Marx como uma operação do sujeito sobre o objeto de trabalho através de instrumentos de trabalho (CIPOLLA, 2003), com o fim de criar valores de uso, mediante o intercâmbio material entre homem e natureza, comum a qualquer forma societal. O trabalho dentro desse nexos é considerado de modo particular, segundo seu objetivo e conteúdo, sendo visto sob o aspecto qualitativo (MARX, 2014).

Já em sua forma propriamente capitalista o processo de trabalho atende a lógica da produção de valor, cuja dinâmica tem início na separação entre meios de produção (objeto e meio de trabalho) e seu produtor imediato (o trabalhador). A partir desse momento a força de trabalho torna-se uma mercadoria e o trabalhador, ao vendê-la, aliena seu valor de uso, não sendo mais possuidor do que produz, o produto do seu trabalho agora é propriedade do capitalista. Dentro dessa forma, o processo de trabalho é considerado somente sob o aspecto quantitativo, de modo que só importa o tempo que o trabalhador leva para executar a operação (MARX, 2014)<sup>27</sup>.

Nesse sentido, Marx (2014, p.220) elucida que, o capitalista “produz valores de uso apenas por serem e enquanto forem substrato material, detentores de valor de troca”, logo, o intuito do capitalista é produzir um valor de uso que tenha um valor de troca e mais do que isso, seu real objetivo é produzir uma mercadoria de valor mais elevado que o valor conjunto das mercadorias necessárias para produzi-la. Assim, o resultado obtido ao fim de um ciclo produtivo é superior àquilo que foi investido pelo capitalista para viabilizá-lo, de modo que é o excedente que alimenta o processo de acumulação de capital (HOLZMANN, 2015). Ou seja, “além de um valor de uso, quer

---

competências físicas e intelectuais humanas, tendo em vista objetivos preestabelecidos. O objeto de trabalho, por sua vez, é caracterizado de acordo com a ação do homem sobre ele. Pode ser dividido em objeto preexistente ou matéria-prima. Enquadram-se como objetos de trabalho aqueles objetos onde o ato laborativo apenas os separa de sua vinculação direta com seu meio natural. Quando este objeto de trabalho já passou por algum trabalho anterior, é chamado matéria-prima. Já os meios de trabalho são caracterizados tanto pelo que está entre o trabalhador e o objeto de seu trabalho, servindo de guia para sua atividade sobre esse objeto, como aquilo que foi previamente elaborado, mas que contribui ou é condição material necessária à realização do processo de trabalho. Evidencia-se que nos meios de trabalho está sempre presente algum tipo de objetivação prévia de valores de uso, isto é, de trabalho anterior.

<sup>27</sup> As mercadorias que entram nesse processo de trabalho, modificado pela lógica do capital, não são vistas como elementos materiais da força de trabalho, adequados a um fim e com uma função determinada, o que leva ao trabalhador a não se reconhecer mais nos produtos de seu trabalho (MARX, 2014).

[o capitalista] produzir mercadoria; além de valor de uso, valor, e não só valor, mas também valor excedente (mais-valia)” (MARX, 2014, p.220).

Assim, na sociedade capitalista o processo de valorização é dominante, enquanto que o processo de trabalho é subordinado. Em consequência, são as determinações da valorização do capital que explicam as mudanças operadas no processo de trabalho dentro dessa sociedade. Essas mudanças não são outra coisa senão o ajustamento das bases técnicas da produção às determinações da lei da valorização. Ou seja, o capital precisa criar o processo de trabalho capitalista para conseguir uma sólida base material para seu objetivo dominante: mais-valia (MORAES NETO, 1984).

Mesmo com menor visibilidade do processo de apropriação do excedente no interior do processo de trabalho, este se constituiu num espaço de confronto entre capital e trabalho desde os primórdios do capitalismo (MARGLIN, 1980; THOMPSON, 1998, *apud* HOLZMANN, 2015). De intensidade variável em contextos históricos distintos, tal confronto leva a mudanças constantes no processo de trabalho, pelas quais o capital busca renovar o controle sobre esse processo, em resposta ao questionamento prático dos trabalhadores acerca das normas de produção que lhe são impostas. Essas respostas têm se concretizado em intervenções nos meios de trabalho e na organização do trabalho vivo. A introdução de maquinaria, o taylorismo, o fordismo, assim como as inovações tecnológicas e gerenciais em curso desde 1970, no contexto da reestruturação produtiva, incluem-se entre essas estratégias, que incidem tanto no trabalho quanto nos meios de trabalho (HOLZMANN, 2015).

Diante disso, sendo o trabalho a atividade concreta que permite valorizar o valor, isto é, de criar excedente (os meios de produção não podem transferir ao produto mais valor do que aquele que possuem, independente do processo de trabalho a que servem), o capitalista buscará dentro do processo de trabalho formas mutantes de organização do trabalho, bem como meios e técnicas de trabalho em dimensões cada vez mais complexas, de modo a proporcionar a extração contínua do mais-valor de massas crescentes de trabalhadores.

À vista disso, explanaremos nesta seção os principais elementos dos três sistemas de organização do trabalho – taylorismo, fordismo e toyotismo - predominantes desde o primeiro pós-guerra, a fim de demonstrar as transformações

operadas no processo de trabalho capitalista ao longo do século XX, bem como seus desdobramentos neste século. Adicionalmente, trataremos, no último subitem, sobre as mudanças tecnológicas oriundas da Terceira Revolução Industrial, a Revolução da Microeletrônica, salientando seu papel nas alterações relativas ao processo de trabalho e de produção.

### **1.3.1 – TAYLORISMO E FORDISMO**

A gênese do taylorismo remonta ao início do século XX, com Taylor e a “Administração Científica do Trabalho” (CRUZ, 2005). Nesse contexto histórico no qual Taylor elaborou esse sistema, a divisão do trabalho no interior da fábrica já apresentava uma nítida separação de função e interesses entre a administração e a produção. Todavia, do ponto de vista de Taylor, dentro de cada uma dessas esfera ainda existia um acúmulo desmedido de tarefas, o que impossibilitava o seu cumprimento com rapidez e precisão necessárias. Colocava-se então a necessidade de uma subdivisão das funções e suas correlativas atividades, o que possibilitaria a cada responsável o seu cumprimento completo, sem que lhe fosse necessário acumular conhecimento e habilidades além do nível mínimo (PINTO, 2013).

O problema localizado por Taylor era fazer que o trabalhador empregasse todo o seu engenho, seus conhecimentos técnicos, suas competências profissionais assimiladas nos ofícios que exerceu, toda sua capacidade de concentração e destreza para a realização das tarefas que lhe competiam, tudo com o menor desgaste de suas energias e, principalmente, dentro do menor tempo (PINTO, 2013).

Sua solução para o caso perpassava pelo

estabelecimento de uma visão de responsabilidades e tarefas, na qual, aos executores de um determinado trabalho, fossem delegadas apenas as atividades estritamente necessárias à execução desse trabalho, dentro de moldes extremamente rígidos – no plano dos gastos físicos, das operações intelectuais e da conduta pessoal – cujo estabelecimento prévio, através de um estudo de um planejamento e de uma definição formais, ficariam a cargo de outros trabalhadores, dedicados a tarefas também previamente analisados, planejadas e definidas por outros mais, assim por diante, nesse sentido, desde as atividades operacionais até às gerenciais da empresa (PINTO, 2013, p.28 e 29).

Nesse sentido, Moraes Neto (1984), seguindo Braverman (1977), sintetiza os princípios estabelecidos pela forma taylorista: dissociação do processo de trabalho das especialidades dos trabalhadores, com o administrador assumindo a função de reunir todo o conhecimento tradicional que no passado foi possuído pelos trabalhadores; separação entre concepção e execução, concentrando no departamento de planejamento todo possível trabalho cerebral, e; utilização do monopólio do conhecimento para controlar cada fase do processo de trabalho e seu momento de execução.

Caracteriza-se o taylorismo, portanto, como uma força avançada do controle do capital sobre processos de trabalho mediante o controle de todos os tempos e movimento do trabalhador, ou seja, do controle, necessariamente despótico, de todos os passos do trabalho vivo (MORAES NETO, 1984).

Dentre os elementos práticos que deveriam ser aplicados para que todas as condições previstas viessem a ser satisfeitas, apontamos aqui os principais: 1) estudo do tempo; 2) chefia numerosa e funcional (em contraposição ao velho sistema do contramestre único); 3) padronização dos instrumentos e materiais utilizados, como também de todos os movimentos dos trabalhadores para cada tipo de serviço; 4) necessidade de uma seção ou sala de planejamento; 5) fichas de instrução para os trabalhadores; 6) ideia de “tarefa” na administração, associada a alto prêmio para os que realizam toda a tarefa com sucesso e; 7) pagamento com gratificação diferencial. (TAYLOR, 1990).

O estudo do tempo é o elemento prático central dessa engrenagem. Utilizando-se do conhecimento e da habilidade dos trabalhadores mais experiente da empresa, efetua-se um estudo de caráter experimental: basicamente, esses trabalhadores realizarão atividades de sua função em condições variadas, utilizando plenamente todas as suas capacidades, enquanto, nesse ínterim, outros trabalhadores esboçarão minuciosamente todas as operações intelectuais e físicas em uso, em seus traços essenciais, mediante o tempo gasto na realização de cada uma, no intuito de descartar todos os movimentos desnecessários (PINTO, 2013). Após isso serão padronizados os meios mais rápidos de executar cada atividade de trabalho, as quais serão repassadas aos demais trabalhadores como normas (TAYLOR, 1990).

A conjunção entre o estudo do tempo e a padronização das atividades, bem como sua posterior imposição de como e em qual tempo deve ser realizado o trabalho, permite reduzir a quantidade de operações desnecessárias, o tempo de execução dos demais trabalhadores e, a ociosidade dos equipamentos, entre uma operação e outra. Contudo, tudo isso ocorre mediante a apropriação do conhecimento do trabalhador e sua imediata perda de poder de escolha sobre cada um dos elementos explanados anteriormente. Não é o trabalhador que decide mais como fazer, tudo lhe será passado na forma de ordens, através das fichas de instrução, nas quais estarão contidas as quantidades, os meios e os resultados possíveis de serem esperados pela administração, junto a um treinamento sobre como deve cumprir tais ordens (PINTO, 2013).

Nessa perspectiva, Moraes Neto (1986, p.32) sinaliza que

o taylorismo em vez de retirar a ferramenta das mãos do trabalhador e colocá-la em um mecanismo, ocorre o contrário; mantém-se a ferramenta nas mãos do trabalhador e vai-se, isto sim, dizer a ele como deve utilizar essa ferramenta; ou seja, ao mesmo tempo que se mantém o trabalho vivo como base do processo de trabalho, retira-se toda e qualquer autonomia do trabalhador que está utilizando a ferramenta. Essa é a ideia do taylorismo; é o controle de todos os passos do trabalho vivo, controle de todos os tempos e movimentos do trabalhador, claro que de forma necessariamente despótica. Em poucas palavras a transformação do homem em máquina, e não utilização da máquina. Liberta-se o capital da habilidade dos trabalhadores, só que, em vez de se libertar introduzindo a máquina, busca-se objetivar o fator subjetivo, o trabalho vivo.

Ou seja, pela via taylorista, o capital perde sua dependência da habilidade do trabalhador, seja em funções simples ou complexas, e isto ocorre, segundo Moraes Neto (1984), por meio a objetivação do fator subjetivo, o trabalho vivo.

Assim, apesar das principais motivações de Taylor na formulação desse sistema ser a apropriação do conhecimento dos trabalhadores, tendo como fim desenvolvê-lo para elevar e regularizar a produtividade e a qualidade, tais preocupações estão mais associadas ao controle do ritmo de trabalho e à sua intensificação, de modo a propiciar às gerências a identificação de possibilidades de aumentar a extração de mais-valia aos trabalhadores (FLEURY; VARGAS, 1983 *apud* PINTO, 2013), inclusive dentro de uma argumentação supostamente técnicas e imparcial (PINTO, 2013).

Ainda, é importante pontuar que essa definição explícita e formalmente rígida do limite das funções reduziu sensivelmente a exigência de aprendizagem dos trabalhadores para cumpri-las. O resultado, evidentemente, é a possibilidade de empregar pessoas cujo conhecimento técnico e experiências não ultrapassam as exigências dos postos a serem ocupados e que, ademais, possam ser treinados num espaço de tempo muito menor que o requerido anteriormente. Além disso, no caso de falhas, é possível uma rápida substituição, pois suas qualificações são predefinidas e estáticas (PINTO, 2013).

Em síntese, o trabalho taylorizado foi concebido para ser extremamente dividido, submetido a uma separação estrita entre a fase de concepção – desenvolvida por uma minoria localizada no topo da pirâmide organizacional – e a execução realizada pela maioria dos trabalhadores, estes submetidos a intenso controle e supervisão. O trabalho deveria ser desenvolvido segundo um padrão único, previamente estabelecido pelo setor de planejamento e métodos, institucionalizando-se e fortalecendo-se uma estrutura industrial rigidamente calcada na hierarquia de poder e autoridade dos gerentes e dos chefes (CRUZ, 2005).

O fordismo, por sua vez, enquanto novo padrão de gestão de trabalho e da sociedade, ampliou uma série de inovações tecnológicas e organizacionais já em curso no início do século XX, dentre as quais o taylorismo (PINTO, 2013). O que havia de novo no sistema organizacional estabelecido por Henry Ford, era a visão e o reconhecimento explícito de que a produção de massa de produtos padronizados significava consumo de massa, um novo sistema de reprodução da força de trabalho, uma nova política de controle e gerência do trabalho, uma nova estética e uma nova psicologia (HARVEY, 2017).

A ideia básica era a seguinte: padronizando os produtos e fabricando em grande escala – centenas ou milhares por dia -, certamente os custos de produção seriam reduzidos e contrabalançados pelo aumento do consumo, proporcionando, por sua vez, a elevação da renda em vista dos melhores salários que poderiam ser pagos em função do aumento das vendas e, portanto, dos lucros empresariais (PINTO, 2013).

Vale observar que, as experiências do fordismo, em termos de organização do trabalho com o objetivo da produção em massa, somente puderam ser realizadas

sobre a plataforma de divisão técnica e minuciosa das funções e atividades entre numerosos agentes, conforme fora desenvolvido pelo sistema taylorista (PINTO, 2013).

Assim,

se a divisão de atividades entre vários trabalhadores, a eles limitados dentro de funções específicas, já estava bastante avançada na indústria com a expansão do sistema taylorista, a novidade introduzida por Ford, com a linha de produção em série, foi a colocação do objeto de trabalho num mecanismo automático que percorresse todas as fases produtivas, sucessivamente, desde a primeira transformação de matéria-prima bruta até o estágio final (como o acabamento do produto, por exemplo). Ao longo dessa linha, as diversas atividades de trabalho aplicadas à transformação das matérias-primas ou insumo foram distribuídos entre vários operários fixos em seus postos, após terem sido suas intervenções subdivididas em tarefas cujo grau de complexidade foi elevado ao extremo da simplicidade (PINTO, 2013, p.35 e 36).

A divisão taylorista havia possibilitado que se distribuíssem os trabalhadores e suas ferramentas efetivamente ao longo de uma linha, ao padronizar o trabalho em atividades cujas operações eram uniformizadas. Pode-se dizer, nesse sentido, que o sistema taylorista foi incorporado e desenvolvido pelos dispositivos organizacionais e tecnológico fordistas, na medida em que, no lugar dos homens responsáveis pelo deslocamento dos matérias e objetos de trabalho, máquinas automáticas passaram a se encarregar por tal, suprimindo o trabalho humano numa produção cuja cadência contínua impunha uma concentração dos movimentos dos trabalhadores somente dentro do raio de ação que efetivamente transformaria as matérias-primas em produtos acabados (PINTO, 2013). Ou seja, no fordismo se busca “o auxílio dos elementos objetivos do processo (trabalho morto), no caso da esteira, para objetivar o elemento subjetivo (trabalho vivo)” (MORAES NETO, 1984, p.24).

Segundo Fleury e Vargas (1983) *apud* Pinto (2013), no modelo de organização idealizado por Ford, a própria máquina assume o papel antes delegado ao corpo de planejamento fabril<sup>28</sup>. As peças deslocavam-se automática e ininterruptamente, suprimindo o trabalho de todos os homens da produção, se esperar ou paradas. Ao operário só lhe restava seguir essa cadência, fixo no seu posto de trabalho, e

---

<sup>28</sup> O caráter despótico da manufatura se materializa na esteira e, portanto, cria um distanciamento entre função do trabalho e gerência, ou seja, o plano de coerção do trabalho não se apresenta pessoalmente na forma de um capataz mas na forma de uma esteira (CIPOLLA, 2003).

alimentando continuamente de novos materiais que sofreriam a ação de membros. Para fazer frente a esse ritmo produtivo, era impelido a mecanizar os seus movimentos. A linha de montagem tornava-se, assim, notável instrumento de intensificação do trabalho.

Nesse sentido, ainda, Moraes Neto (1984) chama atenção para duas questões: o caráter coletivo do fordismo e seu papel no ritmo do processo de trabalho. Para esse autor, enquanto o taylorismo procurava administrar a forma de execução de cada trabalhador individual, o fordismo realiza isto de forma coletiva, ou seja, a administração pelo capital da forma de execução das tarefas individuais se dá de uma forma coletiva, pela via da esteira. Ainda, para o trabalhador individual, colocado num determinado posto de trabalho de uma indústria de grande porte, o caminho da esteira, e, portanto, a intensidade do seu trabalho, parece algo imanente à própria esteira, como se brotasse mesmo da materialidade da esteira. Isto acontece com o sistema de máquinas, na medida em que, através da ciência, se lhe confere um movimento próprio de transformação do objeto de trabalho (daí a superfluidade do trabalhador). Já no caso da esteira, no entanto, isso não ocorre. Pensando no conjunto da linha de montagem em analogia com a máquina, as ferramentas dessa máquina são os trabalhadores com ferramentas de trabalho. Logo, o ritmo do processo de trabalho não é uma propriedade técnica da esteira, mas sim algo a ser posto em discussão a cada momento pelo trabalhador coletivo, posto que se supera a nível de trabalhador coletivo a limitação antes apontada para o trabalho individual.

Outro ponto levantado com esse autor, é o aspecto dual do fordismo: ao mesmo tempo que é extremamente dependente do trabalho vivo imediato, ele busca minimizar o papel dos recursos humanos. O sentido a ser dado à “minimização do papel dos recursos humanos” é que o sistema fordista, a despeito de lastrear o processo de produção em grandes contingentes de trabalhadores, é extremamente poupador de qualificação e de envolvimento. – fordismo é dependente do trabalho vivo imediato desqualificado, o trabalhador pouco tem a ver com o sucesso da produção e da empresa, exige-se que esse apenas cumpra as tarefas prescritas pelos gestores da produção (MORAES NETO, 1998).

É importante salientar que a consolidação do fordismo só foi possível devido ao contexto histórico - *boom* econômico da “Era de Ouro”, momento já explanado anteriormente – em que este estava inserido. O fordismo encontrou na Era de Ouro

um ambiente extremamente favorável para seu desenvolvimento, essa nova etapa de redefinição do padrão de acumulação capitalista, toma alguns rumos que reafirmam a essência fordista. Respondem a novas situações históricas, cujos movimentos e, principalmente, cujas lutas sociais e políticas exigem intensificar o uso da persuasão, da combinação da força com a “inclusão” de segmentos da classe trabalhadora<sup>29</sup> (DRUCK, 1999).

Em síntese, o fordismo – enquanto novo padrão de gestão de trabalho e da sociedade – sintetiza as novas condições históricas, constituídas pelas mudanças tecnológicas, pelo novo modelo de industrialização caracterizado pela produção em massa, pelo consumo de massa, (o que coloca a necessidade de um novo padrão de renda para garantir a ampliação do mercado), pela “integração” e inclusão” dos trabalhadores. Tal inclusão, por sua vez, era obtida através da neutralização das resistências (e até mesmo da eliminação de uma parte da classe trabalhadora – os trabalhadores de ofício) e da “persuasão”, sustentada essencialmente da nova forma de remuneração e de benefícios (DRUCK, 1999).

### 1.3.2 – TOYOTISMO

O toyotismo (ou ohnoísmo, de Ohno, engenheiro que o criou na fábrica Toyota), como via japonesa de expansão e consolidação do capitalismo monopolista industrial, é uma forma de organização do trabalho que nasce na Toyota, no Japão pós-45 (ANTUNES, 2009), num cenário de crescimento econômico lento, com uma pequena demanda do mercado interno e baixa renda da população (SHIROMA, 1993).

Tais características do contexto econômico japonês no segundo pós-guerra, criou um ambiente propício à busca de inovações por maior competitividade pelas empresas japonesa. Fazia-se necessário uma produção flexível em massa, com um aumento simultâneo, tanto da produção – nos limites de uma produção que não

---

<sup>29</sup> “O modo americano de trabalhar e de viver precisa fazer frente ao novo modo socialista de trabalhar e de viver, em construção a partir da revolução Russa. Mais do que nunca, portanto, é fundamental, para a América e para a Europa, a consolidação e a amplificação das práticas fordistas, agora também rearticuladas com as propostas de políticas de “pleno emprego” e de proteção social do Estado, a fim de garantir um determinado padrão e qualidade de vida exigidos pelos movimentos de trabalhadores contaminados pela vitória socialista” (DRUCK, 1999, p.37).

baseasse na grande escala -, quanto da capacidade de se produzir pequenas quantidades de diversos modelos de produtos (MORAES NETO, 1998; PINTO, 2013).

A junção dessas duas capacidades, até então tidas como antagônicas, foi sendo obtida na Toyota através de sucessivos ajustes, ensaios e adaptações de novos dispositivos, ocorridos no decorrer dos anos de 1947 até o início da década de 1970 (PINTO, 2013), quando implode a crise capitalista. É a partir desse momento que o sistema Toyota assume um valor universal para o capital em processo, tendo em vista as próprias exigências do capitalismo mundial e das novas condições de concorrência e de valorização do capital surgidas nesse período (ALVES, 2000).

Para Coriat (1994) - enquanto forma particular de organização do processo de trabalho industrial - o toyotismo ergueu-se sob dois pilares: a autonomação e o *just-in-time*. O primeiro provoca, de um lado, a desespecialização e a polivalência operária e, de outro, a intensificação do trabalho, que constituem as duas faces de um mesmo e único movimento; enquanto que o segundo é uma espécie de fluxo de produção invertido, que visa o melhor aproveitamento possível do tempo de produção.

“Autonomação”<sup>30</sup>, em linhas gerais, é um processo pela qual é acoplado às máquinas um mecanismo de parada automática em caso de detectar-se algum defeito no transcorrer da fabricação, permitindo-as assim funcionar autonomamente (independente da supervisão humana direta), sem que se produzissem peças defeituosas. A implantação de tal mecanismo possibilitou que um só operário fosse atribuído a condução de várias máquinas dentro do processo produtivo, rompendo com a relação “um trabalhador por máquina”, clássica do sistema taylorista/fordista (PINTO, 2013).

Após a operação de várias máquinas por um mesmo trabalhador ter sido implantada com êxito, perseguiu-se o objetivo de agregar ao mesmo posto de trabalho máquinas de diferentes finalidades, o que lhe permitia, por conseguinte, concentrar no mesmo local diferentes funções de trabalho, antes limitadas a departamentos

---

<sup>30</sup> Vale ressaltar, que esse princípio é anterior ao toyotismo, sua origem tem como lócus a indústria têxtil, no período que precede a Segunda Guerra Mundial. Assim, o que o toyotismo na verdade faz é estender esse conceito as demais indústrias e aplica-o a situação de trabalho e de operações que não mobilizam necessariamente máquinas automáticas (CORIAT, 1994). Logo, no toyotismo a autonomação não se restringe a máquina (MORAES NETO, 1998).

distintos no espaço da fábrica pelo sistema taylorista/fordista<sup>31</sup>. Cada uma dessas funções aglutinava grupos diferentes de atividades, rotineiramente realizadas por distintos trabalhadores, por elas responsáveis. À medida que Ohno foi conseguindo fundi-las em poucos postos de trabalho, estes adquiriram o aspecto de “multifuncionalidade”, o que exigiu somarem-se neles todas as atividades antes subdivididas em várias funções, exigindo-se, portanto, dos trabalhadores aí empregados, a responsabilidade por sua execução dentro da mesma jornada. Cumprida essa fusão de várias funções e atividades, designou-se “multifuncionais”, ou “polivalentes”, aos trabalhadores por elas responsáveis (PINTO, 2013).

A ideia era permitir que os trabalhadores adquirissem o conhecimento, executassem e passassem a se responsabilizar por várias fases do processo produtivo total, o que lhes possibilitaria desenvolver múltiplas capacidades, que ao final, seriam reaproveitadas no cotidiano de seu trabalho, com aumento da produtividade. À classe trabalhadora restava aceitar essa situação, era isso ou perder o emprego, via demissão ou falência da empresa (PINTO, 2013).

Se Taylor decompôs as atividades complexas em operações simples rigorosamente impostas dentro de um roteiro único de execução, Ford se empenhou no automatismo, atuando ambos no intuito de atacar o saber dos trabalhadores mais qualificados e, assim, diminuir seus poderes sobre a produção, com aumento do controle gerencial da intensidade do trabalho, como um todo. Já Ohno perseguiu os mesmos objetivos, partindo, entretanto, no sentido inverso: procurou desenvolver a “desespecialização” e, ao exigir de todos os trabalhadores a polivalência, desautorizou o poder de negociação detido pelos mais qualificados, obtendo por essa via o aumento do controle e a intensificação do trabalho (PINTO, 2013).

O *just-in-time*, por seu turno, é a realização de um fluxo contínuo dos produtos que então sendo manufaturados, a fim de se obter flexibilidade às alterações da produção e da demanda. Para entender o seu funcionamento é preciso ver o fluxo da produção inversamente. Por exemplo, o trabalhador que vai realizar um processo (montagem) recorre à seção precedente (peças) para retirar as unidades que for

---

<sup>31</sup> Dentre essas funções, estavam a de programação de máquinas, o planejamento e a coordenação de produção, além de manutenção do aparato produtivo e do controle de qualidades do produto, sem conta, evidentemente, a transformação propriamente dita dos insumos e matérias-primas em produtos intermediários ou acabados (produção direta) (PINTO, 2013).

utilizar. Ficando desabastecida, essa seção vai produzir apenas a quantidade suficiente de peças para repor aquelas que foram retiradas (SHIROMA, 1993).

Neste método, a quantidade e o tipo de unidades necessárias são descritos em um cartaz (*kanban*, em japonês) ou placas com informações sobre a quantidade necessária de alimentação dos postos subsequentes, formando uma espécie de fluxo inverso de informações, em que cada posto posterior emitia uma instrução destinada ao posto imediatamente anterior, de maneira que aí se mantivesse em produção, um dado momento, somente a quantidade de peças exatamente necessária (CORIAT, 1994). Este é o sistema *kanban*, meio de administrar o método de produção *just-in-time* (SHIROMA, 1993).

Esse sistema, tal como a automação, teve um papel essencial na reagregação das diferentes funções em poucos postos de trabalho. Por um lado, o *kanban* permitiu descentralizar uma parcela das atividades relativas ao controle das encomendas e das fabricações, confiando-as aos chefes das equipes de trabalhadores, sendo que, até então, estavam concentradas num departamento especializado, no sistema taylorista/fordista. Por outro lado, essa descentralização permitiu integrar as atividades de controle de qualidade dos produtos à própria esfera da produção direta (CORIAT, 1994).

Essa descentralização de funções – antes limitadas a departamentos distintos e situados em locais diferente no espaço da fábrica, mas agora concentradas em posto de trabalho onde operam trabalhadores polivalentes – acompanhada como foi de uma série de aparatos como sistema de informações e transporte interno (*kanban*), exigiu um novo layout da planta fabril, no objetivo de viabilizar a produção em fluxo contínuo, evitando-se, aliás, o deslocamento desnecessário de trabalhadores e insumos (PINTO, 2013, p.66).

O espaço da produção foi então reformulado pela “celularização”, que consistiu em organizar os postos de trabalho em grandes conjuntos abertos (e não fechado, como departamentos), de modo a concentrarem em si uma etapa definida de todo o processo produtivo. Por exemplo, na fabricação de automóveis: um conjunto de posto responsáveis pela montagem dos eixos; outro pelo acoplamento do sistema de suspensão; o seguinte pelos freios, e assim por diante (PINTO, 2013).

Cada um desses conjuntos de posto de trabalho foram denominados “células de produção” e constituem-se de equipes de trabalhadores, que podem alternar-se em seus postos conforme o volume de

produção pedido ou metas de qualidades exigidas ou outro motivo [...] Nesse sentido, as células podem contar com um líder dentre os seus trabalhadores, que pode ser eleito ou não pela célula (dependendo da cultura gerencial da empresa), ao qual se atribui a função de assegurar o funcionamento perfeito dos postos bem como a comunicação entre as células e a administração da empresa (PINTO, 2013, p.66 e 67).

A combinação entre autonomação, polivalência e celularização, promoveu uma realocação das máquinas por trabalhador, estabelecendo, portanto, não apenas uma nova racionalização das operações de cada posto no processo produtivo, mas uma nova sincronização dos postos e das células entre si, visando uma diminuição tanto do acúmulo de estoques em cada máquina (ou em cada célula), quanto de perdas de tempo no decorrer do transporte dos produtos ao longo da fábrica (PINTO, 2013).

É preciso observar aqui o fato de que os métodos básicos de execução das atividades realizadas dentro de cada posto continuaram, tal como no sistema taylorista/fordista, estritamente prescritos e regulamentados pelas gerências. Isso é uma decorrência do rígido controle de qualidade, cujo cumprimento, no sistema toyotista, ficou circunscrito ao plano dos postos de trabalho ou, no máximo, ao plano das células. Entretanto, a demarcação do tempo de execução das operações nos postos somente é feita tendo em conta o conjunto das células, após o que passa a ser estabelecida como meta em cada posto individual (PINTO, 2013).

O objetivo é estabelecer um fluxo contínuo, com a quantidade mínima de trabalhadores e insumos em processo. Assim, num período de baixa demanda, estabelecem-se metas de uso do tempo de tal modo que os trabalhadores fiquem ocupados durante toda a jornada, sem formação de estoques de produtos. Elevando-se a demanda, esse mesmo efetivo é chamado a cumprir novas metas, e cada trabalhador assume a maior quantidade possível de postos. Essas metas de uso do tempo são recalculadas permanentemente pela gerência com apoio das próprias células, até que se atinja um número fixo mínimo de trabalhadores, capazes de assumir todos os postos com suficiente produtividade em ocasiões as mais extremas (PINTO, 2013).

Aqui adentramos o que veio a ser uma das maiores inovações desse sistema de organização. A autonomação, a polivalência e a celularização permitiram a aplicação do sistema *kanban* nas relações entre as empresas clientes e fornecedoras

ao longo das cadeias produtivas (o chamado *kanban* “externo”) (PINTO, 2013). Neste sistema, a entrega de componentes é mais frequente e em pequenos lotes, tendo a qualidade assegurada pelo fornecedor, o que dispensa a inspeção de recebimento e permite que sejam descarregados na linha, exatamente na hora de serem usados pelos montadores (SHIROMA, 1993).

O fundamento do *just-in-time* é a produção puxada pela demanda. Diferente do sistema tradicional de se produzir aos montes e empurrar; no Toyotismo é o setor de vendas que puxa a produção, determinando a quantidade e os modelos a serem produzidos. Dessa forma adquire-se flexibilidade para revisar rapidamente o que se quer produzir e para introduzir inovações nos produtos. Em casos de grandes flutuações na demanda, a empresa tem flexibilidade para: aumento ou reduzir o número de *kanbans* no sistema, adequar a quantidade de horas extras, recorrer ao uso de trabalhadores temporários, e ainda rearranjar as linhas de produção utilizando-se da flexibilidade funcional da força de trabalho (SHIROMA, 1993).

A produção passou a ter, portanto, uma relação muito mais estreita com a demanda do mercado consumidor, possibilitando a pronta entrega e o estoque mínimo. Assim, organizar-se a partir desse regime significa produzir somente o que é necessário (seguindo exatamente as especificações do cliente), na quantidade necessária (nem mais, pois se deve abolir o estoque, nem menos) e no momento necessário (nem antes, o que significa ter um “estoque” na forma de capacidade produtiva ociosa, nem depois) (PINTO, 2013).

Portanto, ao contrário do sistema taylorista/fordista, no qual a somatória de tempo das mínimas operações de cada um dos trabalhadores era previamente fixada e determinava a capacidade produtiva do sistema como um topo, no sistema toyotista, o que importa é o tempo de “ciclo das atividades” realizadas em cada célula e, conseqüentemente, em cada posto de trabalho, sendo ambos variáveis, ou restabelecidos permanentemente de acordo com a variação da demanda geral, isto é, do fluxo de cadeia produtiva (PINTO, 2013).

Em suma, podemos dizer que o *just-in-time* funciona em duas dimensões: uma ligada ao processo produtivo interno à empresa, onde a produção se organiza de modo que, na montagem de um produto, todos os componentes, fabricados em processos distintos de submontagem, devem chegar aí no momento exato e na

quantidade estritamente necessária, sem a formação de estoques nem tempo de espera entre os postos de trabalho; e outra relativa ao fluxo da cadeia produtiva, passando a produção a ter uma relação muito mais estreita com a demanda do mercado consumidor, possibilitando a pronta entrega e o estoque mínimo.

Fica claro, nesse ponto, a abrangência e a sistematicidade desse conjunto de métodos e tecnologias japonesas, que englobam desde a organização interna do processo produtivo até a organização da cadeia industrial como um todo (PINTO, 2013).

O último elemento que levantaremos do toyotismo são os Círculos de Controle de Qualidade (CCQs), grupos de trabalhadores que se reúnem periodicamente a fim de discutir a qualidade do seu trabalho, com vistas a melhorar a produtividade e lucratividade da empresa, convertendo-se num importante instrumento para o capital apropriar-se do saber intelectual e cognitivo do trabalhador. Para tal, esse mecanismo exerce o papel de envolver ideologicamente os trabalhadores, fazendo que interiorizem os objetivos da empresa como se fossem seus (ANTUNES, 2009). Assim, diferentemente do taylorismo/fordismo, que minimiza o envolvimento do trabalhador, o ohnoísmo coloca a conquista da motivação operária como um determinante da eficiência alocativa.

### **1.3.3 – INOVAÇÕES TECNOLÓGICAS**

A busca de soluções para a crise estrutural pela qual passa a economia capitalista mundial, a partir dos anos 70, transita tanto por mudanças organizacionais, como por mudanças tecnológicas (COSTA, 1991). Não obstante, nesta subseção iremos privilegiar o papel das inovações tecnológicas sobre as transformações do processo e relação de trabalho pós 70. Vale salientar, que ao final dessa explanação, dissertaremos sobre tais mudanças dentro da totalidade do processo de reestruturação produtiva.

De acordo com Costa (1991, p. 167), a partir desse período vislumbramos uma queda do produto, acompanhada de uma diminuição no ritmo de crescimento da produtividade do sistema. Para o autor essa queda na taxa de produtividade está associada às dificuldades que a base técnica eletrônica e a organização

taylorista/fordista do processo de trabalho encontraram para gerar aumento do rendimento:

O parcelamento do trabalho, a repetitividade e a monotonia das tarefas, a degradação do conteúdo do trabalho e a alienação levaram a um alto nível de absenteísmo e ao descontentamento por parte dos trabalhadores, impondo limites ao aumento da produtividade. A característica desse padrão industrial é a produção de mercadorias padronizadas, em grande escala, para um mercado também de grande dimensão e que apresentava tendência à saturação. No plano do uso dos recursos, esse paradigma tecnológico utiliza intensivamente matérias-primas e energia, principalmente à base do petróleo.

Diante disso, a fase pós 70, é um momento em que a busca da retomada do crescimento levou ao uso de novas tecnologias, com o objetivo de recuperar os ganhos de produtividade e, assim, superar a crise<sup>32</sup>. Esse conjunto de inovações, que se tem considerado como um novo paradigma tecnológico, está assentado na microeletrônica, e tem como característica ser intensivo em informação ao invés de em energias e materiais (TIGRE *apud* COSTA, 1991).

Segundo estudo da Cepal (1989), as inovações ocorridas na microeletrônica e na optoeletrônica têm dado origem a um conjunto de tecnologias e informação na área da informática, computação, telecomunicações, programas lógicos e outros. A miniaturização dos equipamentos e produtos, bem como o aumento na capacidade e na velocidade de processar informações têm proporcionado reduções de custos e aumentos de produtividade, fazendo com que essas tecnologias se difundam rapidamente pelos diferentes setores da atividade econômica.

“Mas por que essas inovações ora em curso podem ser tratadas como um novo paradigma tecnológico e serem consideradas como revolucionárias?” Questiona Costa (1991, p.169).

Inicialmente, antes de compreendermos essa questão, é necessário distinguir as inovações incrementais das inovações radicais. As primeiras significam melhorias técnicas nos produtos já existentes, enquanto as segundas causam rupturas no sistema, implicam uma descontinuidade em relação ao padrão tecnológico vigente. A

---

<sup>32</sup> Ressaltamos que a tentativa de superação da crise implica uma série de arranjos interligados, como apontado na subseção “1.2”. Logo, a inovação tecnológica não pode ser vista como uma panaceia para a crise, pois ela está imersa em relações macroeconômicas, sociais e institucionais mais amplas.

introdução da máquina a vapor, do motor à explosão, da energia elétrica, do microcomputador, entre outras, são exemplos dessas inovações revolucionárias (DOSI, 1988).

Nesse sentido, Carlota Perez (1986) afirma que a expressão correta para essas transformações seria a de "paradigma técnico-econômico", pois as mudanças não ocorrem apenas nas áreas da tecnologia de produtos e processos, mas, também, na estrutura de custos dos insumos, nas condições de produção, na sua gestão, etc. Sempre em um paradigma há um insumo que desempenha um papel central (denominado pela autora de "fator chave"), e que cumpre as seguintes condições:

- I) seu custo relativo deve ser baixo e com tendências claramente decrescentes;
- II) sua oferta, mesmo diante de uma demanda crescente, deve ser ilimitada;
- III) sua universalidade potencial de uso, para fins produtivos, deve ser massiva, e;
- IV) deve estar enraizado em um sistema de inovações técnicas e organizacionais, amplamente reconhecido como capaz de alterar o perfil e reduzir os custos de equipamentos, de trabalho e de produtos.

Esse foi o caso, por exemplo, do carvão, do aço e do petróleo, e acredita-se que hoje essas condições são preenchidas pela microeletrônica. Entretanto, segundo ainda essa autora, a emergência de um novo paradigma e o seu fator-chave só ocorrerão quando a produtividade dentro do antigo mostrar problemas persistentes de crescimento, como parece ser o caso atual.

No entanto, vale observar que

no interior de um mesmo paradigma tecnológico poderão se desenvolver diversas trajetórias tecnológicas, como resultado da dinâmica concorrencial e inovativa e sob os impactos também de determinantes econômicos mais amplos e determinantes institucionais. O estabelecimento de um novo paradigma tecnológico não exclui a permanência de outros paradigmas (SANTOS, 2007, p. 48)

Já no que se refere ao progresso técnico, Santos (2007, p. 46) aponta que esse

é um elemento característico dos processos econômicos capitalistas. A observação do desenvolvimento das principais economias permite reter que historicamente esses processos econômicos contemplam um conjunto descontínuo de transformações, ou seja, rupturas,

mudanças, em que variáveis de ordem tecnológica estão em relação complexa com variáveis econômicas e institucionais.

Dentro dessa perspectiva, Dosi (1983 *apud* Costa, 1991; Santos, 2007), em contraponto ao referencial neoclássico - que entende o progresso tecnológico como um parâmetro exógeno, um resíduo na função de produção, sobre o qual pouco se pode teorizar -, propõe um conceito de progresso tecnológico mais amplo, onde, além dos equipamentos físicos, fossem incluídas, também, variáveis econômicas e técnicas, de modo que se pudesse construir elementos de natureza teórica e sistemática fundamentados nas regularidades tecnológicas que refletem a dinâmica inovativa no interior do sistema.

Teoricamente, autores como Marx e Schumpeter já jogavam luz sobre o caráter dinâmico do capitalismo, onde a mudança é endógena ao sistema produtivo. Cumprindo as inovações papel essencial na “na busca do lucro sob concorrência, que apresentaria como corolário o progresso técnico, com ganhos quantitativos e qualitativos importantes para o sistema” (SANTOS, 2007, p.46),

Para Schumpeter (1984, *apud* Costa, 1991), a inovação tecnológica pode ser vista como a introdução no mercado de um novo produto, o acesso a uma nova fonte de matéria-prima, o estabelecimento de novas formas de organização industrial e novos métodos de produção<sup>33</sup>. Assim, na análise que parte de Schumpeter, e que é desenvolvida pelos Neoshumpeterianos, os processos inovativos não se restringem as máquinas e equipamentos novos ou aperfeiçoados como únicas fontes de melhorias produtivas que aumenta a produtividade da mão-obra, mas se debruça também sobre os demais aspectos internos à firma.

A difusão da automação de base microeletrônica nos anos recentes, como instrumento de reestruturação industrial das economias capitalistas, poderá ter impactos tanto a nível de emprego quanto no âmbito da estrutura das qualificações (COSTA, 1991).

---

<sup>33</sup> Assim, fica subentendido que as novas técnicas de organização da produção, quando adotadas, potencializam os efeitos da automação (COSTA, 1991).

No que se refere às repercussões sobre o emprego, é importante chamar atenção para as dificuldades em se identificar o chamado desemprego tecnológico<sup>34</sup>, pois as estatísticas disponíveis não distinguem qual a parte do desemprego que se deve à introdução das inovações e qual aquela fração que se deve a outros fatores, como uma crise (COSTA, 1991).

De modo geral, o debate acerca do impacto do progresso técnico de base microeletrônica no nível de emprego é controvertido e resume-se nas seguintes posições. De um lado, estão aqueles que consideram difícil prever o saldo líquido sobre o emprego resultante da difusão das inovações. Embora - com nuances — admitam que as mesmas são geradoras de desemprego tecnológico, acreditam que haverá uma “compensação”<sup>35</sup> em decorrência do maior desenvolvimento da economia e da criação de empregos naqueles ramos produtores das inovações. Os autores alinhados a essa perspectiva são: Buarque (1985), Schmitz (1985) e Coriat (1989).

Uma outra corrente encara as perspectivas sobre o emprego com certa preocupação. Feldmann (1988) discorda daquelas abordagens que acreditam em uma compensação para o desemprego causado pela automação. Segundo esse autor, isso não tem se verificado. O número de pessoas que trabalham nos ramos vinculados à tecnologia microeletrônica é, nos EUA, inferior a 1% da População Economicamente Ativa (PEA), enquanto no Brasil - citando dados da Associação Brasileira da Indústria de Computadores e Periféricos (ABICOMP) - o valor é de apenas 0,6% da PEA (COSTA, 1991).

Um outro ponto importante, mencionado no estudo da CEPAL (1989), refere-se a determinadas características do novo padrão tecnológico. No modelo de crescimento anterior (fordista), dominante até os anos 70, os ganhos de produtividade decorrentes dos aperfeiçoamentos tecnológicos eram acompanhados por aumento no volume de emprego. Essa expansão dos postos de trabalho era devida a uma demanda crescente e diversificada, propiciada pela elevação dos salários reais. Agora, a característica dessa nova base técnica é muito mais a racionalização do processo produtivo — economizando mão-de-obra, matérias-primas e energia — e,

---

<sup>34</sup> O desemprego tecnológico, conforme Costa (1991) é entendido como a diminuição do número de horas/homem por unidade de produto, em decorrência da introdução da inovação tecnológica. Em outras palavras, para uma produção constante, o número de operários necessários é agora menor.

<sup>35</sup> Aqui não se trata da “teoria da compensação”.

com isso, a redução dos custos de produção, ao invés do desenvolvimento de novos mercados.

Embora não se tenha uma visão nítida da tendência do emprego, as evidências empíricas até o momento parecem estar ao lado daqueles que preveem um saldo negativo na absorção de mão-de-obra, não só pela permanência de altas taxas de desemprego na maioria dos países capitalistas, como também pelos dados factuais apresentados em estudos de empresas individuais e de ramos da atividade econômica<sup>36</sup> (COSTA, 1991).

Nesse momento, vale relembrar a análise que Marx elabora sobre as transformações decorrentes do surgimento da grande indústria (introdução da maquinaria) em relação ao artesanato e à manufatura. Para ele, a introdução da maquinaria<sup>37</sup> é compatível tanto com a diminuição quanto com o aumento do número de trabalhadores ocupados. No primeiro caso, Marx cita o exemplo das fábricas inglesas de "worsted" e de seda. No segundo, o aumento do número de empregados resulta tanto do crescimento das firmas, em virtude da expansão do mercado, como também de novos ramos de produção, oriundos da maior divisão do trabalho, que acarreta a introdução da maquinaria. Ainda, embora o número de trabalhadores possa crescer em termos absolutos, há, no entanto, uma constante diminuição relativa. Isso é assim porque o capital só irá introduzir a maquinaria, se a economia na quantidade de trabalho for maior do que a incorrida na introdução da máquina (MARX, 1984 *apud* COSTA, 1991). Em outras palavras, o capital só irá introduzir qualquer progresso tecnológico, se economia da quantidade de trabalho envolvida nesse processo compensar a introdução de maquinário.

---

<sup>36</sup> Espíndola (1985), em um trabalho sobre o assunto, fornece um número razoável de exemplos de segmentos onde tem ocorrido uma diminuição da absorção de mão-de-obra devido às inovações tecnológicas. O autor apresenta uma tabela contendo os impactos da automação sobre o emprego em setores industriais e ramos produtivos de países selecionados: a conclusão geral é a de que se projeta uma perda líquida de postos de trabalho em decorrência da difusão das tecnologias de automação flexível. A nível Individual, cita o caso de uma empresa produtora de aparelhos domésticos que obteve com a automação uma redução significativa no número de trabalhadores empregados: a cadeia produtiva clássica necessitava 28 operadores, enquanto a robotizada utilizava apenas seis trabalhadores desse nível. Já o Boletim do DIEESE (1990) informa que, na seção de acabamento da montagem de um caminhão, havia 22 postos de trabalho em 1983, tendo-se reduzido para apenas três no início de 1990; na fabricação de eixos, a introdução, em 1987, das MFCN reduziu o número de trabalhadores de 150 para 40; o mesmo ocorreu na seção de controle de qualidade, a sua realização por computador reduziu de 50 para 10 o número de trabalhadores (COSTA, 1991).

<sup>37</sup> Aqui nos referimos somente a questão do maquinário, fazendo uma "abstração" dos demais aspectos que envolvem o progresso tecnológico.

Nesse sentido, cabe recordar também que a análise de Marx aponta para a tendência do aumento da composição orgânica/física do capital e que a grande indústria representa a efetiva subsunção real do trabalho no capital, ou seja, a substituição de trabalho vivo por trabalho morto. De acordo com Bolaño (2002, p.54):

A subsunção real do trabalho significa que o trabalhador perdeu a sua autonomia e o controle que tinha sobre o processo de produção, cuja estrutura e ritmo passam a ser ditados pela máquina. Esta condensa o conhecimento que o capital extraiu do trabalhador artesanal no período da manufatura e desenvolveu, com o apoio das ciências. Assim, é a máquina que passa a usar o trabalhador - e não mais o contrário - e o capitalismo pode expandir-se, revolucionando o modo de produção.

Dito isto, podemos nos voltar para a outra dimensão da difusão da automação digital: o impacto sobre a estrutura das qualificações. Aqui também a questão é controvertida. De um lado, estão aqueles que, como Braverman, acreditam que, sob o capitalismo, a introdução de novas tecnologias tende a desqualificar e a diminuir o conteúdo do trabalho. De outro, há os que consideram que as tecnologias de automação flexível, associadas a uma nova forma de organização da produção, requerem trabalhadores multiquallificados<sup>38</sup> (COSTA, 1991).

Importa salientar que, independentemente da qualificação/desqualificação do trabalho, haverá setores e tarefas que serão mais atingidos do que outros. De acordo, com estudos da SEI (*apud* Feigenbaum,1985), de Espíndola (1985), de Rattner (1985), de Coriat (1989) e outros, os setores na indústria que sofreriam os maiores impactos seriam, dentre outros: de automóveis, construção naval e aérea, eletroeletrônico, de máquinas em geral, de matérias plásticas, mecânica, metalurgia, química, têxtil; e, no setor de serviços, as áreas de serviços bancários, comunicações, escritórios e serviços comerciais. Já no que refere-se as tarefas, algumas das quais com tendência a serem substituídas por robôs e outros equipamentos de automação digital seriam, por exemplo: montagem, usinagem, do ferramenteiro, carregamento, manutenção, de manobristas, do soldador, pintura industrial, dos operadores de empilhadeiras (COSTA, 1991).

Entretanto, com a introdução da tecnologia microeletrônica, são criadas novas profissões. Feigenbaum e Coriat listam um conjunto de empregos que tenderiam a

---

<sup>38</sup> Ver Piore & Sabei (1984).

crescer com a automação: analista de sistemas, programadores de computador, operadores de máquinas de processamento automático de dados, engenheiros especialistas em eletrônica, especialistas em testes e controles e outros. Apesar disso, é importante lembrar que esses empregos criados não significam, necessariamente, uma compensação para aqueles que desaparecerão e que tampouco os trabalhadores substituídos serão absorvidos (mesmo que não na sua totalidade) pelos novos empregos (COSTA, 1991).

Isto posto, cabe elucidar que a busca da inovação está vinculada às dificuldades de valorização do capital, logo ela não decorre de uma questão técnica em si. Não é algo neutro, que independa das condições sociais sob as quais é desenvolvido. É, também, uma relação de poder, necessária para dar continuidade à acumulação e recriar as relações de produção do sistema. Por isso, não é de se admirar que seja exatamente durante as crises que a introdução do progresso técnico se torne mais intensa (COSTA, 1991).

Porém, retomando ao nosso questionamento no início deste subitem, onde foi indagado o motivo pelo qual a microeletrônica pode ser tratada como um novo paradigma tecnológico, bem como de onde vem a natureza transformadora da automação microeletrônica, temos que, de acordo com Moraes Neto (1986), a novidade trazida pelo desenvolvimento da microeletrônica é a quebra do esquema automação dedicada/não-automação flexível. Explica-se:

a automação dedicada, por um lado, tratava-se da superação da dependência do processo produtivo frente à habilidade dos trabalhadores; por outro, só se concebia a automação enquanto automação dedicada ou automação rígida, isto é, ligada à produção, em grande quantidade, de um determinado tipo de produto. A automação de base eletro-mecânica, como é o caso da automação clássica, é necessariamente dedicada. Não existe, nessa base técnica, elementos que permitam ao sistema de máquinas alterar seus movimentos para fabricação de produtos diferentes (MORAES NETO, 1986, p. 35 e 36).

Ou seja, é somente a partir da microeletrônica que acontece a geração de equipamentos que passaram a ter, em alguma medida, “capacidades” antes monopolizadas pelo homem. Assim, passa-se a ter a produção material sem interveniência direto do trabalho humano sobre suas formas: a automação dedicada e a flexível (MORARES NETO, 1986).

\*\*\*\*\*

Após desatar os nó(s) que conformam a realidade atual imposta ao trabalhador, iremos nos dedicar daqui em diante a um trabalhador específico, o trabalhador da indústria têxtil brasileira. Assim, no próximo capítulo, buscaremos compreender o emaranhado que envolve o processo de reestruturação produtiva dessa indústria, destacando suas peculiaridades e dinâmica, assim como os impactos desse processo sobre a força de trabalho ali inserida.

## **CAPÍTULO 2 – OS NÓ(S) DO PROCESSO DE REESTRUTURAÇÃO PRODUTIVA DA INDÚSTRIA TÊXTIL BRASILEIRA**

Sabendo que a indústria têxtil brasileira, assim como os demais ramos da indústria, tem acompanhado o movimento, sobretudo em um cenário mais recente, das transformações no processo produtivo, organizacional e espacial introduzidos pelo desenvolvimento das forças produtivas em escala mundial, buscamos neste capítulo abordar o processo de reestruturação produtiva dessa indústria, a fim de compreendermos de que forma se sucedeu e quais são seus impactos sobre os trabalhadores inseridos nesse *lócus*. Para tanto, dividimos esta seção em duas partes. Inicialmente, na primeira parte, nos debruçamos sobre o processo de formação da indústria têxtil brasileira. Isto é feito através da recopilação de mais de um século de história da mesma (1840-1980), visando explicar sua dinâmica de desenvolvimento<sup>39</sup>. Posteriormente, na segunda parte, iremos analisar propriamente o processo de reestruturação produtiva da indústria têxtil desencadeado a partir da abertura dos mercados na década de noventa, identificando as modificações no setor oriundas desse processo, bem como os principais reflexos sobre os trabalhadores do chão de fábrica desse setor.

### **2.1 – A FORMAÇÃO HISTÓRICO-ECONÔMICA DA INDÚSTRIA TÊXTIL BRASILEIRA**

Para compreendermos a configuração nos dias atuais da indústria têxtil brasileira, se faz necessário recordarmos o processo de formação dessa indústria e seu desenvolvimento ao longo da história, com destaque para suas particularidades durante o século XX. Cabe ressaltar, que a posição preponderante que a indústria têxtil ocupa no conjunto da indústria nacional desde o século XIX, nos permitirá, ao mesmo tempo, tratar da sua formação e discorrer acerca do processo de industrialização nacional. Assim, o que afirmarmos a respeito da indústria têxtil no período de 1890 a 1950 poderá aplicar-se de modo geral a indústria como um todo,

---

<sup>39</sup> É importante dizer que parte deste ponto é produto da condensação do livro “Origens e evolução da indústria têxtil no Brasil, 1850-1950”, de Stanley J. Stein (1979).

pois essa era, no período, a forma dominante e mais desenvolvida de atividade manufatureira no país.

Chamamos atenção para a nítida periodização do processo de formação da indústria têxtil brasileira nesta subseção<sup>40</sup>. A princípio trataremos da sua fase inicial de crescimento (1840-1892), onde foram fundadas indústrias algodoeiras, empregando capital nacional, com máquinas e assistência técnica provenientes do exterior e, com um importante apoio do Estado. Posteriormente, analisamos o seu segundo estágio de desenvolvimento (1892-1930), momento em que a indústria têxtil brasileira manteve altas taxas de lucro que atraíram muitos empresários para o setor, sobretudo após a Primeira Guerra Mundial. Apesar disso, o final da década de 1920 é marcado por uma crise generalizada, a qual levou ao insistente apelo dos industriais pela intervenção do Estado. Em seguida, nos voltamos para o terceiro estágio de desenvolvimento (1930-1950). Nesse período a intervenção do Estado converteu-se em fator indispensável para a sobrevivência dessa indústria. Com fim da Segunda Guerra Mundial e a brusca perda dos mercados externos conquistado durante a guerra, os empresários apontavam novamente de que a indústria estava em crise, ao mesmo tempo em que aumentava a insatisfação dos consumidores.

Encerramos este item discorrendo sobre a fase da indústria têxtil (1950-1980) onde a modernização se torna uma exigência em face a recuperação dos produtores estrangeiros e a expansão da produção no mercado internacional graças as inovações tecnológicas do pós-guerra. Ademais, iremos também tratar a respeito do processo de “industrialização pesada”, contexto nacional que circunscreve a indústria têxtil nesse período.

Cabe salientar que o conhecimento da formação histórico-econômica dessa indústria nos permitirá, mais adiante, identificar quais características se perpetuam até hoje e como seu processo de formação refletiu na dinâmica da indústria têxtil com a abertura comercial da década de 90.

### **2.1.1 – O ESTABELECIMENTO DA INDÚSTRIA TÊXTEL (1840-1892)**

---

<sup>40</sup> Grande parte da periodização é realizada com base em Stein (1979).

O início do desenvolvimento industrial brasileiro pode ser compreendido a partir de duas questões: a influência exercida pelo modelo econômico agroexportador e sua conjugação com o pensamento econômico liberal. Esse modelo que tinha como esteio a exportação do café, determinou o tipo de trabalhador que veio para o Brasil, a natureza do comércio brasileiro, o papel do governo e, como resultado desses fatores, o ritmo de industrialização do país<sup>41</sup>. Quanto a sua ligação com o liberalismo econômico, observa-se que esse determinava a orientação fundamental da política econômica, que, obviamente, pautava-se pelos interesses dominantes da oligarquia cafeeira. Devido a isto, ainda no final do século XVIII, era predominante o pensamento de que o país estava predestinado a ser uma nação agrícola, a dinâmica de exportar matérias-primas para nações industrializadas e recebê-las de volta sob a forma de produtos manufaturados era vista com normalidade (STEIN, 1979; SUZIGAN, 2000).

Contudo, esse pensamento começa a passar por modificações entre 1834 e 1863, momento no qual, mesmo atingindo um alto crescimento populacional e com bom desempenho no comércio e na exportação de matérias-primas, registrou-se um substancial déficit comercial. Isto ensejou um movimento cuja ideia central era a necessidade do país estabelecer fábricas têxteis e outras indústrias para produzir objetos de uso corriqueiro, no intuito de interromper esse ciclo de produzir e vender matérias-primas e recebê-las de volta a preços elevados depois de terem sido manufaturadas (STEIN, 1979).

Esse movimento, por sua vez, é produto de uma relocação de ideias colocadas em discussão desde o início dos anos quarenta, quando houve uma imigração de ideias estrangeiras. Um dos efeitos dessa imigração foi a promulgação da tarifa protecionista de 1844, que estipulava taxas de 30% para a maior parte dos produtos manufaturados estrangeiro, incluindo os tecidos de algodão. Embora tenha sido promulgada ostensivamente em retaliação aos direitos de importação que a Inglaterra impusera ao açúcar brasileiro, essa tarifa deu aos protecionistas a oportunidade de expor suas novas teorias econômicas (STEIN, 1979).

---

<sup>41</sup> Aqui cabe salientar conforme Cano (1981, p.44), “que a implantação industrial anterior a 1930 não pode ser chamada a rigor, de processo de industrialização, sendo que ela foi induzida pelo setor exportador. Só a partir de 1933, quando a economia nacional se recupera da crise e o movimento se acumulação industrial é o motor determinante da economia, é que se pode falar de industrialização”.

Verifica-se, que a promulgação da tarifa protecionista de 1844, junto com a suspensão das taxas alfandegárias que incidiam sobre as máquinas e matérias-primas, em 1846 e 1847, estimulou a fundação de fábricas de fiação e tecelagem de algodão. A maior parte das nove fábricas de tecido de algodão nacionais, vinte anos depois, foram fundadas neste período, sobretudo as da Bahia, o primeiro centro manufatureiro têxtil de algodão do país (STEIN, 1979).

Já em 1861 inicia-se no Brasil a formação de um espírito industrial, promovido pela disseminação do entendimento de que o país não estava predestinado a ser uma economia agrícola e que o grande entrave pra o desenvolvimento industrial no país era a invasão de produtos ingleses e o pensamento liberal pregado. Assim, conforme argumentava alguns industriais, era necessário que o Estado interviesse na indústria nacional através do protecionismo, dado que nenhum país do mundo se desenvolveu sem excluir do mercado interno, temporariamente, a concorrências dos países mais fortes e preparados (STEIN, 1979).

Ainda assim, a guinada na orientação política do governo veio somente em 1878, quando o governo enviou dois funcionários da alfândega do Rio de Janeiro para visitar fábricas nos EUA e Europa. Os contatos mantidos com grupos protecionistas em ascensão naquele país e no continente europeu “alteraram” a orientação livre-cambista que o governo imperial seguira até então (STEIN, 1979).

No entanto, é importante ressaltar que o protecionismo nesse período

destinava-se basicamente a proporcionar receita, mais do que proteção [...] sucessivas reformas tarifárias adotadas até 1900 mostram que taxas altas sobre a importação eram consideradas em geral como um mal necessário: aumentos de tarifas, instituídos em regra sob a pressão de crises financeiras, eram sempre seguidos de uma reação no sentido da liberalização (VERSIANI, 1980, p.23).

No que diz respeito ainda a visita dos funcionários da alfândega, observa-se que esta também trouxe a percepção de que a indústria têxtil era chave para o desenvolvimento industrial, tendo em vista seu alto efeito desencadeador sobre outros setores. Somado a isto, temos que os efeitos combinados do esgotamento do solo, do envelhecimento da mão-de-obra escrava e da ameaça da abolição da escravidão (consumada em 1888), proporcionou uma mudança de clima econômico estimulando diretamente o desenvolvimento da indústria algodoeira no Brasil, algo percebido por

meio da quantidade de fábricas, que dá um salto entre 1866 e 1885, totalizando no final desse período, quarenta e duas fábricas. Além disso, o número de teares em operação aumentou cinco vezes, e o número de trabalhadores subiu de 795 para 3.172 (STEIN, 1979).

Em termos de localização, a concentração inicial da indústria era na Bahia e seus arredores, haja vista a presença nessa região de matéria-prima, fontes de energia e mercados rurais e urbanos. Contudo, entre 1866 e 1885, houve o deslocamento da supremacia têxtil da Bahia para a região centro-sul (Rio de Janeiro, São Paulo e Minas Gerais). O crescimento mais acelerado das fábricas de algodão nessa região do país e, especificamente, dentro e nos arredores da cidade do Rio de Janeiro refletia a crescente importância política e econômica da região centro-sul após 1850 (STEIN, 1979).

O tipo de tecido produzido pelas fábricas têxteis, por sua vez, se encaixava no perfil de mercado disponível na economia de um país subdesenvolvido no século XIX: roupas para os trabalhadores, escravos e livre, da cidade e do campo; panos para ensacar açúcar e, particularmente, o café exportado em quantidade cada vez maior. O produto não requeria trabalhadores especializados, as máquinas eram mais simples e o mercado, relativamente seguro. A fabricação de tecidos grossos de algodão serviu como aprendizado para as primeiras indústrias (STEIN, 1979).

A partir de 1885 enquanto a maior parte das fábricas limitou a sua produção a uma pequena variedade de produtos básicos, a fim de fabricar produtos de algodão intermediários, outras fábricas, bem estabelecidas, começaram a aperfeiçoar e a diversificar a sua produção. Assim, surgiam indícios de que a produção têxtil brasileira atravessava uma fase de transição, se mantendo atrasada somente na tinturaria e estamparia (STEIN, 1979).

Quanto a forma de organização das empresas têxteis, temos que a atenuação das exigências impostas pelo governo para a formação de sociedades anônimas - em 1872 -, estimulou o crescimento desse tipo de empresa no setor. No entanto, isso não significou um aumento substancial do número de investidores na manufatura têxtil de algodão, uma vez que a sociedade por ações não perdeu o caráter de empresa familiar, ou de empresa que envolvia a família ampliada, associados e amigos

próximos. A empresa industrial no Brasil, assim como a *plantation* ou a casa comercial, era um negócio estritamente familiar (STEIN, 1979).

A unidade de produção dominante nesse período inicial era a fábrica integrada reunindo todas as operações, desde fiação até o acabamento. Contudo, o pequeno investimento de capital requerido para a instalação de uma fábrica de tecelagem, em comparação com o volume de capital que exigia a instalação de uma fábrica integrada, favoreceu o aparecimento desse tipo de fábrica (STEIN, 1979).

Enquanto projetos, máquinas, administradores e trabalhadores especializados para indústria têxtil do algodão vinham da Inglaterra, do continente europeu e dos Estados Unidos, havia um elemento autenticamente nacional no desenvolvimento inicial da produção em larga escala no Brasil: o algodão. Embora fosse mal cultivado, colhido e processado, o algodão brasileiro, em virtude da sua fibra longa, permitiu que as fábricas do século XIX produzissem tecidos duráveis, em condições de concorrer com os tecidos de algodão importados (STEIN, 1979).

As relações de trabalho nas primeiras fábricas têxteis, no que lhe concerne, não diferiam muito das políticas dos benevolentes patriarcas das grandes propriedades rurais (STEIN, 1979). Os trabalhadores eram “frequentemente alojados em casas ou dormitórios próximos às fábricas, e submetidos a regras severas de disciplina e conduta, não só durante as horas de trabalho, mas também fora delas” (VERSIANI, 1980, p.13 e 14).

Logo, podemos dizer que durante meio século (1840-1890) o recrutamento e treinamento da força de trabalho nas fábricas têxteis teve como matriz uma sociedade escravagista. Ademais, como o mercado era limitado, a possibilidade de se tornar um pequeno proprietário em áreas inexploradas ou já ocupadas era remota. A incipiente industrialização de outros setores da economia, a carência de escolas primárias e técnicas e a lentidão das inovações na indústria têxtil, depois que foram dominados os processos de produção dos tecidos grossos, tendiam a imobilizar os trabalhadores em suas posições. As oportunidades que se ofereciam aos trabalhadores especializados estrangeiros – mestres em fiação e tecelagem – que agiram, basicamente, como catalisadores, colocando as fábricas em funcionamento, não eram muito melhores (STEIN, 1979).

Ainda nesse sentido, durante os primeiros 50 anos da indústria têxtil de algodão os fabricantes referiam-se às vezes à falta de trabalhadores. À medida que aumentava o contingente de trabalhadores livres, intensificava-se entre eles, sem dúvida, a repugnância por qualquer regime de trabalho constante, fatigante e supervisionado, associado a *plantation* escravista. Ao que parece, nesse contexto, a escassez era decorrência da mobilidade dos trabalhadores, que ingressavam nas fábricas e as abandonavam de acordo com o valor dos salários e as condições de vida por elas oferecidas. Novas evidências de que a “escassez” de mão-de-obra era produto da relutância em trabalhar sob condições desfavoráveis<sup>42</sup> surgiram em 1892, quando o problema foi atribuído, principalmente nas fábricas mais antigas, à inadequação dos alojamentos e habitações dos trabalhadores (STEIN, 1979).

Nesse período a insatisfação dos trabalhadores começou a ser traduzida numa série de greves no Rio de Janeiro e no aparecimento de uma imprensa proletária de tendência sindicalista. Os poucos trabalhadores especializados ingleses insatisfeitos puderam fugir, sem avisar os proprietários das fábricas que nada podiam fazer para que fossem respeitados os seus contratos. Os operários menos privilegiados como os brasileiros e os imigrantes que não possuíam contrato apelavam para as greves para fazer valer os seus direitos. É importante pontuar que esses imigrantes vinham de países onde os conflitos trabalhistas eram comuns nos últimos 50 anos. Assim, a década de 90 foi o momento no qual começou as alterações na relação paternalista<sup>43</sup> anterior entre patrões e operários, especialmente nas fábricas próximas aos centros urbanos em expansão (STEIN, 1979).

No século XX, sobretudo após a Primeira Guerra Mundial, esta dinâmica passou a envolver o conjunto das fábricas de uma determinada zona industrial. A formação de sindicatos de trabalhadores têxteis no Rio e em São Paulo, de um lado,

---

<sup>42</sup> Em Pernambuco, na década de 90, quando a força de trabalho era abundante e barata e a introdução de luz elétrica possibilitou jornadas de trabalho excessivamente longas, as mulheres e crianças trabalhavam nas fábricas têxteis de algodão de 14 a 17 horas por dia, “contentes por poderem ganhar salário extra pelo trabalho noturno” (STEIN, 1979).

<sup>43</sup> O paternalismo será objeto de discussão no terceiro capítulo desta dissertação, no entanto, neste momento é importante pontuarmos nosso entendimento a respeito. Orientados por Moreira (2005, p.94), compreendemos que o “paternalismo refere-se [...] à face afetiva, protetora e supridora do senhor de engenho, latifundiário, dono de minas de ouro, cafeicultor, industrial ou gerente. Contudo, refere-se também e concomitantemente a uma face superior, absoluta e às vezes violenta destas mesmas figuras, que, metaforicamente, são vistas como um tipo de pai que provê, mas exige obediência absoluta”.

e a criação das associações dos industriais têxteis, de outro, corroeram as bases do paternalismo industrial e colocaram as relações capital-trabalho num plano inteiramente distinto após 1918 (STEIN, 1979).

No que se refere a abertura de um mercado nacional, nota-se que nas duas últimas décadas do século XIX, houve uma redução progressiva da resistência dos comerciantes de tecidos aos produtos da indústria nacional. A eliminação de casas importadas inglesas por casas portuguesas e algumas brasileiras, assinalou, ao que parece, a primeira fase de um processo de abertura atacadista ao produto nacional. Essa abertura de um mercado nacional constituía apenas mais uma evidência de que a indústria têxtil de algodão do Brasil ultrapassara o seu período de infância (STEIN, 1979).

Por fim, cabe salientar que na década de oitenta verificou-se uma tendência ao protecionismo mais acentuada, além das revisões tarifárias, outros “favores” são concedidos aos industriais pelo governo, como a isenção de direitos de todas as máquinas importadas para instalação inicial em qualquer indústria (STEIN, 1979; VERSIANI, 1980). Para esses autores, foi esse sistema tarifário crescente protecionista, que permitiu a sobrevivência e o crescimento dos empreendimentos industriais por um período durador.

### **2.1.2 – FORTALECIMENTO DO MERCADO INTERNO E OS EFEITOS DA CRISE DE 29**

Terminado seu primeiro estágio de desenvolvimento, a indústria têxtil brasileira ingressou em uma fase de altas taxas de lucro no período entre 1892 e 1930.

Em 1892, a indústria têxtil algodoeira do Brasil, já bem consolidada, chegou ao fim da sua fase inicial de crescimento e ingressou num período de mais de três décadas de desenvolvimento que se encerraria com a grande depressão e a revolução de Varga em 1930. Tanto no que se refere ao crescimento da indústria como à rentabilidade dos investimentos, esses anos foram extremamente favoráveis. Salienta-se que, essa expansão nos primeiros anos do século XX não foi um fenômeno isolado, mas sim vinculado a estabilidade política do período (STEIN, 1979).

O aspecto econômico mais relevante do período compreendido entre 1890 e 1929 foi, sem dúvida, o segundo grande *boom* do ciclo cafeeiro, que propiciou a formação de capital de investimento e conseqüentemente promoveu inúmeras oportunidades para a população, tais como: a construção de estradas e rodovias, urbanização de São Paulo, nascimento de novos mercados e condições favoráveis para novas iniciativas e experiências em novos campos de atividade econômica, bem como a vinda de imigrantes (STEIN, 1979).

Além dos efeitos da prosperidade agrícola, outros dois fatores contribuíram para converter esses anos em uma idade duradora para a indústria: as tarifas alfandegárias e o surgimento de uma nova fonte de energia, a eletricidade. A tarifa que entrou em vigor em 1900 e as pequenas revisões posteriores, elevando a quota de ouro dos direitos de importação, asseguraram, uma proteção à produção de tecidos grossos, na qual ainda se apoiava a indústria têxtil. Já o estabelecimento de usinas hidrelétricas por empresas estrangeiras nos grandes centros urbanos do Rio de Janeiro e São Paulo, sobretudo após 1905, ofereceu às fábricas de tecido uma alternativa energética mais barata e segura do que o uso direto da água e as dispendiosas máquinas a vapor utilizando carvão (STEIN, 1979).

Ao fim da Primeira Guerra Mundial, a indústria têxtil nacional fornecia de 75% a 85% dos tecidos de algodão produzidos no país. Em 1920, ao contrário do que ocorria em outros países latino-americanos, os tecidos importados de consumo corrente já haviam sido praticamente excluídos do mercado brasileiro, e “só os produtos de melhor qualidade” podiam competir com os tecidos de fabricação nacional (STEIN, 1979).

As estatísticas sobre o aumento do número de fábricas e equipamentos na indústria têxtil algodoeira, entre 1905 e 1921, dão uma ideia da extensão das transformações ocorridas nesse período. Em 1921 o Brasil possuía 242 fábricas de tecidos de algodão e em 1905, apenas 110; o número de fusos saltou de 34.928, no início do período, para 1.521.300 em 1921; os teares, por sua vez, aumentaram de 24.420 para 57.208. Em 1921, as fábricas de tecidos de algodão empregavam 108.960 pessoas, quase três vezes mais que em 1905 (STEIN, 1979).

O papel moeda e o crédito fácil (após pressão dos industriais sobre o governo) financiaram durante a guerra, as operações dos fabricantes de tecidos que, obtendo

“grandes lucros”, procuravam agora preencher o vazio deixado pela interrupção das importações. A desorganização do comércio mundial durante a Primeira Guerra continuou o que a proteção tarifária fizera pela indústria têxtil algodoeira de 1900 a 1913. Dessa forma, a principal consequência da guerra para as fábricas de tecidos brasileiras não foi o crédito fácil, mas sim o monopólio do mercado interno (STEIN, 1979).

Nos anos 20, parcela considerável da renda gerada pelas exportações de café disseminou-se, sob a forma de salários, pela vasta população rural de São Paulo, ocorrendo mais ou menos o mesmo nas regiões produtoras de cacau e algodão no Nordeste e Norte do Brasil. Aumentou a massa de consumidores rurais – espinha dorsal do mercado, para produtos de algodão – que ia se abastecer nas lojas de tecido do interior, sendo que em alguns casos o aumento do poder aquisitivo modificou as preferências da população rural (STEIN, 1979).

A perspectiva de aumento do mercado de consumo nos grandes centros urbanos, para onde afluíram muitas famílias rurais, estimulou também a expansão das fábricas aí localizadas. Além disso, outros fatores também contribuíram para essa expansão, como a adoção da jornada de trabalho de 8h por muitas fábricas - após prolongada greve dos trabalhadores na indústria têxtil do Rio de Janeiro em 1919 –, o que conseqüentemente levou alguns fabricantes a substituírem as máquinas obsoleta por equipamentos mais modernos para aumentar a produtividade do trabalho e impedir que caíssem os níveis de produção (STEIN, 1979).

Vale destacar que as principais características da indústria têxtil foram mantidas no cenário de expansão, a propriedade das fábricas têxteis permaneceu em mãos de um pequeno número de famílias; os atacadistas portugueses de tecidos continuaram desempenhando funções proeminentes como proprietários, administradores ou distribuidores e; o paternalismo marcava ainda profundamente as relações capital-trabalho (STEIN, 1979).

Em 1926, os vinte e cinco anos de prosperidade da indústria têxtil do Brasil começaram a se esgotar, quando surgiram no país os primeiros indícios da Grande Depressão de 1929, sobretudo o declínio dos preços das mercadorias causado pela superprodução. Após 1929, o desequilíbrio econômico dos países centrais difundiu-

se rapidamente para o Brasil, atingindo, com a mesma intensidade, tanto a população urbana como a rural, tanto as empresas agrícolas quanto as industriais (STEIN, 1979).

Observa-se que o *boom* da indústria têxtil algodoeira na primeira metade da década de 1920, ocultava dois pontos potencialmente vulneráveis. O primeiro ponto de vulnerabilidade foi o grande percentual de tecidos grossos na produção total, reconhecido apenas pouco depois de 1925, quando surgiram os primeiros sinais de crise econômica. O segundo ponto era a produção de café e de outras matérias-primas para exportação, já há tanto tempo a base da economia nacional que poucos ousavam refletir sobre os efeitos de uma depressão prolongada sobre o preço do café. Obviamente, ambos estavam intimamente relacionados: as cotações dos produtos de exportação regulavam o poder aquisitivo dos trabalhadores rurais e suas famílias que, por sua vez, era os consumidores dos tecidos grossos produzidos pela maioria das fábricas brasileiras. Era, portanto, inevitável que o declínio dos preços do principal produto de exportação brasileiro, o café, abalasse a manufatura têxtil de algodão e obrigasse os seus empresários a reivindicar medidas extraordinárias para se preservarem (STEIN, 1979).

À vista disso, em agosto de 1928 foi iniciada uma campanha pela revisão da tarifa do algodão, consolidada cinco meses depois, em janeiro de 1929. Essa revisão não eliminou, porém, a ansiedade dos fabricantes de tecidos de algodão, cujas dificuldades, como as de toda a economia brasileira, se agravaram em 1929 e 1930 (STEIN, 1979).

Curvando-se à pressão da queda de vendas, os proprietários de cada fábrica adotaram medidas similares, sem que fizessem nenhum acordo prévio: a semana de trabalho foi reduzida, gradualmente, de seis para três dias e o número de teares em operação foi também reduzido. A importação de máquinas têxteis caiu em 83% entre 1926 e 1930. Pouco mais de um ano depois da aprovação da reforma tarifária pelo Congresso a situação da maior indústria do Brasil era desoladora (STEIN, 1979).

### **2.1.3 – “CRISE DE SUPERPRODUÇÃO” VS O *BOOM* (1930-1950)**

A década de 1930 foi marcada pelo prolongamento da crise econômica iniciada em 1929, a qual conduziu a economia mundial para a depressão, e cujos efeitos, no

Brasil, foram devastadores. As consequências mais evidentes produzidas pela crise no tecido econômico brasileiro ocorrerem no triênio 1929/1931, onde depois de registrar uma robusta taxa de crescimento de 11% no biênio 1927/28, a economia declinou 1,1% em 1929 e encolheu 2,1% e 3,3% em 1930 e 1931, respectivamente. Quanto aos efeitos dessa crise, os maiores recaíram sobre os preços das exportações, cujos os valores ingressaram numa trajetória de queda, provocando um forte estrangulamento externo da economia, que refletiu, por sua vez, na queda ainda mais aguda das importações (OLIVEIRA, 2010).

Nessas condições, o Governo Provisório<sup>44</sup> decidiu pelas seguintes medidas econômicas: implementação de políticas expansionistas de gastos e imposição de vários controles sobre as importações. A primeira medida sucedeu, principalmente, via compra e posterior destruição de estoques do café, visando impedir quedas mais significativas de seus preços. Já a segunda medida foi importante para mitigar o estrangulamento externo, proteger a indústria nacional e garantir respostas para a demanda interna, o que foi facilitado pela existência de uma capacidade ociosa prévia instalada na economia nos anos anteriores. Ambas medidas, fortaleceram a industrialização e o mercado interno, e propiciaram ao Brasil dar início ao deslocamento do centro dinâmico da economia para dentro do país no processo conhecido como “substituição de importações”<sup>45</sup>, reduzindo a dependência da demanda externa (OLIVEIRA, 2010).

Adicionalmente, a partir de 1930, observa-se uma reorientação do papel do Estado, vislumbrada tanto por meio das medidas citadas anteriormente, como pela criação e transferência para o poder central das agências governamentais com objetivos regulatórios, visando reverter a forte descentralização do período anterior e quebrar o poder das elites estaduais. Essa reorientação avançou na primeira metade desta década, se acentuando a partir de 1937, quando o mesmo Estado assumiu a responsabilidade de dar início à constituição da indústria de base no país e começou a remover os principais obstáculos que barravam um curso mais suave para o processo de industrialização. Assim, assumiu o Estado, o compromisso com a

---

<sup>44</sup> Chama-se governo provisório o período de 1930 a 1934, quando Getúlio Vargas governou o Brasil, após a vitória da Revolução de 1930.

<sup>45</sup> O “processo de substituição das importações” pode ser entendido como um processo de desenvolvimento “parcial” e “fechado” que, respondendo às restrições de comércio exterior, procurou repetir aceleradamente, em condições históricas distintas, a experiências da industrialização dos países desenvolvidos (TAVARES, 2000, p.225)

constituição das bases necessárias para o país fazer avançar o seu processo de industrialização, libertando-se, gradativamente, dos recorrentes estrangulamentos externos que enfrentava<sup>46</sup> (OLIVEIRA, 2010).

À vista disso, se inaugura no Brasil a partir dos anos 30 um processo no qual a acumulação passa a se assentar na expansão industrial, num movimento endógeno de acumulação, que reproduz conjuntamente a força de trabalho e parte crescente do capital. Contudo, essa expansão é restringida, dado que há por parte das bases técnicas e financeiras uma insuficiência para que se implante, subitamente, “o núcleo fundamental da indústria de bens de produção, que permitiria à capacidade produtiva crescer adiante da demanda, autodeterminando o processo de desenvolvimento industrial” (MELLO, 2009, p.115)

Dessa forma, o período entre 1933 e 1955, marca o início da industrialização brasileira, no entanto, sob um padrão “horizontal” de acumulação, visto que a capacidade produtiva não cresceu adiante da demanda, assim como, não houve grandes abruptas descontinuidades tecnológicas (MELLO, 2009).

Isto posto, podemos agora discorrer sobre as particularidades e a dinâmica da indústria têxtil dentro desse movimento de industrialização restringida.

Segundo Stein (1979), o colapso indiscutível da agricultura de exportação (*plantation*) tornou supérfluo insistir na importância da indústria para o progresso nacional. Com a “queda” da política dos cafeicultores, grupos industriais em ascensão dos estados do Rio de Janeiro e São Paulo, onde os proprietários das indústrias têxteis de algodão exerciam considerável influência, rapidamente suplantaram a influências política da oligarquia agrária, constituindo a indústria têxtil uma forma igualmente poderosa no campo da produção e na esfera política.

O governo de Vargas, cuja política era orientada pela a intervenção e o planejamento estatal, assim como pelo seu corporativismo com a indústria, tinha como oposição muitos burocratas, que contestavam às decisões unilaterais do governo em

---

<sup>46</sup> Nascem nesta fase empresas que seriam cruciais para impulsionar o processo de industrialização: a Companhia Siderúrgica Nacional (CSN), em 1941, mas cujas operações só começariam, no entanto, em 1946; a Companhia Vale do Rio Doce (CVRD), em 1942; a Companhia Nacional de Álcalis (CNA) e a Fábrica Nacional de Motores (FNM), em 1943; a Acesita, em 1944, para a produção de aços especiais. Ao mesmo tempo, foram impulsionados vários projetos para aumentar a oferta de energia no país, a exemplo da criação da Companhia Hidroelétrica do São Francisco (CHESF), em 1945 (OLIVEIRA, 2010).

favor dos industriais. Esse grupo formando, em sua maioria, por empregados de comércio e funcionários públicos, reivindicavam meios efetivos de expressão aos trabalhadores e à classe média, e em razão disso, tinham amplo apoio dos trabalhadores industriais, grande parte dos quais ligados à indústria têxtil algodoeira (STEIN, 1979).

Da perspectiva dos empresários têxteis, temos que

no período 1930-1945, a indústria têxtil algodoeira alcançou o máximo de produção e o mínimo de estabilidade. No início deste período, os industriais alegavam que seu maior problema era a “superprodução”. Com a lenta e generalizada recuperação da economia e o estímulo proporcionado durante a guerra pelos mercados de exportação em todo o hemisfério ocidental, na Europa e, inclusive, na Ásia, a produção física da indústria têxtil algodoeira aumentou mais de três vezes. No entanto, em 1946, tornou a se defrontar com o desequilíbrio entre consumo doméstico e a sua capacidade produtiva. [...] Verificase que a Segunda Guerra Mundial socorreu, temporariamente, a indústria, convulsionada pela crise desde a quebra dos preços do café e de outros produtos de exportação em 1925. Quando desapareceram, no final da guerra, as condições que deram origem ao *boom*, os industriais defrontaram-se com o problema ineludível: como manter a mesma lucratividade, produzindo para um vasto mercado interno de consumidores de baixa renda (STEIN, 1979, p.143).

Em tal caso, os industriais têxteis concluíram que a queda dos preços dos produtos agrícolas anulava qualquer esperança de aumentar o poder aquisitivo dos consumidores rurais, ao mesmo tempo que a concorrência de fábricas estrangeiras tornava impossível a realização de um plano de exportação. Assim, além da questão do excesso de oferta em um mercado interno de consumidores de baixa renda, alguns industriais também argumentavam que a concorrência estava aniquilando as fábricas menores e solapando, perigosamente, a solidez das maiores (STEIN, 1979).

Numa perspectiva anterior, temos que, motivados pela crença que a indústria têxtil passava por uma crise de superprodução, a associação das indústrias têxteis aprovou, em 1928, a ideia de suspender todas as importações de máquinas têxteis enquanto durasse a crise. Todavia, somente em 1931 que o governo promulgou o decreto que restringia por três anos a importação de maquinaria para todas as indústrias considerada em estado de “superprodução”, ficando de fora a proposta,

também presente no projeto de lei apresentado ao Congresso em 1929, de limitar da jornada de trabalho a 8h<sup>47</sup> (STEIN, 1979).

Assim,

como não estavam submetidos a nenhum cartel, os fabricantes locais recorreram, de início, ao método mais fácil para reduzir os custos de produção: prolongaram a jornada de trabalho para além das dez horas habituais, acrescentando um segundo e mesmo um terceiro turno. Relatórios da época indicam que, entre 1931 e 1937, algumas fábricas pequenas de bens de consumo corrente funcionaram de 16 a 24 horas diariamente, embora, em meados de 1936, os trabalhadores, alegando fadiga, já se recusassem a fazer serão. Durante o período mais crítico da depressão, os operários, contratados por mês ou por dia, preferiam permanecer juntos às máquinas por mais algumas horas ou até mesmo retornar à fábrica de noite, a sofrer um corte de 20% em seus salários (STEIN, 1976, p.147-148).

Sabendo-se que no período 1931-1936 os preços médios do algodão bruto foram ligeiramente inferiores aos de 1928, e supondo que os custos de depreciação e da mão-de-obra permaneceram relativamente estáveis, conclui-se que a operação dos equipamentos até quase o limite de sua capacidade acarretou a redução dos custos unitários de produção. O controle das importações de máquinas provocou, por outro lado, atritos entre empresários, uma vez que congelou as posições relativas das grandes indústrias urbanas com relação aos pequenos estabelecimentos do interior<sup>48</sup> (STEIN, 1979).

A indústria têxtil de algodão encontrava-se, portanto, em uma situação paradoxal na década de trinta: uma indústria que, supostamente, estava em estado

---

<sup>47</sup> Essa proposta foi motivo de controvérsias entre os fabricantes de tecido (STEIN, 1979).

<sup>48</sup> Entre 1931 e 1936, as fábricas do interior não puderam tirar proveito das promoções realizadas pelos negociantes europeus de máquinas que, na ânsia de exportá-las, ofereciam-nas a crédito, a baixas taxas de juros, sob a forma de prestações que se estendiam por longos anos. As fábricas que haviam ampliado as suas seções de fiação e tecelagem na década de vinte – onde a maioria compunha-se de grandes indústrias urbanas, com capacidade para financiar a expansão – produziam tecidos de alta qualidade, com os quais as fábricas antiquadas do interior não podiam concorrer. Estas pequenas fábricas do interior, obrigadas a produzir tecidos grossos, ingressaram, então, num círculo vicioso. Como não podiam importar máquinas novas de fiar, capazes de produzir fios com maior número de “counts”, viam-se impossibilitadas de fabricar tecidos que proporcionassem maior lucratividade. Optaram, então, por aumentar a produção e reduzir ligeiramente os preços, encontrando, de imediato, “um vasto e pouco exigente mercado que mostrou ser estável quando os preços eram razoáveis e não exorbitantes” (STEIN, 1979, p.148).

de superprodução quando muitas fábricas funcionavam em ritmo febril e estendiam a jornada normal de trabalho (STEIN, 1979).

Transcorridos seis anos (1931-1937) da restrição às importações de máquinas, com base no pressuposto de que o país se ressentia da superprodução de tecidos de algodão, ficou evidente que a indústria têxtil algodoeira havia, na realidade, expandido a produção. Entre 1931 e 1938, a produção anual de tecidos aumentou cerca de 50%, as importações de máquinas apresentaram, no período entre 1931 e 1936, uma tendência ascensional comparável, cabendo às indústrias do Norte e do Nordeste parcela significativa desse aumento. Em 1936, as importações de equipamentos de fiação ultrapassaram, por pouco, o nível de 1928, ficando, porém, os teares abaixo desse nível (STEIN, 1979).

A conclusão que se impõe é que a restrição às importações de máquinas têxteis, no período 1931-1936, tornou provavelmente mais lenta a expansão da indústria têxtil de algodão, contribuindo, assim, para atenuar a superprodução. É discutível a suposição de que outros fatores, tais como o baixo poder aquisitivo dos consumidores ou o desinteresse das indústrias em investir capital em novos equipamentos no auge da depressão, teriam produzido efeito análogo, dispensando as medidas restritivas adotada pelo governo. A restrição às importações permitiu, também, a alguns industriais vender teares de fiar e tecer depreciados para as fábricas do interior. Seja como for, à sombra das indústrias dos grandes centros urbanos do Sudeste, que lideravam a luta contra as indústrias têxteis estrangeiras e obtiveram do governo as restrições às importações de máquinas, as pequenas fábricas do interior e uma ou duas grandes fábricas do Nordeste expandiram a sua produção (STEIN, 1979, p.152 e 153).

No início do ano de 1937, várias críticas dirigidas contra a propalada superprodução começaram a ser veiculadas por órgãos respeitáveis da imprensa. O argumento principal em torno dessa crítica era que as poucas grandes fábricas cariocas e paulistas, equipadas antes de 1931, se beneficiavam das leis destinadas a inibir a concorrências, e que, restringir a importação de máquinas para uma indústria que se mostrava incapaz de satisfazer as necessidades da população equivalia a estabelecer o monopólio nessa indústria (STEIN, 1979).

Em 31 de março daquele ano, venceu o prazo de vigência das restrições às importações de máquinas têxteis, sem que o Congresso decidisse prorrogá-lo. Segundo o relatório emitido pelo departamento industrial do Ministério do trabalho,

não havia superprodução, uma vez que existia uma reserva de poder aquisitivo no mercado nacional e nos países vizinhos do Rio de Prata (STEIN, 1979).

Esse documento recomendava, entre outras medidas, a adoção de taxas de câmbio favoráveis para estimular as exportações, a promulgação de uma lei instituindo um salário mínimo nacional para elevar o poder aquisitivo dos consumidores e, finalmente, a divisão do Brasil em duas zonas de trabalho. Somente na zona correspondente aos estados do Rio, São Paulo, Minas Gerais e ao Distrito Federal (cidade do Rio de Janeiro) seria imposta, rigorosamente, uma semana de quarenta e oito horas de trabalho; os estados do norte do país (“de onde provêm as mais insistentes queixas contra a presumida superprodução”) não seriam atingidos por tal legislação (STEIN, 1979).

No entanto, de todas as soluções recomendadas, de meados de 1936 a meados de 1940, só uma, ironicamente, foi transformada em decreto pelo governo de Vargas. Em 15 de maio de 1940, foi promulgada a lei que instituía uma escala de salários mínimos, limitada aos trabalhadores industriais, que variava de região para região do país (STEIN, 1979).

Deflagrada a Segunda Guerra Mundial em setembro de 1939, as atas de 11/1939 do conselho de diretores de uma fábrica de tecidos dão uma boa ideia das repercussões do conflito mundial: “Os negócios recuperaram-se muito bem nos últimos dois meses, devido à expansão das exportações para as Repúblicas do Rio de Prata”. Apesar disso, as dificuldades da indústria têxtil não desapareceram de imediato nos últimos meses de 1939; os efeitos do *boom* promovido pela guerra só se fizeram sentir plenamente dois anos depois, quando os produtos têxteis europeus e japoneses desapareceram do mercado mundial. A indústria nacional ingressou, então, num período de grande prosperidade que ofuscou a “era de ouro” das primeiras décadas do século XX (STEIN, 1979, p.165).

Para termos uma dimensão, em 1941, o país era o segundo maior produtor mundial de tecidos, tendo se tornado o principal fornecedor de têxteis para o mercado latino-americano. Já em 1943, as exportações chegaram a responder por cerca de 25% da demanda da indústria (GARCIA, 1994).

Os industriais têxteis ingressaram no seu período de maior prosperidade (1940-1945) com praticamente as mesmas instalações, equipamentos e técnicas

empresariais dos anos críticos da década de trinta. Ademais, para atender a essa crescente demanda externa, limitavam-se a intensificar o que já faziam: engrossaram a força de trabalho com trabalhadores inexperientes e, sempre que possível, mantiveram suas fábricas funcionando 24h ininterruptas. Convém lembrar, que os trabalhadores da indústria têxtil perfaziam, em 1940, 24% de toda a força de trabalho industrial (STEIN, 1979).

O fato de que a indústria têxtil tenha sido capaz, ainda que parcialmente, de satisfazer essa demanda consolidou a confiança dos empresários na eficácia dos seus métodos de distribuição e produção. As exportações – muito mais do que o critério de eficiência interna – tornaram-se parte integrante e decisiva das operações normais das fábricas, e passaram a ser encaradas pelos empresários como expressão de um “destino manifesto”, igualando-se a, e talvez suplantando, o modelo tradicional de exportações de matérias-primas (STEIN, 1979).

Sucedede que o aumento extraordinário das exportações e dos lucros das fábricas de tecidos de algodão foi acompanhado de um aumento incessante dos preços, o que levou o governo federal a preocupar-se com a situação dos consumidores brasileiros. Diante disso, no começo de janeiro de 1943, o Coordenador da Mobilização Econômica determinou que fossem congelados os preços de todos os produtos de algodão vendidos no Brasil, aos níveis vigentes em 1 de dezembro de 1942, e incumbiu a Comissão Federal de Preços de fixar preços-teto para todos os tecidos, sobretudo os de consumo das “classes menos favorecidas”. Além disso, nesse mesmo ano, foi consubstanciado um acordo entre os empresários têxteis e o governo federal, onde 10% da produção total de tecidos de cada fábrica ficariam submetidos a controle de preços (STEIN, 1979).

Em 1 de março de 1946, o diário oficial publicou uma medida mais rígida, suspendendo todas as exportações por noventa dias, sendo a mesma estendida posteriormente até dezembro de 1946. A escassez e o encarecimento dos tecidos de algodão disponíveis para os consumidores brasileiros pesaram mais uma vez nessa decisão tomada pela CETex (Comissão Executiva Têxtil - órgão responsável por supervisionar a distribuição interna e externa de artigos têxteis). Para muitos fabricantes de tecidos, este decreto encerrou os tempos de euforia do ciclo exportador, trazendo novamente para a ordem do dia os velhos temas de superprodução e da crise (STEIN, 1979).

Observa-se que mesmo após a suspensão das exportações, os fabricantes e atacadistas continuaram retendo durante vários meses os produtos têxteis, aguardando o término da proibição de vendê-los no exterior, onde os preços eram mais elevados. Com isso, reduzia-se a quantidade de tecidos populares distribuídos pelos fabricantes e varejistas. Dessa forma, para a opinião pública, a indústria têxtil, favorecida pelo governo durante a guerra, voltara as costas a uma parcela desatendida do povo brasileiro, ao abandonar a fabricação de tecidos populares e renunciar ao objetivo de produzir mais e mais barato, o que a desqualificava para obter novos favores governamentais (STEIN, 1979).

A ação dos trabalhadores representa outro fator significativo dentro da insatisfação e críticas que se ergueu contra os industriais têxteis no pós-guerra. A guerra contribuíra, ainda que indiretamente, para que os trabalhadores brasileiros adquirissem nova consciência de sua importância da economia nacional, assim como ocorrera com os trabalhadores da Europa no primeiro pós-guerra. A mobilização da indústria de algodão em 1944 atingiu não só os empregadores como também os operários fabris que, por exemplo, não podiam abandonar a fábrica em que trabalhavam por outro emprego mais bem remunerado sem a permissão do empregador. Este entrave à mobilidade do trabalhador, as longas jornadas de trabalho semanais e a participação de um representante trabalhista numa subcomissão da CETex permitiu arrancar o máximo de esforço dos operários têxteis em proveito da guerra (STEIN, 1979).

Ao se aproximar o fim da guerra, a preservação de posições seguras no mercado mundial, seguindo as informações de que dispunham os fabricantes mais conscientes do problema, dependia basicamente da redução dos preços e, em menor escala, da melhor qualidade dos tecidos de algodão exportados. Para isso, as associações industriais do Rio e São Paulo que até pouco defendiam as restrições às importações de máquinas têxteis, admitiam publicamente que os equipamentos das fábricas brasileiras de tecido de algodão eram, em sua grande maioria, obsoletos e de baixa produtividade. Assim, se fazia necessário instalar, de imediato, máquinas novas, altamente produtivas e eficientes. Ainda, para colher os frutos da modernização, insistiam estes fabricantes, era indispensável que a indústria fosse reaparelhada o mais rápido possível, em caso contrário os mercados exteriores estariam perdidos, visto que em termos tecnológicos a indústria têxtil brasileira estava

defasada pelos menos 30 anos em relação aos EUA e os países industrializados da Europa<sup>49</sup> (STEIN, 1979; CLEMENTINO, 2012).

Findada a guerra, houve a redução significativa da importância do mercado internacional. As exportações caíram de 24.000 toneladas para 1.300 toneladas, entre 1945 e 1950. Assim, a dinâmica da indústria voltou a ser ditada pelo crescimento do mercado interno (GARCIA, 1994). Ademais, a pauta que norteou a indústria têxtil daí em diante foi o apoio financeiro do Estado para modernização e reequipamento das fábricas de tecidos, os industriais têxteis avaliavam que competia ao Estado elevar a renda nacional e ampliar o poder aquisitivo da população (STEIN, 1979; CLEMENTINO, 2012).

#### **2.1.4 – DO PÓS-GUERRA A DÉCADA PERDIDA**

No segundo pós-guerra, a recuperação dos produtores estrangeiros têxteis e a expansão de sua produção, graças as inovações tecnológicas atestam o estado de obsolescência do equipamento têxtil brasileiro, posto que os preços dos manufaturados nacionais não tinham condições de competir no mercado internacional. Nesse sentido,

Ao que tudo indica, a indústria têxtil brasileira apresentava uma elevada diferença de níveis de custos de produção devido à idade das máquinas e ao caráter intensivo da mão de obra no processo de produção que tenderia a aumentar os custos de produção quando do aumento do grau de utilização do equipamento (CLEMENTINO, 2012, p.7).

Todavia, no final da década de 50 o aparecimento das fibras sintéticas proporcionou as condições para se “resolver” esse impasse que envolvia a produção têxtil.

Até então os aperfeiçoamentos das máquinas se davam mais visando o aumento da produtividade do trabalho; com o uso da fibra sintética, artificial, foi possível elevar a produtividade da máquina. Assim, foi o desenvolvimento tecnológico da indústria química que permitiu a indústria têxtil resolver seu impasse (CLEMENTINO, 2012, p.8).

---

<sup>49</sup> Apesar disso, em Relatório das Nações Unidas sobre os fatores que influenciavam a produtividade do trabalho na indústria têxtil em cinco países latino-americanos, recomendava-se que era “mais importante reorganizar a indústria antiga em novas bases administrativas do que modernizar o equipamento e as instalações” (STEIN, 1979, p.184).

Romero (*et. al.*,1995) reforça, que o processo de produção da fibra sintética é intensivo em capital e não em mão-de-obra, o que estimula, por sua vez, a inovação tecnológica nesse setor industrial.

Ainda,

Com o aparecimento do sintético e adequação dessa fibra à indústria do vestuário, desbancava-se parcialmente a fibra de algodão acelerando-se pelo uso do sintético, a simplificação do processo de produção de fios e se automatizavam as operações para transformá-los em tecidos. Entretanto, a evolução das melhorias tecnológicas na indústria têxtil continuava favorecendo a coexistência de várias idades de equipamentos que incorporam, agora, mais acentuadamente, níveis técnicos sucessivos. Isto é, através de crescentes custos de capital por unidade de produto, favoreceu-se a manutenção de um inventário de máquinas velhas, especialmente onde os salários baixos tornam as poupanças nos custos de trabalho relativamente menos importantes, com implicações evidentes para a estrutura do mercado já que nem todas as firmas tiveram condições de arcar vantajosamente com os elevados custos iniciais de investimento. Este é o exemplo do caso Nordeste<sup>50</sup> (CLEMENTINO, 2012, p.8 e 9).

No período entre 1947 e 1962, com a crise econômica brasileira da década de 60, a trajetória de crescimento da indústria têxtil foi interrompida (CLEMENTINO, 2012). De acordo com Tavares (1985), a desaceleração global e a quebra do nível médio do salário real urbano entre os anos de 1962-1967, levou as “indústrias tradicionais” a uma crise profunda. Estas indústrias que são mais competitivas que as dos setores de bens de consumo duráveis e de bens de capital apresentaram uma tendência à queda de seus preços relativos, que se intensificou com quedas mais acentuadas nas margens de lucro até o fim da década de 70. Em alguns ramos, como o da indústria têxtil, vestuário e também alimentos, certas empresas nacionais e estrangeiras seguiram uma maior integração vertical.

Todavia, vale pontuar, que apesar desse cenário, até o final da década de 70 a indústria têxtil nacional, que gozava de um mercado cativo, conseguiu manter qualidade relativamente elevada e compatível com padrões internacionais, dado seu perfil competitivo e internamente diversificado (CARDOSO, 1999).

---

<sup>50</sup> No terceiro capítulo teremos um item específico para tratarmos sobre a trajetória da indústria têxtil nordestina.

Ainda, é precisamente nessa década que começam a ocorrer importantes transformações na indústria têxtil mundial.

De um lado, dá-se início a um processo de realocação da produção mundial em países em desenvolvimento, principalmente do sudeste asiático, que passam a ter uma posição destacada no ranking da produção e comercialização mundial de produtos têxteis. O segmento de vestuário já tinha iniciado esse deslocamento um pouco antes, em meados da década de 60, em direção da Coreia, China e Índia, onde encontrara mão-de-obra barata. Mas é nos anos 70 que se desenvolve nesses países, a partir desses segmentos de vestuário "imigrantes", uma indústria têxtil de envergadura, independente dos investidores estrangeiros. Ao mesmo tempo, surge uma segunda onda de realocação na Indonésia, Cingapura, Taiwan, Hong Kong, Malásia e Tailândia, em boa medida controlada pela nova indústria têxtil consolidada na China, Índia e Coreia. Assim, da Alemanha, Itália e Estados Unidos, o centro nervoso do comércio têxtil internacional passa a localizar-se na Ásia. A Índia e a China se tornariam, ao longo dos anos 80, os maiores produtores mundiais de tecidos planos, seguidos pelo Brasil. Todavia, os produtores tradicionais continuam controlando os segmentos mais sofisticados, enquanto os países recém-industrializados fornecem tecidos padronizados de baixo valor agregado. De outro lado, surgem duas inovações tecnológicas que marcam uma certa ruptura da continuidade tecnológica vivenciada desde a época da Revolução Industrial. No segmento de fiação, difundem-se os filatórios a rotor (*open end*), que permitem aumentar a velocidade da fiação em relação aos filatórios convencionais de anéis e eliminam estágios da produção. Nas tecelagens, começam a ser utilizados os teares sem lançadeira (de projétil e de pinça) e, mais tarde, a partir dos anos 80, os teares a jato de ar e a jato água (INVERNIZZI, 2000, p.256 e 257).

Referente a esse segundo ponto levantando, a autora destaca ainda que estas novas tecnologias, os filatórios a rotor e os teares sem lançadeira, aumentaram significativamente a velocidade do processo produtivo.

Ao incorporarem mecanismos de parada automática, essas novas tecnologias emendam automaticamente o fio rompido, controlam a qualidade *on line* e incluem outra série de dispositivos eletrônicos de controle da produção, o que contribui para aumentar enormemente a capacidade e velocidade de produção em relação aos equipamentos tradicionais assim como para eliminar fases de transporte e intervenções dos trabalhadores, tomando mais contínuos os processos produtivos. Além dessas, houve outras inovações importantes, como os sistemas contínuos de acabamento e a programação de desenho em computador, através de sistemas CAD (INVERNIZZI, 2000, p. 257).

Apesar disso, “o aumento da concorrência internacional pela entrada de novos produtores assim como as mudanças tecnológicas ocorridas em âmbito mundial só teria um impacto significativo na indústria têxtil brasileira a partir da abertura comercial, em 1990” (INVERNIZZI, 2000, p.257).

Quanto a década de 80 e sua intensa crise, segundo Cardoso (1999, p.96), “os anos de acúmulo de capacidade tecnológica e produtiva de boa parte do setor, que, ainda protegido, adiou investimentos”, foram “jogados fora”. Ainda, nesse sentido, de acordo com Garcia (1994), a indústria têxtil experimentou na década de 1980 uma queda dos investimentos mais acentuada que a da indústria de transformação, regredindo a níveis muito inferiores aos verificados na década de 1970, tanto em termos proporcionais quanto absolutos<sup>51</sup>. No entanto, na segunda metade da década de 1980 observa-se uma recuperação do crescimento econômico e do consumo de produtos têxteis, o que propiciou seus mais altos índices nesse período. Em 1985, a aceleração do crescimento verificado no ano anterior elevou o nível relativo dos investimentos na indústria têxtil. A elevação do consumo, devido ao plano de estabilização de 1986<sup>52</sup>, fez com que os investimentos aumentassem e atingissem uma participação no total dos investimentos industriais próxima à verificada no final da década anterior, permanecendo em níveis elevados também em 1987 e 1988.

Importante salientar que, no contexto das transformações descritas, anteriormente, em âmbito mundial, assim como da crise interna da década de 80,

apenas as empresas de grande porte e verticalizadas conseguiram fazer os investimentos necessários para ingressar de maneira competitiva no mercado internacional. Isso significa que boa parte da indústria nacional, especialmente representada pelas médias e pequenas empresas, foi se tornando cada vez mais desatualizada em relação aos padrões de custos e qualidade internacionais [...] Apesar dos esforços de modernização realizados desde então pelas maiores empresas brasileiras, a difusão dos teares sem lançadeira, dos filatórios *open end* e outros equipamentos e de dispositivos microeletrônicos de diversos usos é bastante baixa se comparada com os países desenvolvidos, e, inclusive, alguns do SE asiático. Na virada da década de 80 para a de 90, o quadro era de um significativo atraso do parque tecnológico da indústria têxtil brasileira [...]. Se a modernização tecnológica do setor foi limitada no decorrer dos anos 80, muito mais o foi a difusão de novos critérios organizacionais e de gestão (INVERNIZZI, 2000, p. 257 - 259).

---

<sup>51</sup> Ver tabela 15 de Garcia (1994, p.92) – tabela de investimentos nas indústrias têxtil e de transformação no período entre 1970-1983.

<sup>52</sup> Plano Cruzado.

Anterior ao processo de abertura, entre 1986 e 1989, foi formulado um importante plano estratégico, o Plano Setorial Integrado (PSI) para o setor têxtil. O PSI-têxtil estabelecia metas de expansão e de modernização da indústria têxtil de toda a cadeia produtiva – a substituição de máquinas e equipamentos com mais de 25 anos de idade foi uma das metas propostas -, tendo por base projeções de crescimento da demanda interna e das exportações até 1995. Para isto ocorrer seriam necessários investimentos de cerca de US\$ 9,6 bilhões até 1995, obtidos junto ao BNDES, Banco do Brasil e recursos próprios da classe empresarial. Contudo, o PSI-têxtil não foi implementado, sendo atropelado pela rápida política de abertura comercial que antecipou a redução das alíquotas de importação propostas também no plano (KELLER, 2010).

Por fim, nota-se que até o final da década de 1980 a política comercial brasileira ainda tinha características de um regime de substituição de importações, com forte proteção por meio de barreiras tarifárias e não tarifárias. Mas esta situação de mercado protegido começou a mudar em 1988 quando o Governo federal lançou a Nova “Política Industrial” que previa a eliminação parcial das barreiras não tarifárias e uma redução tarifária que reduziu a tarifa manufatureira média de 90% para 43% (KELLER, 2010).

Isto posto, neste momento vale abrimos um parêntese para tratarmos do cenário e da dinâmica nacional a qual a indústria têxtil estava inserida entre as décadas de 50 e 80, o que nos permitirá, por seu turno, enxergar melhor o que se passava no entorno da indústria têxtil nesse ínterim.

Assim, temos que o período entre 1956 e 1961, caracteriza-se por um “processo de industrialização pesada”, baseado na produção de bens de produção e bens duráveis (MELLO, 2009). Nesse período, conforme Serra (1982), o país caminhou para as etapas mais avançadas da industrialização moderna, com uma significativa ampliação do setor de bens de capital (indústria automobilística, de construção naval, material elétrico pesado e outras máquinas e equipamentos), ao mesmo tempo que, expandiram-se consideravelmente indústrias básicas como a siderurgia, a de metais não ferrosos, química pesada, petróleo, papel e celulose.

Ainda, conforme Mello (2009, p. 123), essa expansão é resultado da implantação de um bloco de investimento altamente complementares, que viabilizou, de um lado, um salto tecnológico, e de outro, uma ampliação da capacidade produtiva de modo que esta cresceu muito à frente da demanda preexistente. E que, além disso, contou com o apoio do Estado e do “novo capital estrangeiro, que se transfere sob a forma de capital produtivo”<sup>53</sup>.

No entanto, conforme Tavares (1998, p. 80-81) chama atenção,

Uma industrialização pesada em condições de subdesenvolvimento quanto mais rápida mais tende a flutuações acentuadas, já que sua base de apoio intra-setorial é insuficiente para realimentar a própria demanda, devido ao limitado peso relativo de seus setores líderes na produção industrial global. Assim, uma vez terminados os afeitos de realimentação intra e intersetoriais de cada nova onda de investimentos, reaparece a sua debilidade “estrutural” como componentes de sustentação da demanda final, e a reversão do ciclo tende a produzir-se em forma acentuada.

À vista disso, a expansão experimentada entre 1956 e 1961 desembocou numa crise que se arrastou de 1962 a 1967. Assim, podemos dizer que o período da industrialização pesada configura um ciclo de acumulação e, por isto, compreende dois momentos: o de expansão, entre 1956 e 1961, e o de depressão, entre 1962 e 1967. A depressão manifesta-se antes por uma queda das taxas de crescimento que por uma deflação generalizada de preços e salários, tanto devido ao caráter oligopolizado dos mercados industriais, com forte preponderância da empresa internacional, quanto por causa do alto peso do investimento público, que asseguram um patamar mínimo de inversões (MELLO, 2009).

Já o período posterior – 1967 a 1970 –, é entendido como uma etapa de recuperação do processo de industrialização pesada. De acordo com Tavares (1998), os seguintes fatores impulsionaram a recuperação da indústria brasileira nesse período: a) a Reforma Fiscal e Financeira de 1966, que melhorou as condições de financiamento do gasto público correntes e de investimentos tradicionais ligados à construção civil; b) a elevação e a reestruturação dos preços dos serviços de utilidade pública e a negociação externa, que impulsionou o programa de energia elétrica, reanimando o setor de material elétrico; c) a operação do sistema institucional de

---

<sup>53</sup> Nesse sentido, Serra (1982) dá o exemplo da Instrução 113, que tinha por objetivo atrair a curto prazo investimentos estrangeiros para setores de tecnologia mais complexa, mas observa, que esse instrumento de política econômica também atuou para conter a deterioração das relações de trocas posterior a 1953.

crédito ao consumidor, acoplado ao instrumento de correção monetária, que permitiu uma significativa ampliação das bases de crédito; d) os incentivos à exportação, a partir de subsídios à produção de têxteis, calçados e maquinaria, auxiliando a recuperação até 1969; e) e por fim, a política de salários e a política de financiamento, que favoreceram a concentração de renda pessoal.

Nesse sentido, ainda consoante a Tavares (1998, p.92), a recuperação obtida foi resultado destes programas, cujo o impacto maior recaiu sobre o emprego e o crescimento da renda urbana, realimentando a demanda corrente. Assim,

o crescimento do investimento produtivo, deve-se a fatores “exógenos” ao funcionamento corrente do sistema industrial, que retoma um crescimento rápido muito antes que a capacidade gerada pelo investimento do período anterior tivesse sido ocupada.

Esse período de retomada de crescimento acelerado de produção corrente industrial acaba tendo como resultado uma forte elevação da taxa de acumulação de capital na indústria de transformação, de modo tal que, pode-se considerar como esgotada a capacidade ociosa da indústria herdada da etapa anterior e utilizada no período de recuperação. A partir de 1970/71 a produção de bens de capital se acelera e sua taxa de crescimento ultrapassa a de bens duráveis, que por sua vez se mantém altíssima. Também se acelera a produção de insumos e bens de consumo não-durável, como resposta ao crescimento industrial e à elevação da taxa global de investimento da economia (que passa de 18% para 27% do PIB). Ainda, de 1970 a 1973 há uma aceleração da taxa de acumulação de capital fixo industrial em todos os ramos, que se traduziu em rápidas taxas de crescimento do setor de bens de capital acompanhada a um ritmo ligeiramente inferior pela de importação de equipamentos (TAVARES, 1998).

O esforço de investimento que elevou sobremaneira a taxa de acumulação de capital entre 1970-1973 causou uma reversão no ciclo expansivo da indústria. Explica-se:

Entre 70-73 a relação capital/produto média permaneceu constante, o que implicou uma aceleração do crescimento da produção compatível com o ritmo de expansão do estoque de capital. Para a manutenção do equilíbrio dinâmico, ambas as taxas teriam de manter a aceleração do ritmo de crescimento. A taxa de acumulação já havia, porém, alcançado, para o conjunto da indústria, cerca de 35% em 1973, o que implicaria, para manter o mesmo ritmo, dobrar, em três anos, a

capacidade da indústria de transformação em seu conjunto. Não podendo isto ocorrer, mas mantendo-se elevada a expansão da capacidade produtiva no período 1974-77, cria-se uma tendência à sobreacumulação que gera um *gap* dinâmico entre a capacidade produtiva e a demanda efetiva da indústria. Já em 1974, isto se torna manifesto quando, mantido o ritmo de acumulação de capital, a produção industrial desacelera e começa a produzir-se uma tendência recessiva, com problemas de realização dinâmica crescentes (TAVARES, 1998, p.98).

Paralelamente, a forte dependência do petróleo e a tendência a um elevado desequilíbrio externo também afetaram a economia brasileira em fins de 1973. Na busca de equacionar esses problemas, o Estado implementou a partir de 1974 o II Plano Nacional de Desenvolvimento (II PND), o qual, embora não tenha produzido os resultados esperados, funcionou como importante instrumento para a substituição de importações de produtos intermediários e também para o alcance de resultados positivos da indústria doméstica de bens de capital sob a ação direta das empresas estatais (SERRA, 1982).

Ocorre que parcela importante dos investimentos do II PND havia sido financiada com endividamento externo, e o *Federal Reserve*, como vimos no primeiro capítulo, ampliou a taxa de juros, tornando cada vez mais elevado o custo de administração do endividamento externo. Entre 1973 e 1982, por exemplo, a dívida externa dos países não produtores de petróleo aumentou 400 bilhões de dólares, sendo a metade devida às necessidades de pagamento decorrentes do aumento do preço do petróleo em 1973 e 1979<sup>54</sup> (POCHMANN, 2016). Assim, o país foi levado a um rápido e elevado endividamento externo, tornando-se altamente vulnerável a choques externos (GIMENEZ, 2008).

A vulnerabilidade externa da economia brasileira, por sua vez, agravada pela alta das taxas de juros internacionais, teve fortes impactos sobre a aceleração inflacionária e sobre o crescimento do estoque da dívida externa, que desvalorizou o valor externo da moeda brasileira, sendo o principal motivo da aceleração da inflação (GARRIDO, 2018).

Ao final dos anos 70, severas condições econômicas estavam colocadas e as fragilidade das economias na periferia, expostas. Eram os sinais de deterioração do

---

<sup>54</sup> 1973 foi o ano do primeiro choque do petróleo e 1979 o do segundo choque.

quadro mundial, até então favorável às estratégias expansionistas da economia brasileira (BELLUZO, 2002). O colapso da ordem *Bretton Woods*, o aprofundamento da crise internacional que se arrastara por toda a década de 1970 e seus desdobramentos a partir da reconversão da política norte-americana, com o “choque de juros” promovidos em outubro de 1979 pelo *Federal Reserve*, criou não somente um ambiente hostil para as políticas nacionais desenvolvimentistas, mas levou à barrocada a periferia endividada e altamente dependente dos recursos externos (GIMENEZ, 2008).

Ante esse cenário o país na década de 1980 se vê diante de um fechamento do crédito externo à periferia com a “crise da dívida”. A “década perdida”, como assim ficou conhecido os anos 80, avaliada por qualquer indicador de desempenho econômico, revela um quadro de crise profunda e persistente. A taxa de crescimento média anual do PIB foi muito inferior àquelas apresentadas nos quatros decênios anteriores e as taxas de inflação alcançaram níveis recordes, com tendências permanentes à aceleração (BELLUZO, 2002).

Numa perspectiva geral, todavia, em termos econômicos e sociais, é possível afirmar que a década de 1980 não se caracteriza por transformações estruturais profundas, mas fundamentalmente pela estagnação econômica e pelo descontrole inflacionário. A estrutura produtiva sofreu, mas se manteve; a estrutura e o nível de emprego também foram relativamente mantidos, embora, por força da estagnação, o desemprego aberto aparecesse em alguns momentos e os novos empregos gerados fosse de menor qualidade. Não obstante, a aceleração inflacionária frente o mecanismo desigual de indexação reduziu o poder de compra dos salários, assim como os mecanismos básicos de reprodução da desigualdade e da pobreza em massa foram mantidos, mesmo com o fim da ditadura militar e a abertura democrática (GIMENEZ, 2008).

No entanto, ainda que tenha conseguido sobreviver a década perdida mantendo uma estrutura industrial bastante completa e integrada, a indústria brasileira chegou ao fim da década de 1980 muito defasada quanto às tecnologias de processo e de produto e, particularmente, de organização da produção. Sobre esse pano de fundo teve lugar um rápido processo de reforma do regime competitivo da indústria brasileira. A transição institucional em direção ao novo paradigma “liderado pelo mercado” revelou-se extremamente custoso (KUPFER, 2004).

## 2.2 – A INDÚSTRIA TÊXTIL BRASILEIRA VIS À VIS O PROJETO NEOLIBERAL

A indústria têxtil nacional sofreu fortes traumas ao se defrontar com a intempestiva abertura dos mercados na década de 90. Com relativo atraso face a outros setores, em meio a uma violenta redução do número de empresas, e a uma grande perda de postos de trabalho começou a desenvolver-se um processo de reestruturação produtiva. Esse se caracterizou pela lenta e seletiva incorporação de novas tecnologias, a tardia introdução de inovações de ordem organizacional, o reordenamento das relações de subcontratação a partir do tradicional "trabalho a *façon*" e a revitalização de um dos seus fatores competitivos tradicionais: a mão-de-obra barata, buscada agora em novas regiões (INVERNIZZI, 2000). Diante disso, neste item abordaremos três pontos: primeiro, iremos explicitar as principais características do complexo têxtil, com destaque para os segmentos de fiação e tecelagem; em seguida, discutiremos sobre os efeitos da abertura comercial nesta cadeia produtiva; já no terceiro ponto, identificaremos as modificações que o processo de reestruturação produtiva da indústria têxtil brasileira trouxe para a força de trabalho inserida nesse lócus.

### 2.2.1 – CARACTERIZAÇÃO DA INDÚSTRIA TÊXTIL BRASILEIRA<sup>55</sup>

O complexo produtivo da cadeia têxtil é composto por duas indústrias, a têxtil e a de vestuário. A primeira envolve o beneficiamento de fibras (naturais e sintéticas), fiação, tecelagem e acabamento de fios e tecidos. Já a segunda abarca a confecção de vestuário e outros produtos. Cada um desses setores constitui uma etapa de produção, sendo que o produto final de cada etapa concebe o insumo principal da etapa subsequente (CORDER, 1994; INVERNIZZI, 2000; JINKINGS & AMORIM, 2006).

---

<sup>55</sup> Antes de mais nada, é preciso ficar claro que uma série de mudanças envolve constantemente diversos segmentos que formam a cadeia têxtil. Desta forma, a abordagem neste momento buscará frisar características particulares dentro de um cenário de mudanças, que compreende a virada da década de 80 para a década de 90.

O setor têxtil se inicia com a fiação – ou beneficiamento – das fibras. Nesta etapa da produção as fibras se transformam em fios de diversas espessuras<sup>56</sup>. Com o fio pronto, a fase seguinte da atividade têxtil é a tecelagem de tecidos planos ou a malharia. É quando é feita a trama ou entrelaçamento dos fios produzidos na etapa anterior, que dá origem ao tecido. Em seguida, o tecido vai para o setor de acabamento, responsável pelo tratamento do tecido com o objetivo de eliminar impurezas. Nessa etapa são realizados o tingimento do tecido, bem como a estamparia e tinturaria. Após a elaboração do tecido, ele é encaminhado para o setor de corte e, em seguida, para o setor de confecção. Assim, a confecção é a última fase do processo produtivo têxtil (CORDER, 1994; JINKINGS & AMORIM, 2006).

Dito isto, a primeira característica que podemos tratar do complexo têxtil brasileiro é sua heterogeneidade tecnológica. Tanto a heterogeneidade interfirmas quanto a intrafirma. Olhando para a cadeia completa, no que se refere a heterogeneidade interfirmas, podemos notar que nos primeiros segmentos da cadeia temos um número reduzido de grandes empresas mais avançadas tecnologicamente e, por isso, capital intensiva. Na medida que avançamos em direção ao final da cadeia, temos uma miríade de micro pequenas e médias empresas onde se aprofunda a heterogeneidade tecnológica, se tornando mais intensiva em trabalho. A heterogeneidade intrafirma, por sua vez, resulta, sobretudo, da tendência verificada no passado recente de efetivar atualização tecnológica parcial ou por meio de equipamentos complementares. Esta característica do setor permitiu por muito tempo a coexistência de empresas grandes com empresas de menor porte. É importante colocar que a heterogeneidade, tanto interfirmas quanto intrafirma, decorre particularmente da própria descontinuidade do processo produtivo têxtil (KELLER, 2010).

Nesse sentido, Costa (2002) aponta os principais fatores que criaram as condições para essa grande heterogeneidade tecnológica, onde se destaca a defasagem do parque industrial têxtil, podemos citar: a proteção governamental que o setor usufruiu no passado, garantindo um mercado cativo, com pouca pressão sobre as empresas para a atualização tecnológica; o amplo mercado interno altamente

---

<sup>56</sup> Após o processo de fiação, onde se obtém o fio, este é transferido para a etapa de tecelagem, considerando que a empresa é integrada verticalmente. No entanto, se a empresa não for verticalizada, após a fiação o fio pode ser embalado para a comercialização (CORDER, 1994).

segmentado e protegido garantia retorno fácil para baixos investimentos em maquinário obsoleto, permitindo a entrada de pequenos produtores no setor; e por último, a elevada instabilidade econômica vivida desde os anos 70 tornaram os investimentos industriais bastante arriscados e feitos com bastante cautela.

A segunda característica do complexo têxtil é a grande heterogeneidade de porte de empresas. Formando um conjunto desigual que envolve desde empresas de economias de escala, em geral grandes empresas integradas verticalmente concentrando o grosso da produção têxtil, atualizadas tecnologicamente, produtoras de *commodities* e abarcando parcelas significativas do mercado, algumas com acesso ao mercado internacional, até empresas com escalas mínimas de produção, em geral pequenas empresas especializadas em nichos de mercado, voltadas exclusivamente para o mercado interno e defasadas tecnologicamente (KELLER, 2010).

Analisando conjuntamente as duas características até então pontuadas, perceberemos que a coexistência de empresas tecnologicamente superiores ao lado de empresas tecnologicamente defasadas ocorre devido a estas últimas conseguirem produzir um produto que é absorvido pelo mercado consumidor. Ou seja, “a heterogeneidade do setor (tanto em termos tecnológicos quanto de porte) deve ser compreendida a partir da segmentação do mercado em nichos de consumo que permitem a permanência das empresas de pequeno porte mesmo defasadas tecnologicamente” (KELLER, 2010, p.93).

Assim, passemos a examinar, sucintamente, as características dos principais segmentos que compõem a cadeia têxtil. Inicialmente, no que se refere ao tipo de matéria-prima utilizada pelo setor têxtil brasileiro, temos que o algodão é a mais importante para o setor, correspondendo a 70%, enquanto outras fibras naturais, como linho, lá, seda, etc., possuem uma participação de 5% na produção de artigos têxteis. Já as fibras artificiais e sintéticas têm uma participação significativa de 25%<sup>57</sup> (KELLER, 2010).

A fiação é o segmento mais oligopolizado por ser de alto investimento (elevadas economias de escala e alto custo unitário do maquinário), explica-se, na fiação a instalação de uma unidade de produção que seja economicamente viável só é possível por meio de elevada escala de produção, pelo fato de os equipamentos

---

<sup>57</sup> Dados do IEL, correspondente ao ano de 2000.

envolvidos no processo de produção do fio possuem escalas mínimas de produção elevadas e trabalham de maneira conjunta, ou seja, contínua (RAULINO, 2008).

Ainda, por ser segmento mais capital-intensivo, no Brasil predominam na fiação as grandes empresas, sendo grande parte destas integradas. A integração pode ser explicada, principalmente, porque uma empresa integrada disponibiliza no mercado um produto com maior valor agregado. As empresas de maior porte são as mais eficientes e apresentam fios competitivos, já as de médio porte não produzem em escalas suficientes para sobreviverem em um segmento cada vez mais global e competitivo. O segmento fiação é composto de empresas de médio a grande porte. No caso das fiações baseadas em fibras químicas, a concentração é maior do que nas fiações de fibras naturais (KELLER, 2010).

O segmento de tecelagem é cada vez mais intensivo em capital. As dimensões das empresas variam conforme o tipo de tecido produzido (tecidos pesados para calças jeans, tecidos leves para camisaria e tecidos para linha lar). O tecido pesado é uma *commodity* e por isso não comporta empresas de médio ou pequeno porte. As empresas dedicadas a esta *commodity* produzem grande quantidade, produtos padronizados, em geral utilizando fibras naturais ou às vezes com misto de poliéster, em geral grandes empresas integradas às fiações. Também existe um grande número de pequenas tecelagens produzindo para nichos de mercado. Nas tecelagens que utilizam fios artificiais e sintéticos é maior a preocupação com a moda e, portanto, com a flexibilização da produção. A integração para trás neste segmento particular é impedida devido à alta concentração nos fornecedores de fios artificiais e sintéticos. As malharias são menos intensivas em capital do que as tecelagens de tecidos planos, por isso, possibilitam o surgimento de empresas de pequeno porte. Tanto na tecelagem quanto na malharia a descontinuidade do processo produtivo permite a coexistência de máquinas e equipamentos modernos e obsoletos dentro de uma mesma planta fabril (KELLER, 2010).

O segmento confecção caracteriza-se por uma grande heterogeneidade e elevado grau de atonicidade das firmas, coexistindo grandes empresas integradas verticalmente ao lado de pequenas e médias empresas operando nas franjas do mercado. Este segmento concentra grande parte da mão-de-obra da cadeia têxtil (KELLER, 2010).

A terceira característica do setor têxtil brasileiro é a grande presença de empresas, em geral de médio e grande porte, integradas verticalmente. Tradicionalmente integrando os segmentos de fiação, tecelagem e acabamento, muitas empresas têm expandido essa integração vertical (intrafirma) em direção aos segmentos posteriores da cadeia em busca de maior valor agregado. A opção pela integração resulta também da fraca integração horizontal entre os diversos segmentos da cadeia produtiva fazendo com que muitas empresas optem pela estratégia de integração vertical para fugir dos problemas de fornecimento de matérias-primas, produtos e serviços. A fraca integração entre os diversos segmentos é a quarta característica que podemos destacar. Os conflitos e a falta de harmonia ou de conformação de interesses na cadeia têxtil se tornaram um problema a ser superado rapidamente devido ao fato de, na atualidade, uma cadeia eficiente e competitiva é uma cadeia em harmonia de interesses com mecanismos adequados de coordenação. Se no passado havia um equilíbrio artificial, gerado pelo protecionismo, com um virtual estado de confrontação, os conflitos intracadeia emergiram com o processo de abertura comercial, como veremos mais adiante (KELLER, 2010).

A quinta característica importante da estrutura industrial têxtil no Brasil é a concentração industrial de grande número de empresas do setor nas regiões Sul e Sudeste e a presença de importantes aglomerados ou pólos industriais (*cluster*). Em termos de distribuição regional de produção, permanece uma grande concentração nas regiões Sul e Sudeste, apesar do aumento considerável da participação do Nordeste na década de 1990. Junto com a concentração regional da produção desenvolveram-se importantes aglomerados industriais. O pólo da região de Americana, por exemplo, localizado no Sudeste, é o maior produtor de tecidos planos de fibras sintéticas e artificiais da América Latina<sup>58</sup> (KELLER, 2010).

### **2.2.2 – O PROCESSO DE ABERTURA COMERCIAL DA DÉCADA DE 90**

No início dos anos 90, com o Governo Collor à frente, o Brasil aderiu e implementou o projeto político-econômico neoliberal, sistematizado doutrinariamente

---

<sup>58</sup> É preciso destacar que, embora haja presença de aglomerados industriais importantes no cenário industrial têxtil nacional, este fato não significa que, automaticamente, suas empresas estejam associadas entre si (KELLER, 2010).

em 1989, de forma inequívoca, pelo chamado “Consenso de Washington” (FILGUEIRAS, 2003).

No decorrer desses anos, a liberalização comercial e financeira, a adequação da política cambial, as privatizações, o ajuste fiscal, a desregulamentação e as novas regulamentações em prol da segurança dos negócios, figuraram uma teia complexa de reformas estruturais envolta pela ortodoxia da política econômica, fundada em juros permanentemente altos, câmbio valorizado - exceto nos momentos de crise - e uma política fiscal hostil ao avanço dos investimentos e das políticas públicas (GIMENEZ, 2008).

Sob o espírito deflacionista dominante entre os condutores da política econômica e o avanço da liberalização cercada por interesses financeiros externos e internos, em conjunturas distintas, sempre com juros altos, a obsessão pela estabilidade foi permanentemente acompanhada pelo aumento da instabilidade macroeconômica, seja por meio de uma grande expansão da dívida pública, seja por meio da instabilidade cambial (GIMENEZ, 2008).

Inicialmente, no período entre 1990-1994, observa-se que em função do quadro de baixa credibilidade do governo e de ausência ou inadequação das pré-condições estruturais e sistêmicas (infraestrutura física e tecnológica, financiamento etc.), agravadas por fatores conjunturais decorrentes do processo recessivo atravessado pela economia<sup>59</sup>, as empresas promoveram o que a literatura consagrou como o ajuste defensivo. Esse método de queima de “gordura”, baseado em enxugamento de custos, especialmente através da redução do número de empregados, importações de insumos e terceirização de atividades, mostrou-se bastante eficaz em termos da elevação da produtividade industrial (KUPFER, 2004).

Com a edição do Plano Real em 1994, uma nova fase teve início. Câmbio valorizado e taxa de juros elevadas, dois dos pilares da gestão macroeconômica do plano de estabilização, e a antecipação do término do cronograma de redução tarifária para dezembro de 1994, com a adoção da Tarifa Externa Comum da Mercosul, conformaram os principais traços do novo regime competitivo implantado no país.

---

<sup>59</sup> “Em fevereiro de 1990, a economia brasileira foi atingida pelos fracassados Planos de estabilização do Brasil Novo, os planos Collor I e II, que conduziram o país a uma profunda recessão (1990-1992), com o PIB acusando uma queda acumulada de quase 10% entre 1990 e 1992” (ALVES, 2002, p.74).

Essas medidas equivaleram, na prática, a um aprofundamento do grau de exposição internacional da indústria brasileira, dando início à fase de “ultra-abertura” que perdurou até a desvalorização cambial do início de 1999<sup>60</sup> (KUPFER, 2004).

Os impactos da “ultra-abertura” sobre os níveis de proteção real da indústria provocaram o acirramento da competição com produtos importados, já que a combinação, abertura e valorização do câmbio, além de baratear insumos e bens de capital capazes de propiciar a modernização produtiva e a diversificação de linha de produtos, também causa o barateamento das importações de produtos concorrentes (AVERBUG, 1999; CASTRO, 2001).

Ocorreu ainda, rápida deterioração da balança comercial, que entrou em déficit já a partir de 1995. A retomada do influxo externos possibilitou um mecanismo de financiamento do déficit em transações correntes, porém de curto fôlego diante do risco de vulnerabilidade das contas externas. A corrente de comércio manteve-se em expansão até 1997, quando sofreu brusca reversão, indicando que o regime competitivo implantado no período começava a se esgotar (KUPFER, 2004).

No final de 1998, o modelo de financiamento do balanço de pagamentos brasileiros tornou-se insustentável, fato que veio a inaugurar, uma nova fase recessiva e de sucessivas desvalorizações cambiais. A partir de 2001, a balança comercial voltou a apresentar saldo positivo embora a corrente de comércio tenha se estabilizado refletindo um período em que as exportações cresceram suavemente e as importações se contraíram (KUPFER, 2004).

Essa reorientação de política econômica ocasionou um descompasso entre produção e emprego. Na década de 1980 o nível de emprego apresentou flutuações que acompanharam de perto oscilações no nível de produção física, mas desde os anos 90, porém, as séries de produção e emprego passaram a divergir. Além disso, produziu uma profunda transformação na propriedade do capital, com grande avanço das empresas multinacionais e redução da presença estatal. O avanço das empresas multinacionais levou-as a controlar quase a totalidade das receitas nos ramos industriais de mais alto conteúdo tecnológico, enquanto verificou-se transferência de

---

<sup>60</sup> A primeira “fase” da abertura comercial ocorreu via eliminação de barreiras não-tarifárias às compras externas e progressiva redução das alíquotas de importação e teve início ainda no governo Sarney em 1988, sendo mantido pelo governo Collor (ALVES, 2002).

parcela significativa de capitais privados nacionais da indústria para o setor de serviços (KUPFER, 2004).

Verifica-se ainda, frente a esse novo quadro, um grande número de empresas deslocando suas fábricas para áreas com boa infraestrutura e fácil acesso a grandes mercados, com mão-de-obra ou matérias-primas baratas, e/ou massivos benefícios fiscais (CASTRO, 2001), a exemplo, temos o traslado de algumas indústrias para a região Nordeste.

Essa região, após ter conhecido um período de crescimento da participação no produto industrial entre 1970 e meados dos anos 80 apresentou dificuldades em colocar-se nos anos 90 como alternativa para os investimentos. No entanto, na segunda metade dessa década, a região, recebeu investimentos relativos à realocação de empreendimento da indústria de não-duráveis, principalmente calçados, obrigada a reestruturar-se em razão da combinação da abertura comercial e da valorização cambial (MELO, 2012).

Referente a cadeia têxtil, temos que de todos os setores econômicos brasileiros atingidos pelas medidas de liberalização comercial e financeira que resultou na substituição da produção nacional por produção importada, o têxtil foi, talvez, o mais afetado (CARDOSO, 1999; JINKINGS & AMORIM, 2006; KON & COAN, 2005). “Muito atrelado à demanda final e contando com diminuta capacidade de externalização de mercados no caso de crises internas, esse setor sofreu imediatamente o impacto da abertura comercial” e da sobrevalorização cambial ocorridas principalmente a partir de 1994 (CARDOSO, 1999, p.97; JINKINGS & AMORIM, 2006).

Com efeito, o setor têxtil foi tomado rapidamente pela abertura comercial já em 1990, quando foi dado início a uma drástica política de redução de tarifas. Nesse ano, as tarifas para fibras naturais baixaram: o linho e o algodão em pluma, cuja tarifa, em 1986 era de 45% chegou a zero; já os fios de algodão e linho, baixou de 85% para 20% no mesmo período; os tecidos de algodão e de lã, por sua vez, caiu de 105% para 40%, chegando a 15% em 1994, tarifa esta que sujeitou a indústria nacional a pagar impostos internos superiores a esse montante (CARDOSO, 1999).

Tal processo ocasionou, conforme Jinkings & Amorim (2006), o fechamento de linhas de produção inteiras, acarretando um desemprego estrutural que se agravaria com a intensificação dos programas neoliberais no Brasil, a partir de 1995. Contudo,

vale ressaltar que, a heterogeneidade da cadeia têxtil fez cada segmento responder de forma diferenciada à reforma econômica de acordo com as suas especializações (GORINI, 2000; EMERY, 2007), assim como, cada segmento foi impactado em graus distintos.

Nesse sentido, de acordo com Gorini (2000), o número de empregos na indústria têxtil nacional – considerando-se os setores de fiação, tecelagem, malharia e acabamento - teve um declínio acumulado de 67% no período de 1990 a 1999. No mesmo período o número de unidades industriais também encolheu, registrando um declínio acumulado de 25%. Destoando, o número de confecções aumentou em 13% (taxa acumulada), entretanto, passou a gerar menos empregos (declínio acumulado de 9% no período considerado). Assim, observando as duas indústrias que compõe o complexo têxtil, enquanto houve uma maior concentração produtiva da indústria têxtil, a qual ficou mais intensiva em capital, nas confecções, por seu turno, ocorreu uma maior pulverização, com aumento provável da informalidade.

Sobre o ponto de vista do número de unidades industriais têxteis por segmento, temos que, de acordo com o Raulino (2008)<sup>61</sup>, no íterim entre 1991 e 2002, a queda no número de empresas no segmento de fiação foi bastante significativa, passando de 1.123 empresas em 1991 para 362 em 2002, sendo a redução mais acentuada nas fábricas que são exclusivamente fiação (77%), contra redução de 66% nas fábricas integradas, ou seja, fiação, tecelagem e acabamento. O impacto maior nesse segmento, assim como no setor têxtil como um todo, foi sobre as pequenas e médias empresas. Em 1991, estas representavam 74% do total de fiações ativas no Brasil. Já em 2002, as pequenas e médias empresas representavam 53% do total de empresas no setor de fiação. Em termos absolutos, isto significou um fechamento de 760 empresas no período de 1991-2002, com forte redução no número de empregados no segmento, passando de 237.000 trabalhadores em 1991 para 76.000 em 2002.

Já no ramo de tecelagem, no período 1991-2002, o número de empresas teve uma redução de 1.450 unidade para 431, ou seja, houve uma redução de 70%. Atrelado a isto houve uma queda também expressiva no número de empregados, no mesmo período o quantitativo passou de 328.000 para 94.674 pessoas empregadas diretamente pelo segmento, em função da aquisição de máquinas e equipamentos

---

<sup>61</sup> Os dados analisados e discutidos por Raulino (2008) são do relatório setorial do IEMI, ano 2003.

mais modernos, mais intensivos em capital e, portanto poupadoras de mão-de-obra, e às empresas passaram a racionalizar suas linhas de produção, como forma de reduzir os custos. Ademais, ao contrário do que ocorreu na fiação, no ramo de tecelagem o impacto foi maior sobre as empresas integradas, onde a redução foi da ordem de 78%, enquanto nas tecelagens exclusiva, a redução no número ficou em torno de 22% (RAULINO, 2008).

A indústria da confecção, como já introduzido, teve uma reação bastante diferenciada aos efeitos da abertura do mercado. Como alternativa ao desemprego na indústria têxtil, na medida em que esta indústria se torna mais capital-intensiva, ocorreu um aumento do número de unidades em geral de pequeno porte, direcionadas ao consumo de artigos populares de preços baixos e de fácil produção. O aumento dos processos de terceirização nas grandes empresas de confecção proprietárias de grandes marcas e a entrada de grandes redes de distribuidores internacionais no país aumentou o número de confecções licenciadas, uma alternativa de crescimento para pequenas confecções (KELLER, 2010).

Agora observando as estratégias das empresas, levando em consideração seu porte e mercado alvo, temos que, no caso das grandes empresas do segmento de tecelagem, a estratégia para manter a competitividade foi materializada por meio de: fusões, parcerias, investimentos em modernização e reorganização industrial, racionalização dos processos internos, busca de parceiros no mercado internacional com exportações e outros fatores complementares (IEL, *apud* KELLER, 2010).

Já as empresas têxteis de médio porte tiveram maiores dificuldades com o processo de abertura, dificuldades estas que aumentam na medida que diminui o porte das empresas. Estas empresas desde 1985 já sofriam uma crise financeira, agravada em 1991, com o processo de abertura comercial. Diversas empresas venderam algumas de suas unidades fabris buscando, em alguns casos reduzir custo e sanear financeiramente a empresa, em outros seguindo um plano estratégico, concentrando suas atividades e seus investimento nas unidades de melhor eficiência e alterando alguns tipos de produtos (IEL, *apud* KELLER, 2010).

Para as pequenas tecelagens a intensificação da concorrência com a abertura comercial foi predatória, em geral, devido à sua própria condição de atraso tecnológico e de pouca facilidade de acesso ao crédito para promover modernização tecnológica

ou outras formas de melhoria. Pode-se dizer que, as empresas de pequeno porte foram as mais prejudicadas e serviram como uma espécie de amortecedor para as grandes empresas (KELLER, 2010).

Nesse sentido, segundo afirma Haguenuer (et. al., 2001), dada a abertura comercial, a estratégia empresarial dominante no setor têxtil foi a fusão entre empresas, na busca de escalas técnicas e econômicas, além da atualização de equipamento. Assim, as grandes empresas foram as menos afetadas e também as que enfrentaram a retração do mercado interno em melhores condições (INVERNIZZI, 2000; EMERY, 2007).

De fato, a abertura econômica e a sobrevalorização do real trouxeram dificuldades para a indústria nacional, que perdeu em competitividade nas exportações e no mercado interno com a entrada crescente de produtos importados, principalmente dos chamados “Tigres Asiáticos” (JINKINGS & AMORIM, 2006), que assumiram, ainda na década de 70, o protagonismo da produção e comercialização mundial de produtos têxteis - conforme apontado no “item 2.1.4”.

Em contrapartida, as facilidades para importar, especialmente no período a partir do Plano Real, aumentaram as possibilidades de importação de equipamentos, já que a quase totalidade das máquinas é produzida fora do país (JINKINGS & AMORIM, 2006). Assim, estimando-se que os investimentos totais da cadeia têxtil nacional alcançaram US\$ 6 bilhões, temos que US\$ 4 bilhões refere-se somente a importação de equipamentos (GORINI, 2000).

Esses investimentos realizados colocaram o Brasil – em especial, as maiores empresas da cadeia do algodão – em patamar tecnológico similar ao do resto do mundo. Os investimentos em tecnologia de ponta foram destinados principalmente às áreas de fiação, tecelagem e tinturaria/estamparia das empresas. Com isso, os equipamentos mais modernos passaram a responder pela maior parcela da produção total, uma vez que a idade média das máquinas<sup>62</sup> declinou em todos os segmentos (GORINI, 2000).

---

<sup>62</sup> Para saber a idade média do parque de máquinas têxteis no Brasil, nos anos de 1990, 1998 e 1999, ver tabela 12 de Gorini (2000, p.12).

Apesar desse crescimento das importações de máquinas, de acordo com Jinkings & Amorim (2006, p. 340 e 241), os parques de fiação, tecelagem e de confecção brasileiros ainda podem ser considerados velhos.

Os fusos têm, em 1999, uma idade média de quase dez anos, enquanto os rotores (*open-end*), bem mais novos, têm em média, três anos. Contudo, a idade desses equipamentos teve expressiva queda desde 1990, quando os fusos tinham mais de quinze anos e os rotadores quase seis anos de idade média. O parque de tecelagem também é predominantemente de tecnologia ultrapassada. Os teares com lançadeiras são cerca de 74% do total. Entretanto, sua idade média vem caindo e eles estão sendo substituídos progressivamente pelos modelos mais avançados desde 1990: os teares de jato de água cresceram quase cinco vezes, os jatos de ar, cerca de quatro vezes, os a pinça, aproximadamente 45% e, finalmente, os de projétil, 30%. O parque de confecção também apresenta forte queda na idade média das máquinas. As máquinas de costura reta, overloque, interloque e corte tinham, em 1990, oito anos em média. Esse número cai para dois anos. Adicionalmente, os quatro tipos de máquinas crescem em número de unidades para o mesmo período.

Por outro lado, se abertura econômica propiciou avanço tecnológico, ela também implicou a entrada maciça de produtos manufaturados têxteis de outros países, que passaram a concorrer com os brasileiros. A evolução da balança comercial têxtil indica claramente o que foi uma tendência generalizada na economia brasileira, com a abertura comercial (JINKINGS & AMORIM, 2006). Até 1994 era superavitária, no entanto passou para uma situação de déficits crescente entre 1995 e 1997, chegando a registrar em 1997 US\$ 1,1 bilhões negativos. Em 1999 o déficit diminuiu, a balança fechou em US\$ 400 milhões negativos, por conta da desvalorização cambial de janeiro de 1999 e da queda das importações. É válido ressaltar que embora as exportações tenham tido uma trajetória de queda contínua durante toda a década, a reversão da balança comercial deu-se muito mais em função de aumento das importações do que a redução das exportações (GORINI, 2000; CAMPOS & DE PAULA, 2006).

Outro aspecto que deve ser levado em conta ao analisar a situação da balança comercial da indústria têxtil é a redução drástica do cultivo da cultura algodoeira, que promoveu o aumento das importações de fibras (CAMPOS & DE PAULA, 2006). Essa redução, foi ocasionada por dois fatores principais: a praga do bicudo, que prejudicou as plantações de algodão e; a grande facilidade para importação de algodão por ocasião da abertura, substanciada pela, já assinalada, eliminação dos impostos de

importação do produto em 1990 e pelas vantagens de juros e financiamento (KON & COAN, 2009).

Relativo a queda das exportações na década de 90, podemos elencar as causas principais: o câmbio defasado levou à perda de competitividade em mercados de *commodities* têxteis, que compõem grande parcela das exportações têxteis nacionais, destacadamente tecidos planos de algodão (sarjas e índigos) e confeccionados de cama, mesa e banho; paralelamente, o crescimento do comércio intrablocos, em especial a partir da criação do Nafta em 1994, que deslocou as exportações brasileiras daquele mercado, ficando a maior parcela (cerca de 40%) direcionada para o Mercosul e; a queda das exportações nacionais para os Estados Unidos, que passaram a importar mais do México. Paralelamente, na União Europeia a Turquia vem aumentando suas exportações, afetando nossos tradicionais mercados de cama, mesa e banho. Desse modo, durante a década de 90 observou-se a perda de importantes mercados internacionais e a crescente concentração das exportações têxteis brasileiras na América Latina, em especial o Mercosul (GORINI, 2000).

Quanto a produção da indústria têxtil brasileira durante a década de 1990, observa-se um crescimento medido pelo volume físico. Considerando o período 1990/1999, os segmentos de malharia e confecção tiveram crescimento mais significativo, 29,7% e 22,1%, respectivamente. Já fiação (6%) e tecelagem com um crescimento de 4,5%, verificaram evolução moderada. Estes números contrastam com a evolução na mão de obra empregada na indústria têxtil no mesmo período, evidenciando a partir de um movimento inverso, onde o volume produzido cresce e a mão de obra diminui, o aumento da produtividade tanto da indústria têxtil como um todo, assim como de ser diversos segmentos. Apesar de todo os segmentos verificarem crescimento de produtividade, entretanto merece destaque o segmento de tecelagem, que no ano de 1990 produzia a uma proporção de duas toneladas por trabalhador e ao fim da década esta relação era de oito toneladas por trabalhador (EMERY, 2007).

Outro ângulo do processo de reestruturação da indústria têxtil é a presença de inovações organizacionais e novos modelos de gestão de produção e dos recursos humanos, ausentes na década de 1980. Estudos de casos realizados ao longo da década de 90, como Corder (1994), Oliveira (1995), Corrêa (1998), Dias (1999) e Cardoso (1999), demonstram quais práticas foram implementadas nesse período

pelas empresas pesquisadas, a citar: Controle Total de Qualidade, criação de Grupos de Produtividade e Qualidade para discussão de problemas produtivo, Programa de Sugestão e Programa de Limpeza (5S), Just-in-Time interno e externo, formas de trabalho polivalente, achatamento dos níveis hierárquicos, entre outros. Contudo, em algumas empresas, o perfil autoritário das chefias, a forte cristalização da organização taylorista anterior e o baixo nível de escolaridade da mão de obra colocaram-se como empecilho às inovações toyotistas, não superando o caráter pontual. Logo, as mudanças organizacionais postas em prática para enfrentar a maior concorrência surgida da abertura nem sempre foram significativas nem “virtuosas”. Num dos estudos de caso, o autor encontrou tímidas mudanças voltadas para uma maior racionalização da gestão do trabalho e da produção e, em outro, estava ocorrendo uma crescente desativação de setores produtivos, associada à implementação de uma política de pessoal fortemente predatória, baseada em demissões e rotatividade (INVERNIZZI, 2000).

Mais um eixo de mudanças é a crescente descentralização da indústria têxtil nos anos 90. Apesar da sua grande concentração nas regiões Sul e Sudeste, verifica-se um considerável aumento de participação do Nordeste no período imediato a abertura – conforme mencionado no item anterior 2.2.1 –, especialmente na produção de fios e tecidos, cabendo destacar os grandes investimentos na produção em altas escalas de *commodities* de algodão, em plantas com operação verticalizada desde a abertura do algodão. Isto se dá a partir da transferência de diversas plantas de duas aglomerações tradicionais – a da região do Vale do Itajaí, em Santa Catarina, e a da região de Americana, em São Paulo - para os estados nordestinos, tendo em vista os incentivos regionais e as reservas de mão de obra barata (GORINI, 2000; INVERNIZZI, 2000).

Por fim, a última característica do processo de reestruturação da indústria têxtil que podemos elencar é a transformação das relações de subcontratação. Estas - desenvolvidas desde a década de 1920 -, no início, tratava-se de formas de trabalho domiciliar: tecelões adquiriam teares pagando a longo prazo e os instalavam em suas casas, prestando serviços às empresas, junto a suas famílias, nas horas de folga. Aos poucos, foram formando-se as primeiras empresas façonistas. Com o crescimento da produção ao longo dos anos 60, aumenta o número de empresas façonistas, resultando, na década de 70, na intensificação das relações de subcontratação, pois

as grandes empresas passam a utilizá-las como forma de atender a vários propósitos, tais como: as variações da demanda, poupar investimentos em capital constante, cumprir com pedidos pequenos e, finalmente, aproveitar os baixos custos salariais pagos pelas empresas subcontratadas, pelo menos 1/3 mais baratos (INVERNIZZI, 2000).

Contudo, com a mudança tecnológica percebe-se um gradual declínio da subcontratação, na medida em que as firmas começaram a utilizar a nova capacidade instalada para reintegralizar a produção. Além disso,

no período pós-abertura, as empresas passam a enfatizar a produção de tecidos de maior qualidade e o aumento da produtividade, o que torna inviável recorrer às empresas feçonistas, que dispõem apenas de tecnologia ultrapassada (teares mecânicos). Como resultado, muitas empresas feçonistas fecharam por falta de encomendas. Ao mesmo tempo, surgem evidências de que a subcontratação tende a assumir formas mais modernas, envolvendo pequenas empresas tecnologicamente mais atualizadas, capazes de produzir de acordo com as novas exigências de produtividade e qualidade. Constatam-se, também, alguns exemplos de relações mais estreitas entre contratantes e subcontratados, tais como entregas *just in time*, programas conjuntos de desenvolvimento de produtos, assessoria em moda, etc. Além da subcontratação de atividades produtivas, estudos vêm assinalando uma tendência, comum à indústria como um todo, a de subcontratar atividades de manutenção (INVERNIZZI, 2000, p.264).

Resumindo o anteriormente exposto, pode-se observar, segundo Gorini (2000, p.31 e 32), as seguintes transformações estruturais na cadeia têxtil-confecção decorrentes do processo de abertura comercial e do aumento da concorrência externa na década de 1990:

a) a grande concentração da produção no segmento têxtil, de capital intensivo, o que não ocorreu na confecção, onde foi grande a pulverização da produção;

b) o elevado volume de investimentos levou ao aumento da relação capital/trabalho na indústria têxtil, o que não ocorreu com as confecções, segmento marcadamente de mão-de-obra intensiva;

c) o processo de reestruturação implicou o declínio da produção em alguns segmentos, e um exemplo disso foi o declínio da produção de tecidos planos, ao qual se somaram dois efeitos: i) falência de muitas empresas, especialmente os produtores de tecidos artificiais e sintéticos, mais atingidos pelas importações da Ásia; e ii)

substituição da produção de planos pela de malhas de algodão, cujos investimentos são mais baixos e o produto em geral também é mais barato, estando mais acessível à nova parcela de consumidores que o Plano Real incorporou ao mercado;

d) deslocamento regional para o Nordeste brasileiro e demais regiões de incentivo, com formação de cooperativas de trabalho e menores custos de mão-de-obra; e

e) mudança do mix de produção das empresas: algumas reduziram o seu mix de produtos, aumentando as escalas de produção, investindo em equipamentos de última geração e em geral produzindo com custos baixos em regiões de incentivos da Superintendência do Desenvolvimento do Nordeste, Sudene; outras empresas buscaram intensificar a terceirização da sua produção, com maior diferenciação dos produtos, e têm-se voltado cada vez mais para a comercialização (gerenciamento da marca, logística, maior proximidade ao cliente final via franquias ou lojas próprias); e há ainda poucos exemplos de empresas atuando em redes ou prestando serviços de “pacote completo”. Algumas empresas vêm ainda procurando atuar mais diretamente no mercado externo, via investimentos em marcas e canais de distribuição ou ainda via produção externa.

Desta forma, pode-se dizer que diante das transformações impostas pelo projeto neoliberal implementado na década de 90, as empresas têxteis sobreviventes desencadearam estratégias de reestruturação mais significativas, associadas a processos de fusões e aquisições, abarcando, além da introdução de novos equipamentos, a racionalização da produção, a aplicação (ainda não muito difundida) de programas de qualidade, a reformulação das formas de subcontratação e um processo de realocização em regiões ofertantes de mão-de-obra barata. Cabe salientar que a incorporação de novas tecnologias foi e continua sendo realizada de forma muito seletiva, e sua adoção continua bastante monopolizada pelas empresas de grande porte - aliás mais favorecidas pelos incentivos oferecidos para a realização de inversões em novas regiões -, embora recentemente pareça ter começado a difundir-se ao longo da cadeia, pelo menos na direção das empresas de médio porte, difusão que em outros setores industriais já é observada desde o início da década de 90. O parque tecnológico tem idade avançada e é muito heterogêneo (INVERNIZZI,2000).

No plano da organização do trabalho e da gestão, as mudanças são recentes e apontam para aumentar a qualidade dos produtos e reduzir custos. A flexibilização externa da produção, através da subcontratação, está passando por um incipiente processo de transformação, de formas bastante tradicionais de fezonismo para formas de terceirização mais modernas. O recurso à mão-de-obra barata, combinado com investimentos em boa medida subsidiados pelas políticas de atração de indústrias em novas regiões, parece ser uma estratégia muito mais definida para enfrentar as novas condições de concorrência, no curso tortuoso da reestruturação dessa indústria (INVERNIZZI, 2000).

### 2.2.3 – OS REFLEXOS SOBRE O CHÃO DE FÁBRICA

A seguir iremos discutir, em linhas gerais, os impactos e as mudanças da reestruturação produtiva sobre a força de trabalho ocupada na indústria têxtil brasileira. Para tanto, iremos explanar parte da tese de Noela Invernizzi (2000), que copilou e analisou os principais estudos de caso<sup>63</sup> que tinham como enfoque a indústria têxtil ao longo da década de 90.

É importante termos em mente inicialmente, que o processo de mecanização/automação da produção que resultou na redução do conteúdo do trabalho, simplificando-o, se inicia entre os 50 e os anos 80, se tornando uma tendência mais viável ao longo dos anos 80, visto que são incorporadas novas tecnologias, como filatórios *open end* e teares sem lançadeira (INVERNIZZI, 2000).

As mudanças mais significativas atingiram os operadores de máquinas, devido à redução das intervenções manuais e à redução ou desaparecimento de algumas atividades, especialmente aquelas consideradas mais qualificadas, tanto em termos de habilidades manuais quanto de resolução de problemas, e que demandavam longos anos de experiência. Ao mesmo tempo, as atividades mais simples aumentaram. Muitas funções antes desempenhadas pelos operários, tanto na fiação quanto na tecelagem, foram mecanizadas, e suas atividades passaram a ser,

---

<sup>63</sup> Mello e Silva (1990); Corder (1994); Soares (1994); Oliveira (1995); Corrêa (1998); Cardoso (1999); Dias (1999).

essencialmente, de vigilância das máquinas. Tudo isso permitiu às gerências ter muito mais controle sobre a organização da produção (INVERNIZZI, 2000).

Na década de 90, quando as novas tecnologias de base microeletrônica e os mecanismos de controle de produção começaram a se difundir, constatou-se o aprofundamento das mesmas tendências à simplificação, redução das intervenções humanas e eliminação de funções (INVERNIZZI, 2000).

No que tange as mudanças organizacionais, verifica-se uma dinâmica de compensação, onde as tendências à simplificação do trabalho dos operadores, derivadas da mecanização/automação, são de alguma forma compensadas pela introdução de novas funções. Isto pode ocorrer, por exemplo, através da associação de atividades estritamente produtiva com outras indiretamente produtiva, tais como o controle de qualidade - particularmente CEP - com algumas habilidades para a manutenção de rotina dos equipamentos (INVERNIZZI, 2000).

Continuidades também foram percebidas nos estudos levantados por Invernizzi (2000), a forma de qualificação, por exemplo, tradicionalmente baseada na prática do trabalho como meio de aquisição do conhecimento, se manteve nos anos 90, mesmo com a incorporação - ainda que restrita - de novas tecnologias e de mudanças organizacionais. Isso revela, por sua vez, que manejar as novas tecnologias não demandou novas aptidões em relação às exigidas pelo manejo das máquinas convencionais, exceto a maior importância adquirida pela concentração.

Como consequência do predomínio da formação prática na qualificação dos trabalhadores, prevalecem as aptidões não cognitivas (habilidades psicofísicas) sobre as cognitivas. Isso explica o baixo nível de escolaridade imperante nas indústrias têxteis. Não obstante, algumas empresas começaram a exigir nível de ensino médio completo ou incompleto nas novas contratações, enquanto outras desenvolveram programas de ensino interno visando aumentar o nível escolar dos seus funcionários. Todavia, não foi verificado uma relação entre essa tendência para exigir maior escolarização e o processo de modernização tecnológica das empresas, uma vez que o nível de escolaridade dos trabalhadores que manejavam novas e velhas máquinas era semelhante. Em alguns casos, na verdade, essa exigência estava claramente atrelada às inovações organizacionais. Assim, conforme pode dizer que as exigências

educacionais estão mais relacionadas à responsabilidade e à adaptação ao trabalho coletivo, do que a uma exigência específica da tecnologia em si (INVERNIZZI, 2000).

Relativo à escolaridade, nota-se que o quadro de baixa escolarização estava comprometendo a implantação dos novos mecanismos organizacionais toyotistas, como o Programas de Qualidade Total. Há relatos, por exemplo, de implantações de Programa de Sugestões que falharam devido aos trabalhadores não participarem, impedidos de fazê-lo pela incapacidade de apresentar sugestões por escrito. Até mesmo sugestões realizadas oralmente eram dificultadas pela a falta de escolaridade. Deste modo, a implantação de novas formas de gestão da força de trabalho foi acompanhada de maiores demandas de escolaridade (INVERNIZZI, 2000).

No que se refere as novas formas de controle da força de trabalho, temos que no decorrer dos anos 90

a incursão das empresas em mudanças organizacionais e de gestão aponta para um novo "modelo" de controle, que prioriza a adequação do trabalhador a novos valores, seu envolvimento e seu autocontrole. O vertiginoso aumento do desemprego, ocorrido no início da década, parece ter atuado como elo entre ambos "paradigmas" de controle gerencial, disciplinando a força de trabalho e preparando-a para aceitar as novas regras do jogo (INVERNIZZI, 2000, p. 275).

Soma-se a isto a atuação das novas tecnologias como instrumento de controle, eliminando a dependência da produção dos trabalhadores qualificados, homogeneizando e tornando facilmente substituível a força de trabalho e impondo um ritmo de trabalho intenso. A eficiência desse controle tecnológico se traduz no fato de que a função de controle pessoal e direto sobre o trabalho, realizada tradicionalmente pelos contramestres, foi se tornando desnecessária, e seu número começou a decrescer, o que permitiu a redução das camadas de supervisores (INVERNIZZI, 2000).

A mudança tecnológica, ao desqualificar os trabalhadores e reduzir o tempo e custos de formação, permitiu, ainda, a possibilidade de enfatizar os aspectos comportamentais sobre os técnicos como critérios de recrutamento. Nesse sentido, um exemplo de estratégia que começou a ser utilizada pelas empresas, em sua maioria de grande porte, foi a contratação de mão-de-obra sem experiência prévia. Essa estratégia juntamente com o controle imposto pela tecnologia, tende facilitar a

aceitação do ritmo intenso e a prescrição do trabalho, associados aos crescentes níveis de mecanização. Os ganhos em termos de controle e disciplina no chão de fábrica, compensariam os custos com o treinamento dessa mão-de-obra inexperiente (INVERNIZZI, 2000).

Isto deixa claro que a perda das habilidades e conhecimentos tradicionais, causadas pela mecanização, é substituída pela ênfase na responsabilidade do trabalhador para realizar suas atividades em ritmo intenso. Tanto na fiação quanto na tecelagem, o trabalho tornou-se, essencialmente, capacidade de lidar com um intenso ritmo de atividades (INVERNIZZI, 2000). Assim,

com a modernização, a ênfase anteriormente dada ao conhecimento e à informação do operário está tendendo a se deslocar para a questão da responsabilidade, isso implica que a “inteligência” e o controle do processo estão totalmente embutidos nos equipamentos, cabendo ao operador a responsabilidade de cuidar bem destes equipamentos (CORDER, 1994, p.56).

Percebe-se também que a implementação de mudanças organizacionais, mostram a crescente relevância adotada pelo perfil comportamental do trabalhador, peça chave num novo enfoque do controle gerencial. Três indicadores comprovam isso, são eles: I) as mudanças nos critérios e processos de recrutamento e demissão, direcionados a redefinir a composição da mão-de-obra; II) a transmissão de valores adequados à nova realidade produtiva e concorrencial, através de treinamentos, programas de motivação e de um novo relacionamento entre chefias e trabalhadores e, finalmente; III) o surgimento de novos dispositivos de controle ancorados na própria organização do trabalho (INVERNIZZI, 2000).

Nesse sentido, os processos seletivos se tomaram mais rigorosos, empresas que empreenderam mudanças organizacionais de envergadura desativaram progressivamente as formas de recrutamento tradicionais, realizadas através de redes informais de amigos, vizinhos e parentes dos trabalhadores já empregados. Paralelo a isso, os processos de demissão adotaram critérios complementares aos de recrutamento, convergindo para a renovação do perfil comportamental - que envolve critérios não apenas ligados à personalidade, mas também a gênero e idade - e, também, embora de forma menos significativa, do perfil técnico do quadro de

funcionários, modificando os papéis da escolaridade e da experiência (INVERNIZZI, 2000).

Essas políticas empresariais de redefinição do perfil da força de trabalho, pré-requisito para a instauração de formas eficientes de autocontrole, são uma evidência significativa de que essas novas tendências estão associadas à reestruturação organizacional, e não à mudança tecnológica (INVERNIZZI, 2000).

Dois aspectos desse processo devem ser destacados. O primeiro é a tendência à masculinização da força de trabalho, numa indústria que tradicionalmente empregou muito mais mulheres do que homens. Isto ocorre devido as condições de achatamento salarial generalizado e ao contexto de crise e desemprego que “favorecem a indiferenciação na constituição do coletivo de trabalhadores, uma vez que tendem a apagar-se as tradicionais vantagens de se empregar força de trabalho feminina, tais como salários mais baixos e menor organização”. Já o segundo aspecto são as demissões marcadas não apenas por critérios técnicos, mas também político, visando eliminar, particularmente, sindicalistas (CORRÊA, 1994, *apud* INVERNIZZI, 2000, p.277 e 278).

O deslocamento de empresas para novas regiões também pode ser considerado no quadro das estratégias de renovação do perfil da força de trabalho. Com isso, as empresas conseguem reduzir os custos do trabalho em função de se tratar de regiões com amplas reservas de mão-de-obra, redimensionando uma de suas vantagens competitivas tradicionais. Junta-se a isto, o fato de a força de trabalho encontrada nessas regiões possuírem no período pouca experiência industrial e sindical, o que convergia para os novos requisitos produtivos (INVERNIZZI, 2000).

Ainda no que tange a renovação de perfil dos trabalhadores inseridos na indústria têxtil, temos que as empresas passaram a investir na inculcação dos valores e atitudes considerados desejáveis para orientar as práticas e comportamentos adequados aos novos requisitos produtivos. Palestras, treinamentos e instâncias de motivação serviram para desenvolver um espírito de cooperação e parceria dos trabalhadores com os objetivos traçados pela empresa. Através da criação de Grupos de Produtividade e Qualidade, orientados para buscar soluções para problemas produtivos e de um Programa de Sugestões, contando ambos com incentivos financeiros, procurou-se envolver os trabalhadores com as metas de qualidade e

produtividade. Foram também criados sistemas de premiação, valorizando o aumento da produção e a redução do reprocesso. A gerência investiu na transformação do perfil das chefias intermediárias, que se mostravam receosas frente às transformações desencadeadas pela empresa. Foi exigido delas que ouvissem os problemas dos funcionários, que atuassem como comunicadores entre a hierarquia e os trabalhadores, tomando-se seu papel uma chave para a obtenção da cooperação dos funcionários. Seu poder, antes autoritário, transformou-se numa sutil forma de paternalismo, e seu perfil passou a ser o de um "profissional", contratado no mercado de trabalho externo, encerrando-se a antiga prática de recrutar os degraus mais baixos da chefia entre os operários mais antigos (INVERNIZZI, 2000).

O último ponto quanto ao novo enfoque de controle gerencial trata-se da incorporação de dispositivos de controle embutidos nas próprias mudanças organizacionais. Enquanto a tecnologia estabelece principalmente o controle do ritmo de trabalho, a mudança organizacional se propõe assegurar mecanismos que tornem mais transparente a performance dos trabalhadores, favorecendo o desenvolvimento de formas de autocontrole e controle entre eles (INVERNIZZI, 2000).

Assim, por exemplo, quando os trabalhadores concorrem entre si, vigiam uns aos outros e se sentem pressionados a serem participativos, isto é, no momento em que o trabalhador passa a ser responsável pela qualidade do que produz, com autonomia para intervir no processo, há interiorização do controle. A individualização do controle de qualidade que necessita da ampliação do envolvimento de cada trabalhador com a empresa, corre o risco de transformar o direito de participar em dever de apresentar sugestões (INVERNIZZI, 2000).

Observa-se, apesar dos significativos esforços realizados pelas empresas ao longo da década de 90, as formas predominantes de controle continuaram a ser do tipo taylorista, isto é, externas (INVERNIZZI, 2000).

Por fim, vale destacar que o fato de que a mudança organizacional seja recente na indústria têxtil, assim como o são as dificuldades para sua implementação, principalmente devidas ao escassíssimo nível de escolaridade, pode ser uma das razões que explicam esse escasso desenvolvimento de novas alternativas de controle embutidas na organização do trabalho. Isso, porém, também pode ser explicado em termos de uma maior eficácia relativa de outras formas de controle na conjuntura por

que passa a indústria, como, por exemplo, a exercida pelo desemprego e pelas políticas de admissão/seleção orientadas a empregar força de trabalho com um perfil comportamental mais adequado (INVERNIZZI, 2000).

Sabe-se que nas áreas têxteis tradicionais o desemprego em aumento funciona como fator disciplinador e adaptador da força de trabalho às novas condições de produção. Além do desemprego, o risco de precarização das condições de emprego atua também como fator disciplinador. Assim, por exemplo, a perda do trabalho numa grande empresa pode empurrar o trabalhador para empresas menores, com piores condições salariais, e inclusive para pequenas fezonistas, muitas delas atuando sem registro (INVERNIZZI, 2000).

\*\*\*\*\*

De acordo com o que foi exposto neste capítulo podemos dizer que a indústria têxtil nacional, tradicionalmente protegida e prioritariamente orientada para o mercado interno, sofreu forte impacto ao se defrontar com a indiscriminada abertura dos mercados nos anos 90. O principal reflexo disso foi o significativo enxugamento de mão-de-obra, resultante tanto do fechamento de empresas e dos processos de subcontratação, como também da mecanização e automação. Percebe-se também tímidas mudanças oriundas das inovações organizacionais, a exemplo, necessidade de uma força de trabalho com maior escolarização. À vista disso, no próximo capítulo nos debruçaremos sobre a indústria têxtil sergipana, no intuito de compreendermos as transformações que ocorreram nela a partir dos anos 90 e na força de trabalho ali inserida. É a partir dessa investigação que identificaremos de que forma se manifesta a precarização do trabalho nesse *locus*.

### **3 – SOBRE NÓS: O TRABALHADOR TÊXTIL SERGIPANO FRENTE ÀS NOVAS FORMAS DE PRECARIZAÇÃO**

Neste terceiro capítulo nos debruçamos sobre a indústria têxtil sergipana, no intuito de compreendermos de que forma se manifesta a precarização do trabalho nesse âmbito, considerando-se o entrelaçar entre os aspectos macro e micro do processo de reestruturação produtiva, bem como a interação desse processo com a mundialização do capital e o neoliberalismo. Para tanto, iremos recompor sumariamente a formação histórico dessa indústria no estado de Sergipe, contudo, antes disso, trataremos da economia do Nordeste, destacando Sergipe enquanto *locus* marginal circunscrito em uma região periférica. Logo, o objetivo da primeira parte deste capítulo é situar a indústria têxtil sergipana, tanto em termos de sua formação e desenvolvimento, como em termos geoeconômicos.

Em seguida, na segunda parte, iremos analisar de que forma se materializa na indústria têxtil sergipana as mudanças introduzidas pela reestruturação produtiva e a mundialização do capital, e que tiveram como plano de fundo as políticas neoliberais dos anos 90. Isto será feito a partir da investigação da dinâmica dessa indústria durante a década de 90, destacando as principais consequências que recaíram sobre ela. Iremos discorrer, ainda, sobre o atual contexto do setor no estado, levantando alguns dados importantes para entendermos como se encontra a indústria têxtil sergipana hoje. Depois, apresentaremos o perfil do trabalhador têxtil em Sergipe, pontuando quais alterações aconteceram ao longo dos últimos anos. Ou seja, a segunda parte está atrelada a mudanças econômicas, geográficas e político-institucionais, às quais a indústria têxtil sergipana está circunscrita.

Por sua vez, na terceira parte deste capítulo, mediante a análise das informações e dos dados levantados junto aos trabalhadores das empresas investigadas na pesquisa de campo, iremos observar mais de perto as transformações que ocorrem no processo de trabalho da indústria têxtil sergipana a partir dos anos 90. Isto será feito através da análise dos processos de inovações tecnológicas e organizacionais dessas empresas. O objetivo dessa parte é fazer uma análise da realidade local no que tange ao processo de precarização do trabalho, para assim compreendermos em que moldes esse processo se manifesta na indústria têxtil do Estado.

### **3.1 – A INDÚSTRIA TÊXTIL SERGIPANA: FORMAÇÃO HISTÓRICA**

O processo de formação da economia nordestina, assim como da economia sergipana, é marcado por uma perdurável manutenção do atraso com relação a região Centro-Sul. Caracterizada por uma estrutura de propriedade extremamente concentrada, com forte presença do capital fundiário e comercial, coube e ainda cabe a região, o papel de uma economia complementar ao polo, localizado no estado de São Paulo. A partir dos anos 70, tendo em vista criação da Sudene no final da década de 1950, a região torna-se a maior receptora de investimentos no país, fortalecendo o setor industrial, que passou a produzir bens intermediários e assumiu, assim, um novo papel dentro da divisão inter-regional do trabalho no país. No entanto, esse avanço não foi suficiente para superar seu espectro de economia marginalizada, devido a fatores inerentes do seu processo de formação, tais como, baixa produtividade, pouca diversidade, reduzida atualização tecnológica, entre outros. Logo, mesmo em momentos em que a região apresentou um crescimento maior que a média nacional, como no período de 1980 a 1985, ela continuou um “passo atrás” do Centro-Sul do país.

Ao analisamos a formação histórica da indústria têxtil de Sergipe, é preciso ter em mente esse contexto superior no qual ela está inserida. Quem nos orienta no percurso sobre a gênese e desenvolvimento desse setor em Sergipe é Passos Subrinho (2001), que aponta a importância das casas comerciais para a consolidação da indústria têxtil no estado, bem como sua dinâmica nos séculos XIX e XX, com destaque para momentos como o período entre 1907 e 1919, onde a indústria têxtil local teve um desempenho superior à média nacional. O autor também aponta elementos que limitavam a expansão e modernização da indústria têxtil sergipana nesse período, como o alto grau de apropriação dos lucros comerciais por parte dos intermediários.

#### **3.1.1 – NORDESTE E SERGIPE: UM RETRATO DA PERIFERIA CAPITALISTA NACIONAL**

Antes da Crise de 1929, grande parte (37,5%) da indústria brasileira com estrutura diversificada se encontrava em São Paulo, bem como também aí se

encontrava a mais expressiva e adiantada agricultura nacional. De um lado oposto ao de São Paulo, encontrava-se a periferia nacional – aqui inclui-se a região Nordeste do país -, com um desenvolvimento frágil, “salvo raríssimas exceções” (CANO, 1981, p.43).

No que se refere particularmente ao complexo econômico nordestino, ainda no período anterior à Crise de 29, podemos destacar como sua principal característica a estrutura de propriedade extremamente concentrada, com seus principais produtos (açúcar e algodão) marginalizados no mercado externo e, portanto, dependente do mercado interno, porém com preços reduzidos (CANO, 1981; CANO, 1988).

Com a deflagração da crise mundial em 1929, o mercado nacional se volta à produção nacional diante da impossibilidade de manter o crescimento com base na exportação de café, açúcar e outros produtos primários, assim, a economia brasileira é levada a uma reconversão das suas atividades para o mercado interno<sup>64</sup> (MELO, 2012).

Diante de tais transformações, a economia paulista respondeu através da modernização e ampliação as suas bases produtivas, ao passo que a periferia nacional sobrevivia “no estreito limite de suas próprias forças”. A partir daí reforçava-se um processo de competição capitalista inter-regional – já nascido no bojo da década de 1920 -, onde a economia de São Paulo ocupava o papel de provedor da integração do mercado nacional, tornando-se o centro de decisão da acumulação de capital no país, enquanto que restava a periferia nacional cumprir a função de uma economia complementar ao polo, com mínimas chances de competir com ele (CANO, 1981, p.43).

Por efeito da crise do modelo agroexportador o Nordeste tem que enfrentar a reestruturação da agricultura paulista. São Paulo tornou-se nesse período a maior produtora também de açúcar e algodão, justamente os dois produtos exportáveis da economia nordestina. Diante desse quadro a indústria nordestina passaria por diversas dificuldades. Ela cresceria, como cresceu, porém, em estreitos limites próximos à expansão de seu mercado urbano e do crescimento vegetativo da

---

<sup>64</sup> “Essa transição de um modelo econômico primário exportador para um desenvolvimento industrial voltado para dentro foi denominada, por Furtado (1957), de deslocamento do centro dinâmico da economia brasileira” (MELO, 2012, p. 33).

população, além de algumas brechas que surgiram no mercado nacional. Essa sobrevivência decorreu, em parte, devido ao grande tamanho das fábricas nordestinas – principalmente as têxteis – tamanho esse resultado da forte concentração fundiária e do capital comercial (CANO, 1981).

Ainda, no que tange a reestruturação da agricultura paulista, bem como a prevalência econômica do Centro-Sul, conforme Melo (2012, p. 33 e 34):

Para limitar a competição predatória, foi criado o Instituto do Açúcar e do Alcool (IAA), que estabeleceu quotas de produção para cada região do país. Na década de 1940, uma mudança no sistema de quotas estabelecidas pelo IAA previa que uma região poderia ofertar a quota não-preenchida pelas outras, o que vai dar início a um longo processo de deslocamento da atividade açucareira do Nordeste para o Centro-Sul. Com o fim do Estado Novo, em 1945, o IAA voltou a tornar mais flexível o estabelecimento de quotas de açúcar, reduzindo o grau de proteção à produção nordestina. Esse novo quadro implicou um recuo da área plantada de cana-de-açúcar e um retorno parcial à vocação pecuária, mesmo na região do Cotinguiba.

Apesar disso,

A produção das principais indústrias sergipanas, açúcar e têxtil, teve comportamento diferenciado no período 1931-1945. A produção do açúcar em 1945 era, praticamente, a mesma do ano de 1931, oscilando, nesse período, em torno do patamar de 780 mil sacas de 60 kg. A produção de tecidos, inicialmente, foi fortemente ameaçada pela importação proveniente de outras regiões do país e do exterior, mas, a partir de 1936, começou um processo de recuperação que se seguiu até 1943 (MELO, 2012, p.33).

Cabe ressaltar, no que tange a indústria têxtil, que como efeito do acirramento de competição no período pós Segunda Guerra Mundial, as fábricas têxteis do interior do país, inclusive de Sergipe, não conseguiram sobreviver. Na prática, o Nordeste perdeu, nos anos 1950 e 1960, parcela expressiva do mercado têxtil para as fábricas do Sul e Sudeste. Ao final dos anos sessenta, cerca de 70% (68,7%) do mercado nordestino têxtil e de vestuário eram ocupados por produção de fora da região (MELO, 1987), configurando anos difíceis para a indústria têxtil nordestina.

Até o final da década de 50, enquanto a indústria comandava o crescimento da região Sudeste, na região Nordeste o setor agroexportador dava sinais de sua incapacidade para impulsionar o desenvolvimento econômico regional. Sendo assim, o Grupo de Trabalho para o Desenvolvimento do Nordeste (GTDN) propôs estimular

a industrialização nessa região. O estímulo acontecia através de incentivos fiscais e investimento em empresas estatais como Petrobrás, Vale do Rio Doce, entre outras. Paralelo a isso, no início dos anos 60 a recém-criada Sudene investiu esforços e recursos em estudos e pesquisa sobre a presença de recursos naturais nordestinos ao mesmo tempo em que incentivou a implantação da oferta de infraestrutura econômica, sobretudo transporte e energia elétrica, tendo tais investimentos um papel primordial no posterior “dinamismo dos investimentos nas atividades privadas, tanto no setor industrial quanto no terciário” (ARAÚJO, 1997, p.9).

O impacto dessa nova política foi de grande intensidade na estrutura produtiva de Sergipe. Como na maioria dos Estados nordestinos no período anterior à criação da Sudene, Sergipe caracterizava-se, ao final da década de 1950, por apresentar uma estrutura produtiva pouco diversificada com predomínio, no setor rural, da cana-de-açúcar, algodão e pecuária, complementada pelas chamadas culturas de subsistência. Seu setor industrial era marcado, à semelhança dos demais Estados da região, por dois ou três setores de alguma expressão, como a produção têxtil e a de açúcar. Diferenciava-se, contudo, da maioria dos demais Estados, pela riqueza do seu subsolo, o que mais adiante iria proporcionar a oportunidade de exploração de recursos minerais, inclusive petróleo (MELO, 2012).

Na década de 70, por sua vez, ocorre uma inflexão na trajetória de desenvolvimento do Nordeste. Coube a essa região assumir um novo papel no contexto da divisão inter-regional do trabalho do país. Observa-se uma modificação na estrutura industrial nordestina, de tradicional região produtora de bens de consumo não-duráveis (têxtil e alimentar, principalmente), vai se transformando em região industrial especializada em bens intermediários, com destaque para os complexos polos industriais modernos (química, petroquímica, mecânica, metalúrgica, material elétrico e minerais não-metálicos) (ARAÚJO, 1997).

De acordo com Tavares (2011, p. 25),

Vários fatores foram responsáveis por essa mudança, tais como o sistema Finor, os investimentos públicos em infraestrutura econômica, a base industrial de bens intermediários e de substituição de derivados de petróleo, a expansão das exportações e da infraestrutura urbana, a transferência de capital privado em busca de valorização acima da média e a ocupação de novos mercados.

“Sergipe, que já contava com unidade de produção da Petrobras, passou a ser extremamente beneficiado pela política econômica estabelecida no II Plano Nacional de Desenvolvimento (1974-1978)”. Com o rápido crescimento da produção de petróleo, Sergipe passou a ser o segundo maior Estado produtor do país e assim permaneceu por toda a década de 1970. Além disso, os incentivos fiscais para investimentos provenientes da Sudene, possibilitaram as empresas têxteis, sobretudo de grande porte, a atualizar os parques fabris e, em alguns casos, para implantar novas fábricas (MELO, 2012, p.41).

Pode-se dizer então que a partir da década de 1970 a periferia nacional passou a ser a maior receptora de investimento, tanto por sua base de recursos naturais quanto por força de decisões macro políticas do governo federal. No total da formação bruta de capital fixo, contabilizada pelo IBGE/FGV, que inclui investimentos da administração pública e das empresas do governo, verifica-se que o Nordeste passou de 13% do total nacional em 1970 para 17% em 1985 (superior à sua participação no PIB brasileiro). No entanto, esse avanço não foi suficiente para superar as forças econômicas e políticas que sobreviviam à custa da manutenção do atraso. “A industrialização resultante da periferia nacional [...] é de caráter complementar a do centro dominante, e sua grande dependência dos mercados (de insumos e bens de capital e produtos finais), comprova esta assertiva” (CANO, 1988, p.87; ARAÚJO, 1997).

O processo de integração nacional em sua segunda fase (1962-1980), explicitou o aumento da competição inter-regional, o que gerou, por sua vez, efeitos de destruição para a indústria nordestina – sobretudo no ramo têxtil -, dadas as suas características de baixa produtividade, estrutura pouco diversificada, fracas relações capitalistas de produção e reduzida atualização tecnológica (TAVARES, 2011). Esses fatores, segundo Cano (1998), limitaram os lucros da indústria nordestina e impuseram estreitos limites à acumulação de capital, dificultando a diversificação, freando a renovação técnica industrial, além de impedir a competição com a indústria paulista.

Na década de 80 a economia do Nordeste é demarcada por dois momentos, o antes e o depois do ano de 1985. Entre 1980 e 1985 o Nordeste apresentou taxas de crescimento abaixo das verificadas na década anterior, no entanto, seu crescimento continuou a taxas superiores à média nacional, com aumento das exportações, devido

aos efeitos da implantação da nova indústria, diante da maturação dos investimentos associados ao II PND, e das medidas de estímulo ao setor exportador (CANO, 1998).

A partir de 1985 a crise da dívida externa afetou diretamente a economia do Nordeste

devido à sua dependência por investimentos públicos, tanto no que diz respeito à capacidade de investimento dos governos federal e estaduais e à política de incentivos fiscais e financeiros quanto à geração de poder de compra, via emprego e transferência de aposentadorias e pensões. Ratificando, assim, a centralidade que o Estado e a política econômica assumem para a dimensão regional do desenvolvimento do país (TAVARES, 2011, p. 25).

Cabe salientar, no que tange o papel desempenhado pelo setor público no Nordeste, que:

É evidente que o Estado patrocinou fortemente o crescimento econômico nas diversas regiões brasileiras [no entanto] No Nordeste [...] pode-se afirmar que sua presença foi fator fundamental para explicar a intensidade e os rumos do crescimento econômico ocorrido nas últimas décadas. Direta ou indiretamente, foi o setor público quem puxou o crescimento das atividades econômicas que mais se expandiram na região nos anos 70 e 80 [...] o setor público tem, no Nordeste, maior peso na formação bruta de capital fixo total do que na média nacional. Investindo, produzindo, incentivando, criando infraestrutura econômica e social, o Estado se fazia presente com grande intensidade na promoção do crescimento da economia nordestina (ARAÚJO, 1997, p.12).

Na virada dos anos 1980 para os anos 90 o Nordeste, assim como as demais regiões do país, passou por intensas transformações, em razão da combinação perversa da acelerada abertura comercial com a recessão das atividades no mercado interno. Após ter conhecido um período de crescimento da participação no produto industrial entre 1970 e meados dos anos 80, a região Nordeste apresentou - conforme já dito no item "2.2.2" - dificuldades nos anos 90 em colocar-se como opção para os investimentos. A taxa de crescimento da economia sergipana, por exemplo, que havia sido de 10,2% na década de 1970, desacelerou-se para 5,5% na década de 1980 e 3,1% na década de 1990 (MELO, 2012).

Na primeira metade da década de 1990, houve inversão de tendência dos setores da economia nordestina, com crescimento da agropecuária e do setor de serviços na participação do PIB regional acima do desempenho da indústria. Esse fato

deveu-se à significativa queda na produção de petróleo bruto, produto que detém grande peso na formação do valor adicionado da atividade na região (ARAÚJO, 2007).

Nesse sentido, o setor industrial sergipano que chegou a representar 68% do PIB estadual em 1985, declinou acentuadamente sua participação até atingir 33% em 1993. Vale destacar que grande parte dessa queda expressiva, deu-se, assim como na região, à evolução desfavorável do quantitativo e do valor da produção do petróleo sergipano. Já na segunda metade dessa década, a região, Sergipe inclusive, recebeu investimentos relativos à realocização de empreendimento da indústria de não-duráveis, notadamente calçados, obrigada a reestruturar-se em razão da combinação da abertura comercial e da valorização cambial (MELO, 2012).

Deve-se considerar, ainda, que nos anos de 1990, com a redução das inversões do Estado na economia nordestina, ampliaram-se os instrumentos de atração de investimento para os Estados, de forma isolada, através dos incentivos fiscais (ou guerra fiscal) empreendidos por quase todos os Estados nordestinos (TAVARES, 2011).

Verifica-se em Sergipe a implantação de novas empresas, sobretudo de pequeno e médio porte, atraídas pelos Programa Sergipano de Desenvolvimento Industrial, PSDI (FEITOSA, 2007). Desde sua criação, em 1991, o PSDI mostrou efetividade na atração de novas unidades fabris, no entanto, é somente a partir de 1996 que esse programa ganha certo impulso, com a demanda pelos benefícios oferecidos mostrando maior dinamismo, atingindo o ponto mais elevado em 2003. Além disso, a recuperação da economia brasileira depois da mudança do regime cambial em 1999, também reforçou a retomada dos investimentos no setor manufatureira (FEITOSA, 2007; MELO, 2012).

A comparação entre os anos de 1996 e 2003 no que se refere ao número de estabelecimentos industriais e o pessoal ocupado, ilustra bem o efeito do PSDI aliado a mudança de regime cambial em 1999. Enquanto em 1996 registra-se 475 estabelecimentos industriais, em 2003 esse número sobe para 686, uma expansão de 44%. Enquanto que, o pessoal ocupado passa de 19 mil para 27 mil no mesmo período, o que trata de uma expansão 43%, com evidentes reflexos na renda e, por sua vez, no poder de compra local (MELO, 2012).

Os gêneros de maior peso no Valor da Transformação Industrial (VTI)<sup>65</sup> nos anos recentes em Sergipe têm sido a indústria de produtos alimentícios e bebidas, a indústria de minerais não-metálicos (com destaque para a fabricação de cimento), a indústria química, a têxtil, os produtos metalúrgicos e, mais recentemente, a indústria mecânica (fabricação de máquinas e equipamentos). A produção de minerais não-metálicos, a química e a metalúrgica foram os segmentos industriais que tiveram o melhor desempenho e aumentaram suas participações no VTI da indústria sergipana desde 1996. Com o novo ciclo expansivo da economia brasileira, ampliando o poder de compra interno a partir de 2005, os investimentos da indústria em Sergipe ganharam novo impulso. Em 2006, o Cadastro Geral de Empregados e Desempregados (Caged) registrou a criação líquida de 1.142 empregos formais no setor secundário sergipano. Em 2007, o saldo positivo de empregos formais foi de 3.783. Em conjunto, os dois anos somaram 4.925 novos empregos formais, dos quais 2.362 na indústria de transformação, 2.002 na construção civil, 431 na indústria extrativa mineral e 130 nos serviços industriais de utilidade pública (MELO, 2012, p.45 e 46).

Todavia, quando a economia brasileira desacelerou em 2014, o nível de atividade estadual entrou em queda livre, entre 2015 e 2016, e se manteve estagnado, nos anos de 2017 e 2018. A economia de Sergipe foi duramente atingida pela crise nacional: a construção civil e a produção de cimento despencaram e a Petrobras desmobilizou ativos, reduziu intensamente a produção de petróleo e gás e desativou a unidade de produção de fertilizantes nitrogenados. Com os ventos adversos, a recessão não tardou em contaminar o mercado de trabalho e as finanças públicas (MELO, no prelo).

### **3.1.2 – ORIGEM E DESENVOLVIMENTO DO SETOR TÊXTIL DE SERGIPE**

A indústria têxtil, sobretudo os segmentos fiação e tecelagem, tem a dispersão espacial no território nacional como característica do seu processo de formação, aproveitando-se da ampla disponibilidade de matéria-prima, da força de trabalho, oferta de equipamentos importados, relativamente pequena escala mínima de produção necessária, mercados regionais relativamente protegidos por custos de transporte e comercialização, incentivos governamentais e disponibilidade de capitais tanto nas economias exportadoras dinâmicas quanto nas relativamente estagnadas.

---

<sup>65</sup> O VTI representa a diferença entre o que a indústria produz e o que consumiu, e serve como aproximação do valor adicionado pela atividade industrial.

No entanto, o crescimento da indústria têxtil localizada no Centro-Sul do País, especialmente em São Paulo, como destacado no item anterior, pôs essa dispersão espacial da indústria têxtil em ameaça, restando para a indústria têxtil dos outros estados apenas seus mercados locais, na tentativa de impor uma resistência a expansão da indústria têxtil paulista, a qual desbancaria as concorrentes periféricas na década de 1920 e definitivamente após 1930. Nesse sentido, a indústria paulista seria a única de amplitude verdadeiramente nacional, derrotando precocemente os virtuais concorrentes localizados no Rio de Janeiro ou Rio Grande do Sul. Quanto às indústrias de outros estados menores, atuando defensivamente em seus mercados, subsistiriam, restritas aos mercados locais, até o início do processo de integração produtiva do mercado nacional, conduzido pela indústria paulista (PASSOS SUBRINHO, 2001).

Apesar disso, no que diz respeito a indústria têxtil sergipana, observa-se um comportamento divergente. Os tecidos de algodão tiveram na última década do século XIX e início do século XX uma participação reduzida no montante das exportações sergipanas. Entretanto, impulsionados pela implantação de novas fábricas têxteis e ampliação da produção das já existentes, apareceram com certo destaque no valor total das exportações sergipanas, no quinquênio 1906-10, quando atingiram aproximadamente 7% do total. O quinquênio seguinte assistiria a uma brusca elevação para um novo patamar de valor exportado, quando o produto atingiria quase 24% do valor total das exportações sergipanas, tornando-se assim, o segundo produto da pauta de exportações, abaixo apenas do açúcar. Finalmente, nos dois quinquênios da década de 1920, a participação dos tecidos de algodão no valor total das exportações sergipanas se estabilizaria em torno de 29% (PASSOS SUBRINHO, 2001).

Além de ter se destacado, a partir da segunda década do século XIX, no valor total das exportações sergipanas, a indústria têxtil local conseguia colocar em mercados externos ao estado parte crescente de sua produção, atingindo o ápice em 1926, quando 43,3% do valor total da produção de tecidos de algodão foi colocada nos mercados externos (PASSOS SUBRINHO, 2001).

**Tabela 1 - SERGIPE, VALOR DA PRODUÇÃO E EXPORTAÇÃO DE TECIDOS (EM CONTOS DE RÉIS)**

Ano	Produção	Exportação	Exportação
			Produção
1905	2.227	216	9,7%
1907	2.616	178	6,8%
1915	8.856	2.840	32,1%
1919	23.761	3.119	13,1%
1925	30.640	11.271	36,8%
1926	27.463	11.887	43,3%
1927	31.535	10.953	34,7%
1928	30.879	6.394	20,7%
1929	21.844	6.342	29,0%

Fonte: Passos Subrinho (2001).

Como pode ser observado na tabela 1, a partir do ano seguinte, 1927, haveria uma redução no valor das exportações mais intensa que a da produção local de tecidos, de forma que a participação das exportações no valor da produção sergipana de tecidos de algodão também seria reduzida. É interessante notar que aquele ano marcou precisamente a inflexão do período de crescimento que a indústria têxtil brasileira vinha experimentando. A indústria têxtil sergipana, dependente em boa parte dos mercados nacionais, não poderia deixar de sofrer as consequências da crise nacional. Por outro lado, o mercado local, dependendo fortemente do nível de atividade da agricultura exportadora, especialmente do açúcar, também passava, na segunda metade da década de 1920, por acentuada retração (PASSOS SUBRINHO, 2001).

Cabe destacar que os principais mercados nacionais absorvedores das exportações sergipanas eram também importantes centros da indústria têxtil, especialmente São Paulo e Rio de Janeiro (PASSOS SUBRINHO, 2001).

No que tange à gênese da indústria têxtil sergipana, é importante termos em mente que em meados do século XIX a economia sergipana estava fortemente atrelada à praça de Salvador. As exportações e importações da Província eram feitas por intermédio daquela praça. Entretanto, essa situação foi se alterando. Inicialmente

houve um crescimento das exportações diretas para os mercados estrangeiros e, posteriormente, para outras praças do mercado nacional. Essa tendência de diminuição da intermediação da praça de Salvador nas exportações sergipanas era acompanhada e, de certa forma, viabilizada pela fundação de casas comerciais exportadoras da Província, algumas das quais, ligadas a capitais estrangeiros (PASSOS SUBRINHO, 2001).

Observa-se que na virada do século XIX para o século XX, essa redução do papel de intermediação da praça de Salvador no comércio externo do Estado, atrelada ao desenvolvimento do comércio de importações e a consolidação de casas comerciais de exportação e importação, propiciou o desenvolvimento de Sergipe (PASSOS SUBRINHO, 2001).

Nesse sentido, as mais importantes casas comerciais surgidas ou consolidadas nesse período tenderam a uma diversificação de atividades, ocupando-se da exportação, por consignações da produção local, da importação extremamente diversificada de mercadorias nacionais e estrangeiras, de operações financeiras, como agentes de bancos ou por conta própria, representação de companhias de seguros, exploração da navegação ou representação de companhias de navegação e, finalmente, da industrialização de matérias primas locais, especialmente a fiação e tecelagem de algodão (PASSOS SUBRINHO, 2001).

As casas comerciais “Cruz, Irmão & C.” e “Sabino Ribeiro & Cia”, possivelmente as duas principais casas comerciais do Estado nas primeiras décadas do século XX, tinham como características comuns a diversificação de atividades comerciais, financeiras, de seguros, transportes, etc. Contudo, o que chama atenção é o fato de ambas terem em determinado momento construído fábricas de fiação e tecelagem de algodão, sendo a primeira responsável pela Sergipe Industrial – a primeira e mais importante fábrica de fiação e tecelagem de algodão do Estado até os dias atuais. Nota-se que parte considerável das fábricas têxteis do Estado fundadas até 1930 parecem ter em comum a vinculação a essas casas comerciais diversificadas (PASSOS SUBRINHO, 2001).

A Sergipe Industrial quando iniciou sua produção em 1884, detinha o privilégio por determinado período de que não poderia se fundar na Província sem expresse consentimento dos donos desta nenhuma outra fábrica têxtil. Além disso, possuía

também isenção sobre a exportação de tecidos, que até então beneficiava a fábrica. Ambos benefícios não se prologaram por muito tempo e em 1890 são revogados. Contudo, essa revogação não atingiu frontalmente a viabilidade econômica da fábrica, sendo vinculada à principal casa comercial do Estado, possuía um mercado praticamente cativo para seus tecidos grossos, representados pelos sacos para embalar açúcar (PASSOS SUBRINHO, 2001).

A conquista de mercados locais e nacionais fez com que a Sergipe Industrial passasse por expansões sucessivas de produção e capacidade produtiva. Da segunda metade da década de 1880 até o início da década seguinte a Fábrica Sergipe Industrial apresentaria aumentos tanto na produção de tecidos quanto nos indicadores de capacidade produtiva: número de teares, operários empregado e capital. De 1891 até 1907 a produção de tecidos de algodão oscilava, sem, contudo, apresentar tendência ao crescimento, tanto que nesse último ano apresentaria uma produção pouco superior ao primeiro. Entretanto, o reinvestimento de lucros ou o acesso a fontes de financiamento permitiam a continuidade, com algumas postergações, de um programa de aumento da capacidade produtiva e de produção de novas variedades de tecidos. Cabe pontuar, que o número de operários empregados na fábrica era compatível com a ampliação da produção de tecidos, de modo tal que, o número de trabalhadores saltou de 170 no ano de 1886 para 2.175<sup>66</sup> em 1925 (PASSOS SUBRINHO, 2001).

Deve-se lembrar que esses surtos de investimentos e de aumento da produção têxtil da Sergipe Industrial acompanharam uma tendência presente na indústria têxtil sergipana e nacional. Por outro lado, o desempenho da indústria têxtil sergipana, especialmente do gênero a que ela se resumia no Estado -- fiação e tecelagem de algodão -- foi, no período 1907-1919, superior à média nacional, deixando, entretanto, acumular vários problemas que indicavam dificuldades crescente de concorrer no mercado nacional (PASSOS SUBRINHO, 2001).

O ritmo significativamente mais acelerado de crescimento da produção têxtil sergipana, quando comparado com a nacional, deveu-se não apenas à conquista do mercado local de tecidos grossos permitida pela diversificação de atividades das

---

<sup>66</sup> Passos Subrinho (2001) ressalta que esse total indicado de trabalhadores no ano de 1925 parece superestimado, devido a uma possível incorporação de trabalhadores empregados em obras e montagens de equipamentos.

grandes casas comerciais locais, mas também à conquista de fatias do mercado nacional que se tornaram importantes para a produção têxtil local. Entretanto vários problemas que implicavam custos de produção mais elevados estavam indicando que os produtores têxteis sergipanos não poderiam manter e muito menos expandir sua participação nos mercados nacionais cada vez mais competitivos diante da expansão da capacidade produtiva em vários estados (PASSOS SUBRINHO, 2001).

A forma de comercialização, financiamento da produção e relações de produção envolvidas no cultivo do algodão sergipano, muito semelhante à de outros estados nordestinos, é um exemplo do motivo pelo qual os produtores têxteis sergipanos se deparavam com custos de produção elevados. Nesse sentido, o que particulariza a experiência sergipana e que deve ter dado um grau adicional às dificuldades dos produtores sergipanos e elevado a apropriação de lucros comerciais pelos intermediários, desde os descaroçadores até as fábricas têxteis e exportadores, é a ausência do Estado da concorrência das grandes firmas exportadoras de algodão, que em outros “concorreram para rasgar mercado ao produto”, aponta Passos Subrinho (2001).

O capital mercantil utilizando-se de práticas “desleais”, como deprimir o preço pago ao produtor e criação de estoques especulativos, fornece insumos e outros bens a preços extorsivos, entre outros, se apropriava de parte relevante da mais-valia mediante o empobrecimento do produtor direto e a manutenção e recriação de relações de produção, constituindo um obstáculo ao desenvolvimento das forças produtivas diretamente vinculadas à produção de algodão (PASSOS SUBRINHO, 2001).

Essa forma de estruturação da lavoura algodoeira, se, em princípio, representou vantagem diferencial para os industriais têxteis sergipanos, colocou também limites à expansão e modernização da lavoura. A produção algodoeira de Sergipe não conseguiu expandir-se o suficiente para abastecer suas fábricas, exportar, e, principalmente, não conseguiu, competir, em qualidade, com os outros produtores nordestinos, nem, posteriormente, com os paulistas. Em 1916, pela primeira vez, devido às estiagens, as fábricas locais foram obrigadas a importar algodão. Na década de 1920 o consumo interno representou por volta de 80% da produção e, após 1930, o Estado passou a importar o algodão, suprimindo-se, assim,

a antiga vantagem diferencial dos preços depreciados do produto para a indústria têxtil local (PASSOS SUBRINHO, 2001).

Um outro fator que certamente aumentava o custo de produção da indústria têxtil sergipana era o custo de produção de energia. As fábricas têxteis sergipanas produziam a energia necessária ao seu funcionamento principalmente através de caldeiras à vapor. Não havia uma rede pública de energia elétrica que suprisse essas fábricas, de forma que as fábricas precisavam imobilizar capitais na construção de caldeiras e motores movidos à vapor. Assim, 76,6% da potência das máquinas instaladas nas indústrias sergipanas, em 1920, correspondiam às máquinas à vapor. Para o Brasil como um todo essa relação era de 36,2%, no Distrito Federal 9,9%, em São Paulo 29,0%, em Pernambuco 62,4%. Ou seja, nos principais centros industriais do País era crescente a utilização da rede pública de energia elétrica, diminuindo as necessidades de imobilização das indústrias para o seu suprimento de energia. Em Sergipe, como em outros estados do Norte-Nordeste, a ausência dessa rede pública de distribuição de energia elétrica fazia elevar os custos de produção industrial (PASSOS SUBRINHO, 2001).

Quanto à mão-de-obra, temos que em 1920 ainda se constituía em uma vantagem relativa da indústria têxtil sergipana em sua concorrência com outros produtores nacionais.

[Conforme o Censo do citado ano] os operários jornaleiros adultos do sexo masculino ocupados nas indústrias têxteis recebiam um salário médio diário de 5\$239, para o Brasil como um todo, 5\$729 em São Paulo, 6\$720 no Distrito Federal e 3\$360 em Sergipe. Este salário era superior apenas ao pago nos estados que, na época, dispunham de pequena indústria têxtil, como por exemplo, o Rio Grande do Norte, onde esta atingia 2\$532 em média. Por outro lado, em Sergipe a predominância do sexo feminino entre os operários industriais indica uma possibilidade de menor remuneração, e portanto, de menores custos de produção (PASSOS SUBRINHO, 2001, p.113).

A estagnação da economia exportadora sergipana e as dificuldades crescentes de colocação da produção têxtil no mercado nacional, expressas na redução da participação relativa das exportações sergipanas de tecidos em sua produção, levaram a um arrefecimento do ritmo de crescimento da indústria têxtil local. Como vimos, alguns desses sintomas já estavam claros na década de 1920, não obstante o ufanismo de alguns dirigentes políticos. Porém, as décadas seguintes exporiam as

fraquezas da indústria têxtil sergipana. A aceleração do crescimento industrial, dentro do padrão de industrialização restringida fazia unificar os mercados nacionais, aonde o Sudeste Brasileiro, e São Paulo, em especial, se consolidariam como os núcleos industriais nacionais. Entre 1920 e 1940 haveria uma completa reversão no desempenho da indústria têxtil sergipana. Como vimos, entre 1907 e 1920 essa crescerá a um ritmo muito mais acelerado que a indústria têxtil brasileira. Entre 1920 e 1940, entretanto, a indústria têxtil brasileira apresentou um crescimento de 342% no valor nominal de sua produção, enquanto a sergipana apresentou um crescimento de 105%. Com isso a participação do gênero industrial de preparação de fibras, fiação e tecelagem sergipano no nacional foi reduzido de 3,20% em 1920, para 1,49% em 1940, ou seja, abaixo da participação alcançada em 1907 (PASSOS SUBRINHO, 2001).

### **3.2 – A INDÚSTRIA TÊXTEL SERGIPANA FRENTE A ABERTURA COMERCIAL DA DÉCADA DE 90**

Com o intuito de compreendermos de que forma se materializa os efeitos da abertura comercial dos anos 90 na indústria têxtil sergipana, iremos a partir deste momento analisar as modificações que ocorreram nesse setor, discorrer sobre seu atual cenário e descrever o perfil da sua força de trabalho. Cabe colocar, que devido as alterações que ocorreram na Classificação Nacional de Atividades Econômicas, CNAE, nos anos de 1994 e 2006, analisaremos três subperíodos: 1990-2000<sup>67</sup>, para examinar o complexo têxtil; 1994-2005, para observar o comportamento, em particular, do setor têxtil, e; 2006-2018, para discutir sobre a indústria têxtil pós-abertura comercial. Os dados utilizados são, em sua maioria, da Relação Anual de Informações Sociais, RAIS, e correspondem aos empregos formais.

#### **3.2.1 – OS EFEITOS DAS POLÍTICAS NEOLIBERAIS**

---

<sup>67</sup> A análise desse período é justificada e possível pois observa-se o complexo têxtil, utilizando-se a classificação do IBGE por subsetor, indústria têxtil - código 11. Bancos de dados RAIS.

Como vimos no capítulo dois, nos anos 90 as políticas de corte neoliberal, em particular a abertura comercial indiscriminada e a sobrevalorização cambial, repercutiram drasticamente sobre indústria têxtil nacional, principalmente no que tange a retração do emprego e de unidades de produção. Na indústria têxtil de Sergipe esse movimento não foi muito diferente, contudo, como veremos a seguir, guarda suas particularidades.

Analisando o número de unidades produtivas - por porte da empresa - no período de 1994 a 2005 (tabela 2), temos que o setor têxtil sergipano ao contrário do nacional registrou um aumento de 55% no total de empresas instaladas, ao passo que o setor de confecção apresentou um crescimento de 72%. As microempresas do setor têxtil foram ampliadas em 16 unidades fabris, enquanto que nas confecções houve um acréscimo de 40 unidades produtivas. O total de unidades locais de pequeno porte, por sua vez, teve um aumento mais significativo no setor têxtil, que ganhou 10 unidades fabris nesse ínterim, já nas confecções houve um incremento de 1 unidade. No que se refere as empresas de médio porte do setor têxtil, temos que ao longo do período analisado houve uma variação entre 7 e 10 unidades produtiva instaladas, chegando ao ano de 2005 com o mesmo quantitativo que 1994. Já o setor de confecção que em 1994 não possuía nenhuma empresa instalada de médio porte, em 2005 registrou 7 unidades produtivas. Verifica-se, ainda, uma redução de 100% no número de estabelecimentos de grande porte em ambas as indústrias<sup>68</sup>.

**Tabela 2 - SERGIPE: UNIDADES LOCAIS POR PORTE COMPLEXO TÊXTIL (1994-2005)**

ANO	INDÚSTRIA TÊXTIL (1)				CONFECÇÃO (2)				TOTAL (1) + (2)
	MI	P	ME	G	MI	P	ME	G	
1994	22	1	10	5	55	9	0	1	103
1995	21	6	10	4	56	5	0	0	102
1996	16	4	7	3	56	1	0	1	88
1997	23	7	7	5	67	3	1	0	113
1998	24	6	8	2	67	7	0	1	115
1999	24	7	8	1	68	7	1	1	117
2000	24	8	9	0	58	6	2	1	108
2001	24	12	9	0	63	10	1	1	120

<sup>68</sup> A indústria nacional de confecção, ao contrário, apresentou um aumento de 22,3% no número de unidades instaladas, considerando o período de 1990/2000.

ANO	INDÚSTRIA TÊXTIL (1)				CONFECÇÃO (2)				(1) + (2)
	MI	P	ME	G	MI	P	ME	G	
2002	24	10	7	2	72	13	2	0	130
2003	32	9	9	0	80	9	6	0	145
2004	35	9	8	0	84	13	5	0	154
2005	38	11	10	0	95	10	7	0	171

Fonte: RAIS. Elaboração própria.

Diante disso, pode-se dizer que, no período observado, as micro e pequenas empresas foram as responsáveis pelo crescimento de unidades instaladas no setor têxtil sergipano. Nesse sentido, cabe aqui destacar que o aumento do número de unidades produtivas na cadeia têxtil sergipana, sobretudo, de menor porte, é fruto dos incentivos fiscais concedidos pelo PSDI, principalmente a partir de 1996. Outra observação que deve ser feita é que a mobilidade de médias e grandes empresas do Sudeste para o Nordeste e Sul do país nos anos 90 foi sentida somente no setor de confecções (médio porte) de Sergipe, visto que a média unidade produtiva do setor têxtil manteve seu quantitativo e a grande empresa “deixou de existir”.

Ainda, percebe-se que somente entre os anos de 2004 e 2005, foram criadas 7 unidades produtivas têxteis e 10 de confecção. Esse comportamento pode ser explicado pela recuperação da renda e ampliação do crédito a partir de 2004, bem como pelo conseqüente aumento do consumo de famílias “menos favorecidas”, já que o setor têxtil sergipano tem o mercado interno como seu principal eixo de acumulação<sup>69</sup>. Esta tendência, aliás, terá continuidade no setor têxtil durante o restante dos anos 2000, conforme veremos no “item 3.2.2”.

No que diz respeito especificamente ao setor têxtil, ao analisar o número de estabelecimentos por segmento<sup>70</sup> (tabela 3), verifica-se que somente a fiação teve uma redução, cerca de 20% (-1 unidade produtiva). De maneira oposta, a tecelagem, a fabricação de tecidos de uso doméstico e a malharia tiveram um aumento bastante significativo, 57%, 100% e 40%, respectivamente. Nota-se que o comportamento da

<sup>69</sup> Conforme o Anuário Socioeconômico de Sergipe (2019), cerca de 40% das receitas brutas da Indústria de Transformação em Sergipe advém de vendas para outros estados brasileiros, com destaque para os ramos Têxtil, com cerca de 60%.

<sup>70</sup> De acordo com o CNAE 1.0 o setor têxtil possui sete segmentos: 17.1 - beneficiamento de algodão; 17.2 - fiação de algodão; 17.3 - tecelagem de algodão; 17.4 - fabricação de artigos de uso doméstico; 17.5 - acabamentos em fios; 17.6 - fabricação de artefatos têxteis, exceto vestuário e; 17.7 - fabricação de tecidos de malha. No entanto, neste momento fazemos uma análise mediante os quatro setores mais representativos: fiação, tecelagem, fabricação de artigos de uso doméstico e malharia.

tecelagem, em particular, contraria o que ocorreu com a tecelagem nacional, que registrou um decréscimo de 33,1%<sup>71</sup>.

**Tabela 3 - SERGIPE: UNIDADES LOCAIS POR SEGMENTO INDÚSTRIA TÊXTIL (1994-2005)**

ANO	FIAÇÃO DE ALGODÃO	TECELAGEM DE ALGODÃO	FABRICAÇÃO DE ARTIGOS DE TECIDO DE USO DOMÉSTICO	FABRICAÇÃO DE TECIDOS DE MALHA
1994	5	7	5	5
1995	3	9	8	9
1996	2	10	6	4
1997	2	11	9	4
1998	2	9	9	5
1999	2	12	11	2
2000	5	11	8	1
2001	5	10	6	5
2002	5	10	8	2
2003	4	11	5	4
2004	4	12	12	4
2005	4	11	10	7

Fonte: RAIS. Elaboração Própria

Por outro lado, quando analisamos a variável número de trabalhadores empregados no período entre 1990 e 2000 (tabela 4), percebe-se que mesmo com o crescimento no total de estabelecimento observado anteriormente, o complexo têxtil sergipano registrou um decréscimo de 46% no total de empregados. Isto significa, em termos absolutos, que 4.518 pessoas perderam seus empregos. Nota-se, ainda, que essa redução foi mais acentuada na indústria têxtil do que na indústria de confecção, 47% e 41%, respectivamente.

<sup>71</sup> Entre os anos de 1990 e 2000 (IEMI, 2001).

**Tabela 4 - SERGIPE: TRABALHADORES EMPREGADOS COMPLEXO TÊXTIL (1990-2000)**

<b>ANO</b>	<b>INDÚSTRIA TÊXTIL</b>	<b>CONFECÇÃO</b>	<b>TOTAL</b>
1990	7251	2671	9922
1991	6598	2556	9154
1992	6156	2565	8721
1993	6434	2020	8454
1994	7041	1303	8344
1995	5805	442	6247
1996	4527	924	5451
1997	5351	913	6264
1998	4117	1265	5382
1999	3707	1624	5331
2000	3834	1570	5404

Fonte: RAIS. Elaboração própria.

Verifica-se, ainda, que houve um crescimento do número de trabalhadores empregados em todos os portes de empresa (micro, 43%; pequena, 69%; média, 73%) do complexo têxtil, com exceção da grande unidade produtiva, que dispensou 6.459 trabalhadores, um decréscimo de 91% na absorção de mão-de-obra, como mostra a tabela 5. Ou seja, a maioria dos trabalhadores que perderam seus empregos, entre 1990 e 1999, pertenciam a unidades fabris de grande porte. É interessante pontuar que o número de trabalhadores ativos em unidades fabris de grande porte teve durante a segunda metade da década de 80 uma trajetória crescente, chegando a registrar 7.966 trabalhadores<sup>72</sup> empregados no ano de 1989.

<sup>72</sup> RAIS (1989), IBGE subsetor – indústria têxtil (código 11).

**Tabela 5 - SERGIPE: TRABALHADORES EMPREGADOS SEGUNDO PORTE COMPLEXO TÊXTIL (1990-2000)**

<b>ANO</b>	<b>MICRO</b>	<b>PEQUENA</b>	<b>MÉDIA</b>	<b>GRANDE</b>
<b>1990</b>	287	362	2155	7118
<b>1991</b>	340	320	2320	6174
<b>1992</b>	298	230	2013	6180
<b>1993</b>	225	329	2168	5732
<b>1994</b>	459	437	3109	4339
<b>1995</b>	395	572	2618	2662
<b>1996</b>	452	340	1976	2683
<b>1997</b>	509	508	2303	2944
<b>1998</b>	453	608	2605	1716
<b>1999</b>	447	573	3144	1167
<b>2000</b>	411	612	3722	659

Fonte: RAIS. Elaboração Própria.

Ainda concernente ao pessoal ocupado, só que agora observando o setor têxtil, em particular, nota-se através da tabela 6, que diferentemente do que aconteceu no complexo têxtil, não só as grandes empresas, mas como também as micro apresentaram uma redução no número de trabalhadores empregados. O decréscimo do pessoal ocupado na empresa micro foi na ordem de 8%, enquanto que nas unidades produtivas de grande porte foi de 100%. As unidades produtivas de pequeno e médio porte, por seu turno, aumentaram a absorção de mão-de-obra em 823% e 16%, respectivamente.

**Tabela 6 - SERGIPE: TRABALHADORES EMPREGADOS SEGUNDO PORTE INDÚSTRIA TÊXTIL (1994-2005)**

<b>ANO</b>	<b>MICRO</b>	<b>PEQUENA</b>	<b>MÉDIA</b>	<b>GRANDE</b>
<b>1994</b>	160	71	3109	3701
<b>1995</b>	125	400	2618	2662
<b>1996</b>	124	290	1976	2137
<b>1997</b>	128	337	1942	2944
<b>1998</b>	119	306	2605	1087
<b>1999</b>	131	286	2772	518
<b>2000</b>	148	375	3311	0
<b>2001</b>	109	517	3337	0
<b>2002</b>	100	463	2279	1042
<b>2003</b>	155	465	3246	0
<b>2004</b>	151	495	2832	0
<b>2005</b>	148	655	3607	0

Fonte: RAIS. Elaboração Própria.

Chamamos atenção para dinâmica que ocorre entre as empresas de médio e grande porte do setor têxtil. De acordo com tabela 2 nos anos de 2000, 2001, 2003, 2004 e 2005 não há registros de unidades produtivas de grande porte, o que pode sinalizar o fechamento de fábricas, no entanto, o que se percebe, examinando a tabela 6, é que na verdade o que se sucedeu foi que, por exemplo, a empresa de grande porte que existia em 1999 passou a ser classificada como de médio porte em 2000 devido à redução de pessoal, acontecendo o mesmo em 2002. Contudo, vale ressaltar que entre 1994-1999 as fábricas de médio e grande porte foram conduzidas por sua própria dinâmica, registrando ambas nesse período uma redução de pessoal ocupado de 11% e 86%, nessa ordem.

Por fim, ao analisarmos o número de trabalhadores empregados por segmento (tabela 7), os dados revelam que, no período analisado, 1994-2005, o segmento de fiação liderou as baixas (-81%), deixando 1.188 pessoas desempregadas, seguido da malharia, que teve cerca de 57% de decréscimo no número de pessoal ocupado. Já o segmento de fabricação de artigos de tecidos de uso doméstico apresentou melhora

no número de pessoal ocupado, um acréscimo de 56%. Por fim, temos que a tecelagem também registrou um crescimento, porém, moderado, cerca de 8%.

**Tabela 7 - SERGIPE: NÚMERO DE TRABALHADORES EMPREGADOS POR SEGMENTO INDÚSTRIA TÊXTIL (1994-2005)**

ANO	FIAÇÃO DE ALGODÃO	TECELAGEM DE ALGODÃO	FABRICAÇÃO DE ARTIGOS DE TECIDO DE USO DOMÉSTICO	FABRICAÇÃO DE TECIDOS DE MALHA
1994	1475	2336	735	426
1995	813	2458	1657	660
1996	39	2489	1752	158
1997	53	2178	1952	793
1998	60	1490	1898	42
1999	10	1450	1821	0
2000	88	2229	933	5
2001	123	2305	951	71
2002	151	2297	966	6
2003	107	2296	885	11
2004	143	1785	983	66
2005	287	2523	942	182

Fonte: RAIS. Elaboração Própria.

É interessante observar que a queda mais abrupta no setor de fiação (-99%), no que diz respeito ao número de trabalhadores, ocorre entre 1994 e 1999, período no qual deu-se a fase de ultra-abertura da economia. É dentro desse período também, que a tecelagem registra uma redução de 32% (entre os anos de 1997 e 1998) no pessoal ocupado, no entanto, nota-se, que após a desvalorização da moeda (1999), tanto a fiação, como a tecelagem começaram a absorver um número maior de mão-de-obra.

Ademais, quando confrontamos os dados do segmento fiação nos anos de 1994 e 2004, temos que em 1994 com 5 unidades produtivas ele empregava 1.475 pessoas, no entanto, no ano de 2004, com apenas uma unidade produtiva a menos, ou seja, 4 unidades instaladas, ele dispõe de 143 trabalhadores. Da mesma forma, a malharia que funcionava com 426 pessoas em 1994, tendo 5 fábricas instaladas, no ano de 2004, com 4 unidades produtivas operava com 66 trabalhadores. Nesse sentido, percebe-se também que a tecelagem que teve um acréscimo de 57% no

número de unidades locais, teve um aumento sete vezes menor no número de trabalhadores empregados.

Isto é, a indústria têxtil sergipana para ser competitiva, assim como a indústria nacional, recorreu na década de 90, a incorporação de equipamentos e tecnologias, tornando-se mais intensiva em capital. Assim, dado o exposto até aqui, pode-se dizer que o processo de reestruturação produtiva na indústria têxtil sergipana se materializou mediante o aumento da relação capital/trabalho, tendo como consequência mais imediata a redução de empregos, sobretudo nas empresas de médio e grande porte do setor de fiação<sup>73</sup>.

É importante destacar, como veremos mais adiante, que a inovação tecnológica é apenas um aspecto desse processo na indústria têxtil de Sergipe. Contudo, antes de adentrarmos nessa discussão iremos discorrer sumariamente sobre como a indústria têxtil sergipana se encontra nos dias atuais.

### **3.2.2 – ATUAL CONTEXTO DO SETOR EM SERGIPE**

Na década seguinte a abertura comercial, a indústria têxtil sergipana é marcada pelo fechamento de unidades fabris e fusões. A Santista, por exemplo, presente em Sergipe desde 1987, fechou suas portas em 2008 sobre alegação da fase difícil frente à valorização do real, à competição de importações asiáticas e a outros fatores que limitavam as possibilidades de venda de tecidos denim. Dois anos mais tarde, no município de Estância, ocorre a fusão entre o grupo Constâncio Vieira e a Companhia Industrial Têxtil. Assim, o movimento de redução de trabalhadores empregados observados nos anos 90 tem continuidade nos anos 2000, agora não somente como resultado da introdução novas tecnologias, mas também como efeito do fechamento de unidades fabris e fusões.

De acordo com a tabela 8, podemos notar que no período analisado (2006 a 2018), houve um aumento de 148% no número de unidades produtivas instaladas, um acréscimo, em termos absolutos, de 93 unidades fabris. Nota-se também, que o

---

<sup>73</sup> De acordo com Keller (2010), o setor de fiação por ser o segmento mais intensivo em capital e por depender de escalas maiores de produção, foi o que realizou, em nível nacional, os maiores volumes de investimentos em máquinas, equipamentos e peças de reposição.

número de unidades instaladas teve uma trajetória predominantemente positiva até 2015. Já o número de trabalhadores empregados apresentou uma redução de 17%. Observa-se, ainda, que a queda verificada nessa variável, entre os anos de 2008 e 2009, deve-se, em parte, ao fechamento da Santista.

**Tabela 8 - SERGIPE: UNIDADES LOCAIS E TRABALHADORES EMPREGADOS INDÚSTRIA TÊXTIL (2006-2018)**

<b>ANO</b>	<b>UNIDADES LOCAIS</b>	<b>TRABALHADORES EMPREGADOS</b>
<b>2006</b>	63	4405
<b>2007</b>	60	4393
<b>2008</b>	71	4156
<b>2009</b>	95	3792
<b>2010</b>	125	4446
<b>2011</b>	151	4422
<b>2012</b>	161	4282
<b>2013</b>	176	4494
<b>2014</b>	198	4478
<b>2015</b>	200	3932
<b>2016</b>	180	3534
<b>2017</b>	162	3547
<b>2018</b>	156	3678

Fonte: RAIS. Elaboração Própria.

Ao analisamos as variáveis unidade produtiva e trabalhadores empregados por segmento (tabela 9), considerando o período entre 2006 e 2018, percebe-se que o número de estabelecimento teve um aumento tanto na fiação, como na fabricação de artefatos têxteis para uso doméstico, 25% e 408%, respectivamente. Este aumento deve-se tanto à continuidade dos incentivos fiscais do PSDI, como a recuperação da renda e ampliação do crédito verificada a partir de 2004. Vale pontuar, ainda, que grande parte do crescimento dos empreendimentos do segmento de fabricação de artefatos têxteis para uso doméstico ocorreu entre as empresas de menor porte, que representavam em 2018 cerca de 93%<sup>74</sup> do total de empresas instaladas nesse segmento. Observa-se também que o comportamento do setor de fiação se difere do verificado na análise para os anos de 1994 a 2005, onde o número de unidades instaladas tinha sido reduzido. O setor de tecelagem, por sua vez, quando considerado o período entre 2006 e 2018, teve uma redução de 29% no número de

<sup>74</sup> (RAIS, 2018).

unidades instaladas, comportamento também distinto da análise apresentada no “item 3.2.1”, quando foi verificado um aumento de 57% no número de suas unidades fabris.

**Tabela 9 - SERGIPE: UNIDADES LOCAIS E TRABALHADORES EMPREGADOS INDÚSTRIA TÊXTIL POR SEGMENTO (2006-2018)**

ANO	FABRICAÇÃO DE ARTEFATOS TÊXTEIS PARA USO DOMÉSTICO		PREPARAÇÃO E FIAÇÃO DE FIBRAS DE ALGODÃO		TECELAGEM DE FIOS DE ALGODÃO	
	Nº ESTAB*	Nº TRAB*	Nº ESTAB	Nº TRAB	Nº ESTAB	Nº TRAB
2006	26	1137	8	473	7	2364
2007	36	1258	7	530	7	2201
2008	49	1399	7	522	7	1920
2009	68	1492	10	483	7	1448
2010	92	1760	11	651	7	1620
2011	116	1766	12	617	6	1641
2012	131	1677	11	566	6	1617
2013	145	1876	11	593	7	1833
2014	165	1923	12	624	8	1791
2015	167	2016	12	583	6	1181
2016	148	1942	10	503	6	910
2017	138	1977	8	464	5	916
2018	132	1973	10	418	5	931

Fonte: RAIS. Elaboração Própria.

\*Nº ESTAB: número de estabelecimentos; Nº TRAB: número de trabalhadores empregados.

Quanto ao número de pessoas empregadas, nota-se que houve crescimento somente no setor de fabricação de artefatos têxteis para uso doméstico, um acréscimo de 74%, o que significa que foram gerados 836 empregos nesse setor no período analisado. Esse aumento tem relação com a expansão do número de estabelecimentos. Já a fiação e a tecelagem apresentaram uma redução na absorção de mão-de-obra, 12% e 60%, respectivamente, como mostra a tabela 9. Cabe destacar que, fazendo um comparativo entre os períodos de 1994 a 2005 e 2006 a 2018, o setor de fiação registrou uma recuperação no número de trabalhadores empregados neste último, posto que no primeiro íterim verifica-se uma média de 279 trabalhadores, ao passo que no segundo esse número é de 541 trabalhadores. Apesar disso, o quantitativo de trabalhadores no setor de fiação continuou distante do registrado no ano de 1994 (1.475 trabalhadores).

Faz-se necessário ressaltar o comportamento da tecelagem, que teve entre os anos de 2006 e 2018 uma redução tanto no número de unidades produtivas instaladas, quanto no número de pessoal ocupado, comportamento este, como já dito com relação às unidades locais, contrário ao analisado no período entre 1994-2005. Isto nos diz que o processo de modernização pelo qual a fiação passou, nos anos 90, foi experimentado pela tecelagem somente a partir da segunda metade dos anos 2000.

Fortemente atingida pela abertura comercial dos anos 90, como já assinalado, a indústria têxtil sergipana reduziu sua participação no VTI no ano de 2000 a menos de 1/3 do que apresentava em 1996, com perda de 17,79 p.p. de participação entre os anos de 1996 e 2006. Verifica-se que já na primeira década do novo século o setor têxtil apresentou certa recuperação, o que propiciou o ganho de 2,2 p.p de participação, considerando o intervalo entre 2000 e 2006. Ainda, entre os anos de 2007 e 2010, a indústria têxtil registrou uma taxa média de participação de 12,1%. A partir de 2012 o setor assiste ao seu pior momento, chegando a registrar em 2014 a menor participação no período analisado, 7,8%, como mostra a tabela 10.

**Tabela 10 - SERGIPE: EVOLUÇÃO DA PARTICIPAÇÃO DA INDÚSTRIA TÊXTIL NO VALOR ADICIONADO DA TRANSFORMAÇÃO INDUSTRIAL (1996-2017)**

<b>ANO</b>	<b>INDÚSTRIA DE TRANSFORMAÇÃO</b>	<b>INDÚSTRIA TÊXTIL</b>	<b>PARTICIPAÇÃO NA INDÚS. DE TRANSFORMAÇÃO (%)</b>
1996	281.850	81.763	29,0
1997	297.226	52.846	17,8
1998	391.549	89.753	22,9
1999	482.453	56.263	11,7
2000	641.777	58.462	9,1
2001	906.028	88.282	9,7
2002	1.049.355	115.121	11,0
2003	1.237.439	141.122	11,4
2004	1.413.868	174.406	12,3
2005	1.402.688	143.705	10,2
2006	1.512.728	171.058	11,3
2007	1.329.435	187.867	14,1
2008	1.734.139	218.209	12,6

ANO	INDÚSTRIA DE TRANSFORMAÇÃO	INDÚSTRIA TÊXTIL	PARTICIPAÇÃO NA INDÚS. DE TRANSFORMAÇÃO (%)
2009	1.699.944	185.630	10,9
2010	1.930.864	218.462	11,3
2011	2.215.071	259.119	11,7
2012	2.279.279	209.214	9,2
2013	2.921.718	245.564	8,4
2014	2.756.737	214.639	7,8
2015	2.939.032	298.775	10,2
2016	2.610.400	209.036	8,0
2017	2.710.591	225.005	8,3

Fonte: IBGE/PIA. Elaboração Própria.

Cabe ressaltar que essa queda de participação foi experimentada não somente pela indústria têxtil de Sergipe, mas também da região Nordeste e do país como um todo. Nesse sentido, de acordo com Rafael Cervone,<sup>75</sup> então presidente da Associação Brasileira da Indústria Têxtil e de Confecção (Abit) em 2015, “além da competitividade com a importação de produtos da Ásia, são os impostos cobrados às indústrias, os exageros da legislação trabalhista e o cenário incerto da economia brasileira” os motivos que fortalecem este atual cenário da indústria têxtil nacional.

### 3.2.3 – PERFIL DO TRABALHADOR TÊXTIL EM SERGIPE

Em relação aos traços que marcam o perfil da força de trabalho têxtil, é interessante observar o forte predomínio de homens no setor. Em 1994, a população formalmente contratada na indústria têxtil sergipana compunha-se de 76,05% de homens e 23,95% de mulheres. Em 2006 e 2018, os percentuais apresentam alterações modestas dessa composição, como mostra a tabela 11. Cabe dizer que essa predominação masculina também é identificada na indústria têxtil nacional, no entanto, com uma representação menor, uma média nos referidos anos, de cerca de 62,8%.

<sup>75</sup> Entrevista concedida ao jornal “Estado de Minas” em 25/02/15.

**Tabela 11 - SERGIPE: TRABALHADORES NA INDÚSTRIA TÊXTIL POR SEXO (%) - (1994, 2006, 2018)**

SEXO	ANOS		
	1994	2006	2018
<b>MASCULINO</b>	76,05	80,48	77,13
<b>FEMININO</b>	23,95	19,52	22,82
<b>TOTAL</b>	100	100	100

Fonte: RAIS. Elaboração Própria.

Cabe destacar que, no ano de 2018, grande parte da força de trabalho feminina (31,4%)<sup>76</sup> da indústria têxtil sergipana exercia alguma função atrelada a costura, como, por exemplo, “costureira na confecção em série” e “costureira, a máquina de confecção em série”, sendo ampla maioria, 76,6%, empregada no setor de Fabricação de Artefatos Têxteis para Uso Doméstico. Em setores como fiação e tecelagem apenas 8% e 10,3% dos que trabalham, respectivamente, são mulheres. Segundo Jinkings (2001), essa maior participação feminina em postos ligados a costura é coerente com a divisão sexual do trabalho nas indústrias têxteis, onde os homens têm participação maior nos setores de tecelagem e transporte de produtos e insumo, ao passo que as mulheres ocupam postos nos setores de “costura”.

No que se refere a remuneração, de forma geral, o valor da remuneração média apresentou um movimento de queda: em 1994, o trabalhador recebia 2,86 salários mínimos, em 2006 esse valor era maior, 2,06 salários e, em 2018, seu salário médio fica em 1,59 salários mínimos (tabela 12). Quando é feito um recorte por sexo, observa-se que os níveis de remuneração das mulheres são bem inferiores aos dos homens, no entanto essa diferença vem diminuindo, visto que a redução na remuneração dos homens vem sendo mais acentuada. Vale salientar, ainda, que entre 1990 e 2002 o salário mínimo brasileiro perdeu, em termos reais, 22% do seu poder de comprar, o que torna a situação ainda mais crítica nesse período.

<sup>76</sup> RAIS (2018).

**Tabela 12 - SERGIPE: REMUNERAÇÃO MÉDIA (SM) DOS TRABALHADORES NA INDÚSTRIA TÊXTIL POR GÊNERO (1994, 2006, 2018)**

<b>ANO</b>	<b>H e M</b>	<b>HOMENS</b>	<b>MULHERES</b>
<b>1994</b>	2,86	3,09	2,13
<b>2006</b>	2,06	2,18	1,58
<b>2018</b>	1,59	1,69	1,28

Fonte: RAIS. Elaboração Própria.

Fazendo um comparativo das remunerações médias, por faixa, nos anos de 1994, 2006 e 2018, nota-se que houve um crescimento da participação de trabalhadores com menor remuneração entre o total de trabalhadores têxteis. Em 1994, os trabalhadores concentravam-se fortemente na faixa de remuneração até 3,00 salários mínimos – aproximadamente 72% do total da força de trabalho têxtil de Sergipe. No entanto, em 2018, este percentual sobe para 92% (tabela 13). Isto deu-se, em grande medida, em razão do aumento da participação de trabalhadores na faixa de remuneração entre 1,01 e 1,50 salários mínimos.

**Tabela 13 - SERGIPE: REMUNERAÇÃO MÉDIA (%) POR FAIXA DOS TRABALHADORES NA INDÚSTRIA TÊXTIL (1994, 2006, 2018)**

<b>FAIXA SALARIAL (SM)</b>	<b>1994</b>	<b>2006</b>	<b>2018</b>
<b>0 – 0,50</b>	0,01	0,82	3,10
<b>0,51 – 1</b>	1,24	3,20	6,04
<b>1,01 – 1,50</b>	16,33	45,33	55,14
<b>1,51 – 2</b>	24,22	24,90	16,61
<b>2,01 – 3</b>	30,11	14,05	10,85
<b>3,01 – 4</b>	13,44	4,43	2,31
<b>4,01 – 5</b>	6,52	2,22	0,76
<b>5,01 – 7</b>	3,91	1,52	1,03
<b>7,01 – 10</b>	1,80	1,20	0,38
<b>10,01 – 15</b>	0,99	1,09	0,41
<b>15,01 – 20</b>	0,24	0,20	0,05
<b>Mais de 20</b>	0,67	0,39	0,16

Fonte: RAIS. Elaboração Própria.

A disparidade salarial entre homens e mulheres fica explicitada por meio da maior diferença encontrada nos anos analisados: no ano de 1994, o salário das mulheres com superior completo equivalia a somente 31% do salário de um homem com a mesma escolaridade. Essa diferença salarial é mantida nos demais anos, 2006 e 2018, no entanto localiza-se naquele ano na faixa de trabalhadores com superior incompleto e, neste, na faixa com superior completo (tabela 14).

**Tabela 14 - SERGIPE: GRAU DE ESCOLARIDADE, SEXO E REMUNERAÇÃO MÉDIA (SM) DOS TRABALHADORES DA INDÚSTRIA TÊXTIL (1994, 2006, 2018)**

ESCOLARIDADE	ANOS					
	1994		2006		2018	
	Ren. Média (H)	Ren. Média (M)	Ren. Média (H)	Ren. Média (M)	Ren. Média (H)	Ren. Média (M)
<b>ANALFABETO</b>	2,46	2,04	1,29	1,34	1,16	0,84
<b>ATÉ 5º IMCOMP</b>	2,51	1,86	1,67	1,13	1,43	0,98
<b>5º COMPL FUND</b>	2,60	2,07	1,91	1,28	1,53	0,73
<b>6º A 9º FUND</b>	2,71	1,89	1,71	1,40	1,38	1,02
<b>FUND COMPL</b>	2,94	1,92	1,77	1,25	1,50	1,18
<b>MEDIO IMCOMP</b>	3,02	2,11	1,75	1,39	1,32	1,05
<b>MEDIO COMPL</b>	4,22	3,25	2,37	1,52	1,62	1,16
<b>SUP. IMCOMP</b>	7,90	4,18	5,25	2,51	2,46	2,02
<b>SUP. COMP</b>	17,88	5,51	9,24	4,97	6,86	3,55

Fonte: RAIS. Elaboração Própria.

O problema de diferenciais de remuneração entre homens e mulheres é grave e atinge os diversos setores produtivos da economia brasileira. O fato das mulheres estarem ingressando no mercado de trabalho mais recentemente e, de algumas vezes, não serem chefe de família, tendo uma posição somente de complementar o orçamento doméstico, faz com que elas aceitem trabalhar por salários mais baixos (JINKINGS, 2002, p.91).

No caso dos trabalhadores têxteis de Sergipe podemos afirmar que as diferenças salariais entre homens e mulheres estão ligadas a uma divisão sexual do trabalho. Homens e mulheres não ocupam as mesmas funções, conforme apontado anteriormente.

Quanto a escolaridade, em 2018 mais da metade dos trabalhadores (52,42%) do setor possuía ensino médio completo, um comportamento completamente distinto do verificado em 1994, quando grande maioria dos trabalhadores estava situada entre as faixas de escolaridade “quinta série completa” e “fundamental completo”. Em 1994, apenas 10,34% dos trabalhadores tinham ensino médio completo. Essa melhoria no nível de escolaridade do trabalhador têxtil é observada desde os anos 2000, como revela os dados de 2006, onde o número de trabalhadores com ensino médio mais do que dobrou, com relação a 1994 (tabela 15).

**Tabela 15 - SERGIPE: GRAU DE ESCOLARIDADE (%) DOS TRABALHADORES DA INDÚSTRIA TÊXTIL (1994, 2006, 2018)**

ESCOLARIDADE	ANOS		
	1994	2006	2018
<b>ANALFABETO</b>	7,22	1,16	0,27
<b>ATÉ 5º IMCOMP</b>	13,81	4,77	3,05
<b>5º COMPL FUND</b>	21,11	9,72	2,72
<b>6º A 9º FUND</b>	23,60	14,78	11,47
<b>FUND COMPL</b>	12,62	23,70	11,58
<b>MEDIO IMCOMP</b>	9,21	13,14	13,51
<b>MEDIO COMPL</b>	10,34	27,58	52,42
<b>SUP. IMCOMP</b>	0,98	2,27	1,52
<b>SUP. COMP</b>	1,12	2,70	3,43

Fonte: RAIS. Elaboração Própria.

Isto é resultado, em grande medida, das mudanças introduzidas pelas inovações organizacionais presenciadas a partir dos anos 90, visto que um melhor nível de escolarização é condição necessária para o sucesso da implantação dos novos mecanismos organizacionais toyotistas, como o Programas de Qualidade Total. O quadro de baixa escolarização estava comprometendo a implantação desse novo arranjo organizacional, assim algumas empresas começaram a exigir o nível de ensino médio completo ou incompleto nas novas contratações, enquanto outras desenvolveram programas de ensino interno visando aumentar o nível escolar dos seus funcionários (INVERNIZZI, 2000).

Os trabalhadores têxteis sergipanos vêm ao longo do período analisado aumentando sua idade média. Em 1994 era 31,29 anos, em 2006 33,55 anos e, em 2018, 35,18 anos. Como mostra a tabela 16, o segmento da força de trabalho que tem entre 18 e 24 anos também perdeu um pouco de participação. Em 1994, os trabalhadores que estavam nessa faixa etária eram 25,5% do total de assalariados têxteis e em 2018 esse percentual cai para 15,5%. São justamente os segmentos de trabalhadores com idades entre 30 e 49 anos que conquistam espaço e aumentam sua participação relativa no mercado de trabalho têxtil. Tais segmentos contam, em 2018, com 55,8% do total da força de trabalho, ou seja, mais da metade da força de trabalho total da indústria têxtil sergipana pertence a tal faixa etária. Em 1994 esses mesmos segmentos tinham participação de 44,2%.

**Tabela 16 - SERGIPE: FAIXA ETÁRIA (%) DOS TRABALHADORES DA INDÚSTRIA TÊXTIL (1994, 2006, 2018)**

FAIXA ETÁRIA	ANOS		
	1994	2006	2018
10 a 14	0,04	-	0,16
15 a 17	1,43	0,50	1,50
18 a 24	25,48	19,68	15,47
25 a 29	23,63	21,23	16,53
30 a 39	30,10	31,92	34,69
40 a 49	14,17	20,14	21,15
50 a 64	4,84	6,06	9,73
65 ou mais	0,23	0,48	0,76

Fonte: RAIS. Elaboração Própria.

O tempo médio do vínculo empregatício dos têxteis sergipanos no ano de 2018 foi 4,7 anos, tempo menor que o registrado em 2006, 5,1 anos, e um pouco maior do que verificado em 1994, 4,3 anos<sup>77</sup>. Os dados da tabela 17 revelam, considerando-se os anos analisados, que houve um incremento significativo na faixa de trabalhadores

<sup>77</sup> Dados retirados da RAIS de 1994, 2006 e 2018.

que têm de 36,0 a 59,9 meses, isto é, 3 a 4,9 anos. Nota-se, ainda, que em 2018, mais da metade dos trabalhadores, 59%, estavam empregados há três anos ou mais.

**Tabela 17 - SERGIPE: TEMPO DE SERVIÇO (%) DOS TRABALHADORES TÊXTEIS (1994, 2006, 2018)**

TEMPO NO EMPREGO (meses)	ANOS		
	1994	2006	2018
0 – 2,9	7,73	5,79	4,08
3 – 5,9	8,31	4,11	4,84
6 – 11,9	9,54	8,44	9,98
12,0 – 23,9	9,86	26,31	12,21
24,0 – 35,9	13,29	10,19	9,95
36,0 – 59,9	16,13	10,10	25,50
60,0 – 119,9	26,13	19,11	23,71
120 ou mais	8,96	15,94	9,73

Fonte: RAIS. Elaboração Própria.

### **3.3 – NÓS: O TRABALHADOR TÊXTIL SERGIPANO E AS MODIFICAÇÕES NO PROCESSO DE TRABALHO**

Esta subseção que se segue se caracteriza, fundamentalmente, pela confrontação dos relatos dos trabalhadores a respeito de suas vivências com as proposições colocadas ao longo dessa pesquisa, mas não somente por isso, mas também pelas particularidades vivenciadas por eles e que relevam novos elementos, e com isso, novas discussões. Por isso recorreremos muitas vezes a citações diretas dos entrevistados. Nesses casos houve uma preocupação de nossa parte em substituir seus nomes verdadeiros e evitar outras informações que possibilitassem sua identificação e pudessem lhe trazer problemas na relação com a empresa.

Em muitas passagens, também apontamos características específicas de cada uma das empresas focalizadas na pesquisa e, vale dizer que, nesse caso, optamos igualmente pela utilização de nomes fictícios para designá-las, sendo batizadas de:

“Aniagem”, “Ráfia”, “Juta” e “Brim”<sup>78</sup>. Porém, é importante esclarecer que, aqui, a omissão dos verdadeiros nomes não teve como objetivo proteger a identificação de qualquer uma das empresas, já que não houve nenhum compromisso de sigilo assumido com elas. Essa decisão se deveu, fundamentalmente, à preocupação citada anteriormente de preservar a identidade dos trabalhadores entrevistados, uma vez que ao citarmos os nomes das empresas, a identificação de muitos seria facilitada.

### **3.3.1 – CARACTERIZAÇÃO DAS EMPRESAS FOCALIZADAS E DA SUA FORÇA DE TRABALHO**

A Aniagem é uma empresa do setor de fabricação de artefatos têxteis para uso doméstico que produz tecidos e confecção de cama, mesa e banho. Com mais de cem anos de existência, é a única fábrica têxtil de grande porte ativa no estado, com cerca de 540 funcionários. De acordo com os dados da RAIS (2018), sua mão-de-obra é composta predominantemente por homens, 83,5%, com idade média de 36,9 anos. Ainda, 47,9% dos trabalhadores têm ensino médio completo e 17,9% incompleto. Quanto a remuneração, 42,9% recebem entre 1,01 e 1,5 salários mínimos, enquanto que 21,7% recebem entre 1,51 e 2 salários mínimos. Por fim, o tempo médio no emprego é de 3,2 anos.

A Ráfia, assim como a Aniagem, também é uma empresa centenária, no entanto atua no segmento de tecelagem de fios de algodão, fabricando um leque variado de produtos, como uniformes profissionais, moda sportswear, bonés, kimonos, vestuário hospitalar, entre outros. Em 2018, de acordo com a RAIS, esse estabelecimento empregava 471 pessoas, sendo 90,2% homens. A idade média dos trabalhadores ali inseridos é também de 36,9 anos, e grande parte possui ensino médio completo, 67%. No que se refere a remuneração, 25,9% recebem entre 1,01 e 1,5 salários mínimos e 34,4% entre 1,51 e 2 salários mínimos. Por último, o tempo médio no emprego dos trabalhadores dessa empresa é de 4 anos.

Da mesma maneira que as empresas até aqui apresentadas, a Juta também integra o rol de fábricas têxteis centenárias. Atuando no segmento de tecelagem de

---

<sup>78</sup> Os nomes fictícios das empresas têm como referência tecidos e fibras têxteis grosseiros utilizados, em sua maioria, para ensacar café e açúcar, com exceção do Brim, que é muito utilizado para confecção de calças, blusões, jaquetas, macacões.

firos de algodão, a empresa produz brins, telas e flanelas atendendo as áreas de moda, profissionais e tecidos. Com 399 funcionários, a Juta é a empresa, entre as empresas pesquisadas neste estudo, que possui o maior percentual de pessoas do sexo masculino trabalhando, 92,7%, e onde ampla maioria possui ensino médio completo (72,2%) e recebem entre 1,01 e 1,5 salários mínimos (63,9%). A idade média dos trabalhadores é de 35,2 anos, e o tempo médio no emprego é igualmente o maior entre as empresas envolvidas na pesquisa, 7,1 anos (RAIS, 2018).

A Brim, por sua vez, possui dezenove anos de mercado e é do segmento de preparação de fibras de algodão, isto é, produz e fornece fios têxteis. Conforme a RAIS (2018), a empresa possui 32 funcionários, sendo 90,6% homens. Adicionalmente, cerca de 62,5% do pessoal ocupado nessa empresa possui ensino médio completo e idade média de 32 anos. Em termos de remuneração, 43,8% recebem entre 1,01 e 1,5 salários mínimos e 15,6% entre 1,51 e 2 salários mínimos. O tempo médio no emprego é de 3,9 anos.

A Aniagem, a Ráfia e a Juta possuem duas características em comum importantes de serem destacadas. A primeira é o fato de serem verticalmente integradas, uma característica já verificada na indústria têxtil nacional no século XIX (STEIN, 1979) e que perdura até os dias atuais (KELLER, 2010). Conforme já exposto por este autor no segundo capítulo, as empresas optam pela integração pois uma fábrica integrada disponibiliza no mercado um produto de maior valor agregado. A segunda característica, diz respeito aos seus detentores serem famílias tradicionais do estado, um atributo também presente na indústria nacional no século XIX (STEIN, 1979). Isto é explicado, principalmente, pelo fato da origem da indústria têxtil sergipana está atrelada as casas comerciais, um negócio de caráter estritamente familiar. Cabe destacar, ainda, que a Aniagem, a Ráfia e a Juta são as principais fábricas têxtil do estado, tanto em termos de pessoal ocupado, como em termos de produção.

Nesse sentido, diferentemente das demais empresas, a Brim pertence ao grupo paulista Rovach, um dos maiores grupos têxteis do país e que possui, além da Brim, mais três fábricas instaladas no estado. De acordo com Ribeiro (2005), os principais

motivos que influenciaram a instalação dessa fábrica em Sergipe nos anos 2000<sup>79</sup>, foram: incentivos fiscais, a presença de um parque industrial têxtil já instalado e a participação do capital local.

Isto posto, partiremos para a discussão a respeito das modificações no processo de trabalho, destacando os novos moldes da precarização do trabalho no *lôcus* investigado.

### **3.2.2 – O APROFUNDAMENTO DA INTENSIFICAÇÃO DO TRABALHO NA INDÚSTRIA TÊXTEL SERGIPANA**

De acordo com Moraes Neto (1998), as transformações que a indústria têxtil vem passando ao longo da sua história, não possui relação alguma com o taylorismo, fordismo, ou até mesmo o ohnoísmo. Segundo esse autor, o setor têxtil é caracterizado pela contínua aplicação tecnológica, e sua evolução independe de qualquer sistema organizacional. Desse modo, a indústria têxtil trilhou o seu próprio caminho de produção em série e de grande escala, e isso nada tem a ver com o binômio taylorismo-fordismo, do mesmo modo que, o princípio da autonomia nessa indústria, não possui nenhum tipo de vínculo com o ohnoísmo.

A respeito desse último ponto levantado, temos que, conforme sucintamente observado no primeiro capítulo, o princípio da autonomia nasceu no funcionamento de teares de fábricas de tecelagem no início do século XX, de modo que tais equipamentos dispunham de um dispositivo capaz de descontinuar o seu funcionamento caso alguma operação estivesse sendo executada incorretamente (JABBOUR, et. al., 2013). Assim, um só operário passou a conduzir várias máquinas ao mesmo tempo, pois o fato da máquina ser autônoma permitiu ao operário uma capacidade maior de poder operar em outras máquinas, sem prejuízos para a produção. Pode-se dizer então, conforme Pantaleão (2003), que a autonomia desenvolvida na indústria têxtil representa um rompimento com a lógica um homem por máquina presente no taylorismo-fordismo.

---

<sup>79</sup> Importante justificar que apesar da Brim ter nascido nos anos 2000, não há prejuízo para nossa análise, visto que os processos de inovação tecnológica e organizacional se intensificaram na indústria têxtil do estado somente nesse período, conforme veremos.

Nesse sentido, o que Ohno faz é importar o princípio da autonomação para as linhas de produção automobilísticas e ampliá-lo para os dispositivos organizacionais (MORAES NETO, 1998), assim não só a máquina, mas também o operador encontra-se dotado de “autonomia” para parar a linha de produção sempre que uma condição pré-estabelecida for atingida (por exemplo, quantidade produzida) ou sempre que os padrões de qualidade definidos não forem atendidos (por exemplo, produto com defeito) (PANTALEÃO, 2003).

Dentro dessa discussão, observa-se que na indústria têxtil o mecanismo de autonomação se aplica somente à máquina, o trabalhador não possui nenhum tipo de autonomia para intervir no processo produtivo, a ele cabe somente manter a máquina funcionando, e para isso suas funções se restringem a abastecer a máquina do insumo necessário, realizar a limpeza dela e vigiar seu funcionamento, cabendo a ele “interferir” somente quando a máquina sinalizar algum tipo de defeito. Por exemplo, se de repente durante a produção do tecido um fio quebra, o tear automaticamente para e cabe ao tecelão fazer a emenda do fio e “botar a máquina pra rodar”, isto é, agir sobre o erro da máquina e colocá-la para funcionar novamente.

Em todas as quatro fábricas isso é verificado e pode ser percebido claramente nas falas dos trabalhadores quando eles descrevem suas atividades. Marcelo, trabalhador da Ráfia, por exemplo, descreve suas atividades da seguinte forma:

Na hora que eu chego [...], a primeira função que eu faço é limpar o filtro da máquina, percorrer a máquina todinha, ver se tá tudo em dia, se tem algum fuso parado, pra eu passar para o supervisor. E depois troca de lata, nós troca as latas e depois fica só correndo as máquinas pra fazer esse mesmo processo. E ajudando o robô, os fusos que o robô não emenda, a gente tira aquele fio condenado, a gente faz esses processos.

Cássio, que exerce a mesma função de Marcelo, só que na Aniagem, retrata assim as suas funções:

No meu caso, eu opero a máquina, tem os robôs também, só que eles não fazem tudo, tipo, [eu tenho que] puxar a linha quando tá embolada pra eles emendar, limpar uma peça que tem, que chama rotor. Aí a gente tem que tirar aquilo ali quando eles [os robôs] não querem emendar. Limpar a máquina quando tem muito resíduo, essas coisas assim que o robô não consegue fazer.

Outra descrição interessante é do Marcos, também trabalhador da Aniagem:

A função [...] em si é amarrar fio e passar fio no pente para a máquina funcionar. Quebrou o fio vai lá amarra o fio e passa. Quebrou uma trama, a máquina para pôr um defeito que ia fazer, aí vai lá tira aquele fio defeituoso, ele tira para que o pano não fique com defeito e botar a máquina para funcionar. O resto é limpeza da própria máquina, pega um pano para tirar o pó. É fazer uma troca de bobina.

Relatos nesse sentido também são verificados na Juta e na Brim. “Chego uns dez minutos antes, vai olha as máquinas como está. E depois, quando dá o horário você começa a rodar as máquinas. As máquinas quebra fio, você vai lá, emenda, bota pra rodar, para fazer o tecido”, explana Rafael, trabalhador da Juta. Já Robson (trabalhador da Brim), sintetiza bem suas atividades: “Fico observando as máquinas, quando ela quebra, a gente bota pra rodar”.

Cabe apontar que, apesar do trabalho por excelência do operador têxtil sempre ter sido o de vigiar a máquina, percebe-se que a introdução do mecanismo de automação nas máquinas reduziu ainda mais o conteúdo do trabalho exercido por esse trabalhador. Adicionalmente, a partir dos anos 90, com a incorporação de novas tecnologias há um aprofundamento ainda maior dessa tendência.

Sucedem que essa introdução de novas tecnologias de base microeletrônica, como o *open-end* na fiação, e os teares de jatos de ar na tecelagem, ocorre na indústria têxtil sergipana somente nos anos 2000, o que configura um processo de reestruturação produtiva tardio, no que tange as inovações tecnológicas. De acordo com as informações coletadas em campo, tanto a Aniagem, como a Ráfia e a Juta, iniciou um movimento de renovação de maquinário a contar da década de 2000<sup>80</sup>.

Segundo relatos dos trabalhadores, a Ráfia incorporou tais inovações a contar da segunda metade da década de 2000, chegando em 2013 com seu maquinário totalmente renovado. A Ráfia é apontada como a fábrica têxtil mais moderna do estado. A Juta, por sua vez, teve um movimento semelhante ao da Ráfia, porém, não com a mesma dimensão. A modificação do seu maquinário iniciou-se nos anos 2000, apresentando continuidade no período entre 2010 e 2015. Há relatos que hoje a tecelagem da Juta é composta apenas por teares de jato de ar Picanol, modelo

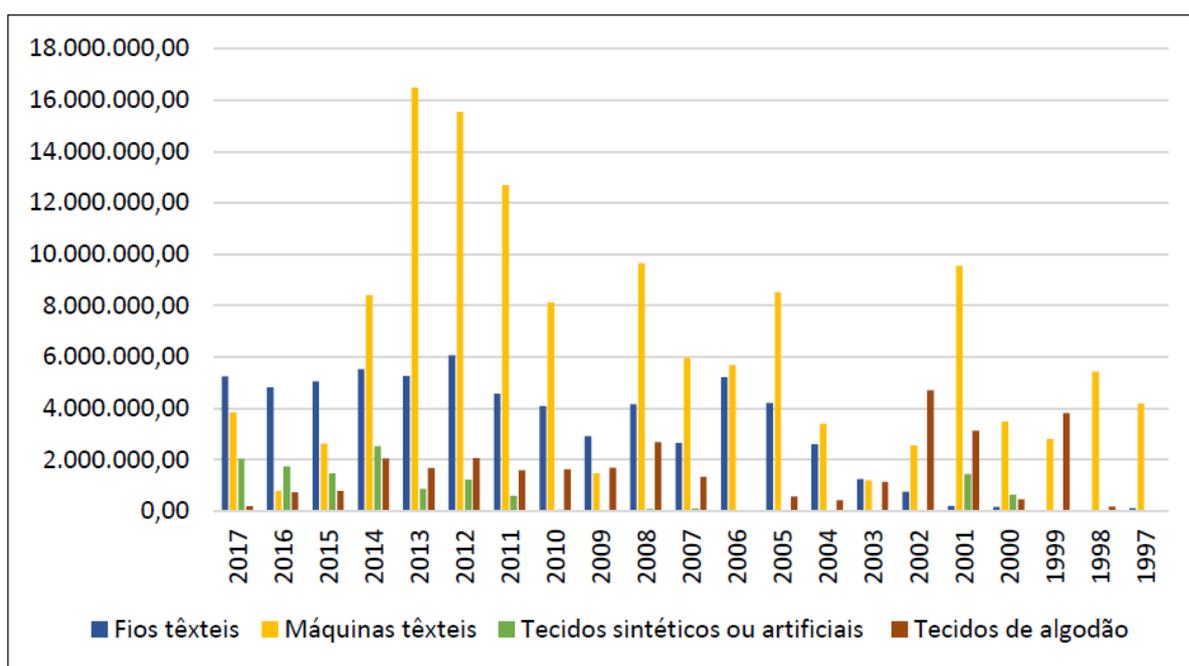
---

<sup>80</sup> A Brim, em virtude de ter nascido nesse período, já deu início as suas atividades produzindo fios com o *open-end*.

OMNIplus Summum. No que se refere a Aniagem, foi mencionado que a introdução de tais inovações sucedeu ao longo do íterim entre 2008 e 2016. Contudo, cabe salientar, conforme explana Calazans (2013), que em 2004 já havia *open-end* na empresa.

O gráfico 1 corrobora, em alguma medida, as informações levantadas junto aos trabalhadores. Observando o comportamento da importação das máquinas têxteis em Sergipe, nota-se que em geral, entre os anos de 2005 e 2013, o nível registrado de importação se mostrou superior ao visto no período entre 1997-2004. Isto pode ser explicado, em parte, pela valorização cambial registrada no período. Ainda, verifica-se que entre 2011 e 2013 foram realizados os investimentos mais expressivos.

**GRÁFICO 1: IMPORTAÇÃO DE PRODUTOS EQUIPAMENTOS TÊXTEL POR SERGIPE ENTRE 1997-2017 (VALOR FOB US\$)**



Fonte: Silva (2019, p.150).

Diante disso, cabe agora compreendermos de que forma a introdução de novas tecnologias - que tem no aprofundamento da simplificação do conteúdo do trabalho sua face mais evidente - repercutiu sobre os trabalhadores inseridos nessas fábricas.

Um dos aspectos que verificamos foi a coexistência entre o crescimento espantoso do número de máquinas por homem e o aumento da velocidade das máquinas.

Em relação ao crescimento exacerbado do número de máquinas por homem, temos a seguinte declaração de Márcio, trabalhador da Ráfia: “era grupo de dez teares [antes da introdução do novo maquinário] que o tecelão tomava conta, e pra cada dois grupos tinha um ajudante. Hoje são doze teares que cada um [tecelão] toma conta, e para cada dois grupos tem um ajudante”. Ou seja, um ajudante de tecelão passou a tomar conta de vinte e quatro máquina após a introdução de teares de jato de ar.

Essa dinâmica, no entanto, não se restringe a tecelagem, na fiação da Aniagem, por exemplo, conforme relata Renato, “era um operador pra operar duas, três máquinas [*open-end*], hoje é um pra operar quatro, cinco, as vezes até seis máquinas (Renato, trabalhador da Aniagem). O mesmo ocorreu na fiação da Ráfia, de acordo com Gilmar (trabalhador da Ráfia): “tinham vinte e poucas máquinas de fiação, em 1994, cada pessoa tomava conta de 3. E agora não, tem cinco, seis máquinas de fiação, como ela é mais moderna, uma pessoa só toma conta das cinco”.

Para visualizarmos melhor o disparate que é uma única pessoa tomar conta de quatro a seis *open-end*, é importante termos em mente como é a relação entre o trabalhador e essa máquina.

#### ILUSTRAÇÃO 1: *OPEN-END*



Fonte: Google Imagens.

O *open-end* da ilustração 1 possui cerca de 408 fusos e conseqüentemente produz 408 bobinas de fio<sup>81</sup>. O operador responsável por essa máquina precisa verificar a todo instante se tem algum fuso parado (isso é sinalizado através de uma luz vermelha que acende toda vez que um fuso para), já que precisa agir rápido, seja emendando o fio que o robô não emendou, seja fazendo a limpeza do rotor (muitas vezes o fuso para porque o rotor está com alguma resíduo), para que assim o fuso volte a funcionar. Isto significa, que o operador que toma conta de quatro *open-end* precisa vigiar o funcionamento de 1.632 fusos, pois precisa atuar imediatamente em caso de parada.

Atrelado ao aumento do número de máquinas por homem, verifica-se ainda um aumento na velocidade das máquinas, o que constitui conseqüentemente um aumento do ritmo de trabalho. Podemos ver isso na fala de Carlos (trabalhador da Ráfia): “antigamente eram 90 [teares], hoje são 60, só que com uma velocidade maior, [...] são 60 que, entre aspas, dá mais que as 90. Tem menos máquinas<sup>82</sup>, porém são velocidades maiores”. Ainda, quando indagado se a introdução das novas máquinas aumentou, diminuiu ou não alterou o número de tarefas atribuídas a ele, o mesmo respondeu: “Eu acho que, não é que diminuiu, nem sei como lhe explicar assim, não diminuiu, porém, facilitou, eu acho que facilitou nosso trabalho. Não é que a gente deixou de fazer, acelerou o ritmo, acelerou o ritmo bastante”.

Gustavo (trabalhador da Aniagem) ao responder a mesma pergunta apresentou uma fala semelhante à de Carlos: “Só a velocidade dela [a máquina nova] que é mais rápida [...] é mais correria”. Fernando, também trabalhador da Aniagem, faz uma fala mais elucidativa: “Eu acho que aumentou mais. Elas rodam muito mais que as máquinas velhas, e sempre elas causam mais problemas que as máquinas mais velhas, porque a rotação [da máquina] é maior”. Ou seja, as máquinas mais modernas que foram introduzidas nas empresas, estabeleceram um ritmo mais intenso aos trabalhadores.

---

<sup>81</sup> Na Ráfia existe *open-end* com 540 fusos.

<sup>82</sup> Vale ressaltar, que nessa fala ele estava fazendo referência a quantidade total de máquinas no setor de tecelagem e não a quantidade de máquina por homem.

Isto expressa, sobremaneira, o efeito do progresso técnico sobre a relação entre trabalho necessário e trabalhado excedente, de modo que o primeiro diminuiu e o segundo aumenta (mais-valia relativa), o que revela, por sua vez, a tendência histórica de transformação da composição técnica do capital, que visa elevar a produtividade do trabalho, para assim aumentar a produção de mais-valia. Logo, pode-se dizer que o crescimento espantoso do número de máquinas por homem e o aumento do ritmo de trabalho são elementos que conformam a lógica da valorização do capital, e cuja a dinâmica remete um sistema de retroalimentação.

Como desdobramento disso, nota-se uma redução do efetivo, já que com o maquinário mais moderno um número menor de trabalhadores era capaz de produzir a mesma quantidade de mercadorias que era produzida antes do aumento da produtividade. Adelmo, trabalhador da Juta, descreve bem esse movimento:

Nós trabalhava na tecelagem, na época que eu entrei, [década de oitenta], tinha, vamo dizer, 300 funcionários só na tecelagem. Hoje, se tiver, tem 30, 40, aproximadamente [por turma]. Por causa do maquinário, mais moderno, Picanol jato de ar. [...] Só pra ter uma ideia [...] quando eu entrei, a fábrica tinha 812 funcionários, agora tem 416. A quantidade que tinha na tecelagem, tem hoje na fábrica toda.

Nesse sentido, de acordo com Gilmar, na Ráfia, as demissões começaram entre 2014 e 2015, um ano depois do seu processo de inovação tecnológica. O trabalhador concebe a seguinte fala: “Antigamente na seção que a gente trabalhava, como tinha muito maquinário obsoleto, em uma seção trabalhava 100, 150 pessoas. E agora com a chegada desse maquinário novo, 10, 15 pessoas faz tudo”.

Rafael (trabalhador da Juta), por sua vez, descreve com primor o processo no qual está inserido:

A gente aqui, onde a gente mora, trabalho é difícil. Essas máquinas novas que chega, o círculo vai fechando, entendeu como é? Se tiver 20 pessoas, essas máquinas novas vai chegando, vamos supor, vai ficar 10 pessoas, o desemprego vai ficando cada vez mais pior.

Podemos dizer então que a redução do efetivo revela-se como outro aspecto das modificações que ocorreram nas empresas investigadas devido a incorporação de um maquinário de base microeletrônica. Adicionalmente, cabe observar que a essência da redução do efetivo encontra-se no desemprego estrutural, visto que é

este que coage o trabalhador a aceitar operacionalizar seis máquinas ao invés de duas, bem como o aumento do ritmo de trabalho.

Logo, temos que a ação conjunta deste dois aspectos, quais sejam, a redução do efetivo e a coexistência entre o crescimento espantoso do número de máquinas por homem e o aumento do ritmo de trabalho, impõe ao trabalhador um aprofundamento da intensificação do trabalho, algo notório em falas como a de Rafael (trabalhador da Juta), quando questionado se acreditava que estava trabalhando em excesso: “trabalhei em excesso mesmo [...] às vezes a gente entrava mais cedo, era pra entrar 6h e entrava 5:30h. [...] A gente entrava pra botar as máquinas pra rodar, muita máquina”. Ou em desabafos iguais ao do Eduardo, também trabalhador da Juta: “tinha dias que eu trabalhava muito [...] quando penso, corria demais. Quando chegava 22h, diziam: faça aquilo. Rapaz, eu sozinho fazer isso tudo”.

Relatos semelhantes foram registrados nas demais fábricas, quando feita a mesma indagação. Gilvan (trabalhador da Aniagem) afirma que trabalha em excesso e justifica: “Porque assim, como eu falei, tem algumas pessoas que é sobrecarregado, faz o serviço de duas pessoas, o calor já não ajuda tanto”. Já Leandro (trabalhador da Ráfia) declara: “correria lá [na fábrica] é demais”.

Isto posto, analisaremos a seguir as mudanças que ocorreram no processo de trabalho da indústria têxtil sergipana decorrentes das modificações organizacionais. Veremos que ao mesmo tempo que ocupa um papel prescindível, o sistema de organização do trabalho toyotista também interfere no perfil do trabalhador têxtil de Sergipe, bem como promove mudanças na dinâmica do processo de produção.

### **3.2.3 – O SISTEMA DE ORGANIZAÇÃO DO TRABALHO TOYOTISTA NA INDÚSTRIA TÊXTEL SERGIPANA**

Simultaneamente à mudança tecnológica, novas práticas organizacionais designadas como “flexíveis” foram sendo implementadas nas fábricas, em especial as oriundas do Sistema Toyota de Produção. Aqui identificaremos quais práticas foram presenciadas nas fábricas investigadas, quais mudanças aconteceram com a introdução desses novos mecanismos, bem como a consequência sobre o trabalhador.

A primeira mudança observada diz respeito a escolaridade dos trabalhadores. Como vimos anteriormente no “item 3.2.3”, em 1994 apenas 10,3% dos trabalhadores têxteis do estado tinham ensino médio completo, em 2018 esse percentual subiu para 52,4%.

No caso da Ráfia e da Juta<sup>83</sup>, nota-se que essa mudança teve início a partir dos anos 2000, momento no qual essas empresas passaram a ter critérios de nível escolar no processo de admissão, exigindo-se o ensino médio completo. É importante destacar, que foi durante esse período, mais precisamente no ano de 2006, que a Ráfia passou a ser certificada com a ISO 9001 – Sistema de Gestão de Qualidade (SGQ). De forma semelhante, em 2005, a Juta iniciou o processo de implementação do SGQ<sup>84</sup>.

Constata-se que essa maior demanda de escolaridade está atrelada, em parte, a necessidade de ter um trabalhador capaz de apresentar sugestões de melhorias para empresa. De acordo Alex (trabalhador da Juta) há reuniões mensais, onde se escuta os trabalhadores de chão de fábrica: “converso o que pode melhorar, a gente também escuta a opinião deles, porque o cara que tá operando máquina dia a dia ali, pode conhecer coisas novas, né?! Então ele pode dar ideia que pode melhorar tanto pra empresa, como para ele também”.

A prática de estimular a participação daqueles que executam o trabalho faz parte de um dos aspectos mais importante do SGQ, qual seja, o processo de responsabilização dos trabalhadores em terem uma maior participação nas decisões sobre as atividades desenvolvidas (KARIA & ASAARI, 2006; WELIKALA & SOHAL, 2008).

Nesse sentido, cabe destacar que na Ráfia a análise de desempenho que é realizada anualmente, um dos pontos que se avalia é se o trabalhador dá sugestões, bem como se é comprometido e se tem iniciativa. Adicionalmente, identificou-se que

---

<sup>83</sup> Quanto a Anigem, o comportamento em relação a escolaridade não ficou evidente, visto que houve desencontro de informação. Na Brim, por sua vez, não há exigência de escolaridade.

<sup>84</sup> Cabe salientar que há uma diferença entre implementação ISO 9001 e certificação ISO 9001. A implementação é a adequação dos processos da empresa necessários para se obter a certificação ISO 9001. Após a implementação, a empresa deve contratar um organismo certificador independente, que realizará auditorias para verificar se a implementação está condizente com a norma e emitir o certificado.

somente a Juta dá um adicional salarial para aquele trabalhador que dá uma sugestão que foi acatada e aplicada pela empresa.

Nota-se também que essa mudança relativa a escolaridade tem forte relação com “envolver ideologicamente os trabalhadores, fazendo que interiorizem os objetivos da empresa como se fossem seus” (PINTO, 2013, p. 78). Isto é visível na fala de Carlos (trabalhador da Ráfia):

Eu só trabalhei aqui, eu não sabia como era, a gente vai aprendendo e a gente vai aprender que aqui tem que produzir, já vai pegando aquele ritmo que tem que ter, tem que existir a produção, a gente briga pela produção. E a qualidade, eles buscam muito também, faz muito com referência, é a qualidade, não adianta produzir sem qualidade. Eles pregam muito pela qualidade. Se tiver que perder a produção por qualidade, a gente perde a produção, mas a qualidade é em primeiro lugar.

Outra prática observada em todas as quatro fábricas e que é apontada por Pinto (2013), é o estabelecimento de metas de produtividade e qualidade cobradas pelas supervisões e gerências não mais no âmbito dos postos individuais, mas sim no âmbito das células de produção. Nesse sentido, Marcelo (trabalhador da Ráfia) declara: “um ajuda ao outro, a manter a meta. Se dois trabalhar em equipe e outro não, a tendência é cair a produção”. A fala de Marcelo expressa também outro aspecto decorrente da “celularização”, qual seja, o controle sobre a dedicação e a produtividade dos trabalhadores realizado por eles mesmos, um se encarrega de cobrar o trabalho do colega de equipe buscando uma maior qualidade, rapidez e produtividade.

Além disso, a implantação de células de produção tem gerado um ambiente de competição entre os trabalhadores, como podemos ver mediante a fala de Leandro (trabalhador da Ráfia):

Quando eu chego lá a primeira coisa que faço é contar a produção dos meninos. O que é contar a produção dos meninos? Quantas latas cheias de fio de algodão tem. Assim, 500 cheias, aí a gente trabalha assim, um pouco mais, pra sempre a produção da [turma x]<sup>85</sup> ser melhor do que da [turma y]. A primeira trabalha, a segunda quer ser melhor que a primeira, a terceira quer ser melhor que a segunda, assim, na produção, entendeu?! É uma competição de turmas [...] porque assim, qual turma tá se desenvolvendo mais, o patrão olha.

---

<sup>85</sup> Cada turma é uma equipe.

Salienta-se que esse ambiente de competição foi relatado pelos trabalhadores das quatro fábricas, inclusive a de pequeno porte, a Brim.

Ressalta-se, ainda, a pressão cotidiana à qual os trabalhadores são submetidos para que se cumpram as metas de produtividade e/ou qualidade estipuladas pelas empresas. Gustavo, trabalhador da Aniagem, emite o seguinte comentário com relação as metas de qualidade: “A qualidade que é uma pressão retada”.

Nesse sentido, observa-se que o método de persuasão utilizado pelas empresas para que os trabalhadores busquem incessantemente alcançar as metas ocorre mediante a vinculação destas ao salário do trabalhador, bem com via bonificações, prêmios, entre outros atrativos que “fiscam os operários, objetiva e subjetivamente” (TRINDADE, 2016, p.178). A fala de Levi (trabalhador da Juta) ratifica isso:

Nossa meta de qualidade, do mês todo, a gente não pode passar 2,5% da produção total do mês de tecidos com defeito. Mas [...] nossa meta é sempre menos, porque existe um prêmiozinho de qualidade, se a gente passar de 2,5%, não recebe, é cortado.

Quanto ao *just-in-time*, é notório que o fluxo da cadeia produtiva das empresas investigadas tem relação direta com a demanda do mercado consumidor das fábricas, o que possibilita a pronta entrega e o estoque mínimo. Renato (trabalhador da Aniagem), narra como é essa dinâmica:

Varia [a produção] de acordo com os pedidos de cliente. As vezes a gente tem um pedido maior de felpa [...], as vezes temos um pedido maior de tecido plano, que no caso é lençol, toalha de mesa. Então assim, alterna muito, principalmente na parte das toalhas, é muito sazonal, às vezes pega dois, três meses a produção intensa, aí de repente cai. Porque assim, você chega pra mim, “olha quero 40 mil toalhas”, a gente vai pegar e vamos fazer aquela 40 mil toalhas, é exclusividade, eu não posso fazer para poder estocar [...]. Alguns artigos que a gente vende com alguma frequência, a gente mantém em estoque, principalmente tecido plano. Tecido plano que a gente sabe que tem saída, a gente mantém estoque.

Ainda referente ao *just-in-time*, no entanto pelo ângulo do processo produtivo interno das empresas, identifica-se que o número de máquinas ativas varia também de acordo com a demanda do mercado consumidor, conseqüentemente, o número de

máquinas por operário também varia conforme a demanda. A fala de Sérgio (trabalhador da Aniagem), explicita bem isso:

A gente não tá olhando 28 máquinas, porque tem algumas máquinas paradas, alguns grupos rodam 7 máquinas, outro grupo roda 5 máquinas. Hoje eu olho 7 máquinas, só eu e um tecelão. [...] Depende muito da venda, como as vendas estão baixas, aê a produtividade é baixa, aê diminui a quantidade de máquina, bota as máquinas que o tecido tem mais saída, geralmente faz isso. [...] Eu já cheguei a rodar, eu e um tecelão, 21 máquinas [...] mas isso não é constante, geralmente isso é temporário, dois, três meses, depende da necessidade da fábrica.

Cabe ressaltar que outro trabalhador da Aniagem relatou, que quando a demanda está alta, o que ocasiona o funcionamento de todas as máquinas, cada ajudante de tecelão auxilia dois tecelões, chegando a operacionalizar de 24 a 28 máquinas.

Outro elemento pertinente que decorre da demanda, é a flexibilização do sistema de rodízio, utilizado tanto pela Ráfia, como pela Aniagem e a Juta. Nesse sistema o regime de trabalho é ininterrupto (24 horas por dia, sete dias por semana), sendo que grupos de operários se revezam na produção em diferentes jornadas semanais que, na maior parte dos casos, não faz coincidir o descanso remunerado com o final de semana padrão. Na Aniagem, por exemplo, em momentos de baixa demanda (como atualmente), somente uma parte dos trabalhadores do setor de fiação atua por rodízio, enquanto que a outra e os demais setores trabalham de segunda a sábado, no entanto, quando ocorre um crescimento na demanda todos os trabalhadores do setor de fiação e de tecelagem são “chamados” para trabalhar por rodízio. Há relatos de um trabalhador dessa mesma empresa, que já aconteceu de trabalhar de seis a oito meses no sistema de rodízio, devido a um pedido muito grande que a empresa teve.

Verifica-se, ainda, que a partir dos anos 2000, nos setores de tecelagem e fiação da Ráfia, foram instalados painéis (TV) que ficam posicionados em um local a vista de todos do setor, e que contêm o seguinte conteúdo: o nível de produtividade de cada turno, no mês e no dia; as metas de produtividade; quantos kg de fio está sendo produzido; qual artigo está sendo produzido em cada máquina do setor; bem como, qual máquina está parada. Denomina-se esse mecanismo de “gestão pelos olhos”, pois possibilita que a chefia exerça um controle direto sobre a linha produção

e sobre os trabalhadores, visto que tem ao seu dispor, a todo instante, as informações necessárias para assegurar-se do desenvolvimento programado do trabalho. Além disso, esse mecanismo mantém todos os trabalhadores informados dos tipos de problemas que vêm interferindo a execução da produção. Cabe destacar que esse mesmo mecanismo é utilizado pela Anigem, no entanto foi implantado somente a partir de 2016, ademais, ele é limitado ao setor de tecelagem.

Relativo a polivalência dos trabalhadores, 95% dos entrevistados responderam que se consideram funcionários polivalentes, contudo, conforme apontado no segundo capítulo por Invernizzi (2000), trata-se de uma polivalência multifuncional limitada, já que não se realiza em uma maior qualificação, mas sim em um aumento da carga de trabalho. A fala do Renato (trabalhador da Anigem) é relevadora disto:

Temos bastante funcionários aí que consegue operar todos os equipamentos da fiação. Inclusive, nós temos até essa função, operador de máquina de fiação, que foi uma função [...] que antes era chamada de apoio, só que apoio fica muito subjetivo, então aquelas pessoas que conseguem operar uma quantidade maior de máquinas, eles são classificados nessa função, operador de máquinas de fiação. Porém eles recebem o mesmo salário de um operador de uma máquina específica.

Paralelo a esses mecanismos disseminados pelo modelo toyotista, identificamos na Ráfia, a presença do cronômetro remanescente da era taylorista/fordista. Em meados de 2010, um grupo de trabalhadores foi selecionado para realizar a cronometragem do tempo padrão das operações de cada etapa da linha de produção da empresa. Márcio descreve como sucedeu esse ofício:

A gente procurava melhorar o tempo de trabalho de cada setor. Se você fazia em 1 hora ou 2 horas suas tarefas, a gente ia verificar se tinha outra maneira de execução que fosse mais rápido [...], que você pudesse fazer seu tempo normal, sem carreira nenhuma, sem pressa. Executar sua tarefa normalmente. A gente ia em busca de tempos menores, que a empresa ganha mais.

Nessa perspectiva, percebe-se que os ritmos pessoais de trabalho não são respeitados e os operários perdem a autonomia da forma que deve ser executada sua atividade, uma vez que existe uma forma padrão de realiza-la e que precisa ser realizada por todos.

### 3.2.4 – TRABALHO? TRABALHO É TUDO! A SIGNIFICAÇÃO DO TRABALHO E SEUS DESDOBRAMENTOS

Neste momento discutiremos sumariamente sobre os significados do trabalho para os operários das fábricas investigadas, assim como iremos demonstrar as formas que o capital se utiliza disso para impor uma maior intensificação do trabalho, baixos salários e ruins condições de trabalho.

Quando os trabalhadores foram questionados a respeito do que seria trabalho para eles, ampla maioria resumiu sua resposta em uma palavra: TUDO. Vejamos algumas falas:

Pra mim é tudo! (Arnaldo, trabalhador da Brim).

É tudo na vida. Porque se a gente não tiver trabalho, não tem nada! (Rafael, trabalhador da Juta).

Ah, trabalho é tudo, é necessário, é preciso. (Roberto, trabalhador da Ráfia).

Trabalho pra mim é tudo, se não fosse o trabalho eu não chegaria onde cheguei, tinha ficado pra trás. Então trabalho é tudo (Felipe, trabalhador da Juta).

Trabalho é tudo, é importante, tem que ter, se não tiver, você não tem nada. (Anderson, trabalhador da Aniagem).

Trabalho pra mim é tudo. Hoje em dia se você não tiver um trabalho, você não vai pra frente, você não vai parar em lugar nenhum. Tem que ter trabalho! É duro, é doloroso, mas tem que tá com ele. Ruim com ele, pior sem ele (Leandro, trabalhador da Ráfia).

Estes relatos nos levam a perceber que os trabalhadores dessas fábricas ancoram sua existência na atividade laboral, o que, por sua vez, se relaciona com outras percepções quanto ao sentido do trabalho, tal como o trabalho como supridor de necessidades. Logo, o que presenciamos de fato, é a perda de espaço da dimensão do trabalho concreto – que, conforme Marx (2006), cria valor de uso e que trava relações entre o homem e a natureza – para a dimensão de trabalho abstrato. Isto fica notório em outros relatos:

Trabalho é uma coisa que a gente precisa, né?! A gente tem que pagar as contas, né isso. Pagar um remédio quando tiver doendo. É isso

trabalho, a gente precisa muito. A gente sem trabalho, somos nada (Fabrício, trabalhador da juta).

Acho que sem o trabalho a gente não consegue pagar as nossas contas, então, a gente vai se contentando com aquilo que tem, até achar uma coisa melhor (Gilvan, trabalhador da Aniagem).

É tudo, o trabalho é tudo. Acho que o que dignifica o homem é o trabalho. Acho que se a gente não trabalha, a gente não tem como se manter, a gente não tem uma qualidade de vida, entendeu?! A gente não consegue os nossos objetivos (Carlos, trabalhador da Ráfia).

É meu ganha pão de cada dia (Robson, trabalho da Brim).

Rapaz, sem trabalho nós não vive, né?! Tem que fazer alguma coisa, tem que trabalhar (Fernando, trabalhador da Aniagem).

À vista disso, discorreremos agora sobre uma peculiaridade presente na indústria têxtil de Sergipe que está intimamente ligada ao sentido do trabalho para os trabalhadores, bem como a realidade da sociedade burguesa na qual estamos todos inseridos.

Essa peculiaridade diz respeito a persistência de uma relação capital trabalho de caráter paternalista, algo que remonta a indústria têxtil brasileira do século XIX. Verifica-se que na Juta esse paternalismo se materializa na Vila Operária de Páassage, fundada em 1907 juntamente com a fábrica. Trata-se de um complexo fabril no qual residem os operários da fábrica que estão em atividade, bem como os que se aposentaram<sup>86</sup>. A vila tem cerca de 362 casas e mais de 900 moradores. Enfileiradas e pintadas de branco com detalhes em azul, as casas apresentam uma padronização: são quatro cômodos, sendo dois quartos, uma sala e uma cozinha, e dispõe também de um quintal. A vila contém ainda uma igreja, uma escola e um antigo prédio de cinema.

Abrangendo do ensino infantil até o ensino fundamental, a escola da vila é considerada por muitos como uma das melhores da cidade em que fica localizada. Segundo foi averiguado, grande parte dos alunos dessa escola são os filhos dos operários da fábrica. Em um dado momento, a fábrica chegou a fornecer o fardamento e os livros para os alunos, no entanto, hoje os livros são comprados pelos próprios

---

<sup>86</sup> Há relatos que atualmente essa residência não se restringe a funcionários ativo e inativos da fábrica. Apesar disso, grande maioria dos moradores residentes ainda é composta pelos operários da fábrica, ativo e inativo.

pais dos alunos. Outra informação importante, é que muitos dos atuais trabalhadores da fábrica estudaram nessa escola, assim como alguns dos seus filhos que ingressaram na fábrica, também estudaram na escola. Ou seja, a ao menos há três gerações a fábrica vem captando parte dos alunos da escola da vila operária para utilizar como força de trabalho na fábrica.

Foi identificado, ainda, que na vila existem algumas regras, tais como, não se pode abrir nenhum tipo comércio, carro de som circulando pela vila somente mediante autorização da fábrica, “toque de recolher” a partir das 22h - no sentido de haver por parte dos trabalhadores uma colaboração referente ao mínimo de barulho possível -, entre outras regras. Diante disso, nota-se que a dinâmica da vila está intimamente atrelada a fábrica, principalmente no que tange a preservação de um ambiente silencioso, visto que boa parte dos setores do chão de fábrica trabalham ininterruptamente, então existem moradores da vila que chegam às 6h do expediente da fábrica e que precisam descansar, assim como existem outros que chegam em casa às 14h e precisam igualmente de descanso, para que no dia seguinte estejam bem para exercer suas funções na fábrica.

Outro aspecto importante que os trabalhadores narram está ligado a moradia. De acordo com que nos foi relatado, durante vários anos não se cobrou nenhuma taxa pela moradia na vila, muito menos energia e água consumida, sendo tudo custeado pela fábrica, inclusive a manutenção das casas, e aqui inclui-se, pintura, ou até mesmo uma lâmpada que queimava. No entanto, a alguns anos atrás, os residentes da vila passaram a pagar tanto uma espécie de taxa de “aluguel”, como a energia. Cabe destacar que essa taxa é descontada na folha de pagamento daqueles funcionários que possuem carteira assinada pela fábrica, os aposentados e os que possuem vínculo por contrato temporário, realizam o pagamento no caixa da mesma. Adicionalmente, caso um funcionário seja demitido, ele precisa sair da casa e devolver as chaves para a empresa. Mais uma observação que podemos relatar, é que os moradores não possuem nenhum tipo de autonomia sobre a casa, nem mesmo para alterar a cor da fachada, ou reformar um cômodo.

À vista disso, não se pode negar que existem traços de dominação em relação aos operários que vivem nessa vila. Dominação essa feita não através de um controle repressivo, violento e direto, mas sim uma dominação informal que impõe a aceitação da intensificação do trabalho. O fato da fábrica praticamente financiar grande parte

das vivências dos funcionários, como moradia, escola, faz com que ela elabore estratégias para o seu domínio. Esse fato gera, ainda, um espírito de reciprocidade onde a submissão, a obediência e o medo são substituídos pela estabilidade no emprego e um lugar fixo na vila. Ao pagar essa taxa irrisória de moradia, recebe a garantia de mais um mês de manutenção do seu grupo familiar.

Assim, o trabalhador adquire uma dívida moral com o patrão, bem como valorizava tudo aquilo que ele lhe concede, não como um direito decorrente do processo de trabalho, mas como um ato de benevolência da parte do detentor da sua força de trabalho, como se pode notar nos trechos<sup>87</sup> a seguir: “A gente aqui só tem que agradecer a empresa. Assim, se eu ver um cara que fala mal daqui, sou capaz de brigar [...]. Só tenho a agradecer (Alexandre, trabalhador Juta). Rafael, reforça essa fala: “Essa empresa aí é uma mãe [...] o que tenho a dizer é só coisa boa [...] aí foi onde eu consegui conquistar a minha família e todos os meus objetivos da vida foi através dessa empresa”.

Vale recordar que a Juta é a empresa, dentro da nossa amostra, que apresenta o maior percentual de trabalhadores recebendo na faixa entre 1,01 e 1,5 salários mínimos (63,9%), ela é também, contraditoriamente, a que os trabalhadores permanecem mais tempo no emprego, 7,1 anos, quase o dobro das demais empresa. Isto é explicado, em grande medida, pelo seu perfil paternalista, que a permite comandar a totalidade da vida do trabalhador.

Mais um ponto que se faz necessário levantar, é a condição de trabalho ao qual os trabalhadores então submetidos. Quando interrogamos quais os desconfortos físicos que o trabalhador sentiu no seu último mês de trabalho, o barulho excessivo, a poeira suspensa no ar e as temperaturas altas mostraram-se os mais presentes diariamente nas quatro empresas.

Sobre o barulho excessivo, aqui vale uma descrição rápida de uma experiência pessoal. Tive a oportunidade de entrar em uma das quatro fábricas, a Brim. Antes mesmo de entrar no galpão que propriamente funciona a fábrica, já me deparei com um grande barulho decorrente das máquinas, não entanto, algo totalmente suportável.

---

<sup>87</sup> Essas falas foram emitidas pelos trabalhadores no momento final das entrevistas, quando perguntamos se haveria mais alguma questão relevante que eles gostariam de deixar registrada na pesquisa.

Ao entrar, me dou conta que mesmo utilizando o protetor de ouvido, é extremamente difícil lidar com tamanho barulho. É algo que chega ao ponto que não se dá para escutar direito quando alguém próximo fala algo para você, como bem relatou Leandro quando perguntado se existia barulho excessivo (trabalhador da Ráfia): “Demais, 100%. Até com o abafador, tem que falar gritando com o amigo do lado”.

Vale lembrar aqui, que a Brim é uma fábrica de pequeno porte, a quantidade de máquinas que possui é bem menor do que as demais fábricas. Ainda, cabe acrescentar, que existe uma pergunta no questionário onde se verifica se dá tempo de os trabalhadores terem uma conversa durante o expediente, ou se existia uma fiscalização por parte dos superiores com relação a isso. Ampla maioria disse que sim, que não existia problema quanto a isso, mas não costumavam conversar muito, exceto quando era algo relacionado ao serviço. Antes de visita à fábrica, o ritmo intenso do trabalho era o único fator que justificava esse comportamento, contudo, após a visitar a fábrica, ficou nítido que o barulho também se mostra como fator que limita esse contato maior entre os trabalhadores, e conseqüentemente dificulta, em parte, uma ação organizada da “classe-que-vive-do-trabalho”<sup>88</sup>.

Quanto a convivência diária com a poeira, observa-se que mesmo utilizando o EPI (equipamento de proteção individual), muitos inalam o pó do algodão, o que pode causar, na maioria das vezes, doenças das vias aéreas. Entre nossos entrevistados, dois relataram problemas de saúde decorrentes do contato com a poeira do algodão, possuindo ambos bronquite asmática crônica.

Referente as temperaturas altas, cabe chamar atenção para a dinâmica de adequação que ocorre entre trabalhador, máquina e temperatura. É uma dinâmica simples, onde o trabalhador precisa se adequar a temperatura que é apropriada para que a máquina tenha bom desempenho. Explica-se, tanto as máquinas do setor de fiação, como as da tecelagem, precisam estar em um ambiente com a temperatura média condizente, para que assim a máquina alcance o máximo de eficiência possível.

Na tecelagem a temperatura média/dia fica no limite de tolerância de 26° e 30°, na fiação, por sua vez, fica no intervalo entre 28° a 35°<sup>89</sup>. Apesar da fiação apresentar temperaturas maiores, as queixas não se limitam aos trabalhadores desse setor, nem

---

<sup>88</sup> Termo criado por Antunes (1995).

<sup>89</sup> Essa informação foi passada por um funcionário, com comprovação material.

mesmo da tecelagem, visto que nos demais setores, a exemplo da engomadeira, eles trabalham também exposto a altas temperaturas. Nesse sentido, como bem sintetizou Felipe (trabalhador da Juta): “essa temperatura não é pra mim, é pro fio”.

O incômodo dos trabalhadores com a temperatura alta pode ser percebido nas seguintes falas: “É um forno [...] perdi 5kg (Leandro, trabalhador da Ráfia)”; “Tem dias lá que ninguém aguenta não de calor” (Paulo, trabalhador da Ráfia). É interessante observarmos também o relato do Gilvan (trabalhador da Aniagem), que trata do constrangimento que ele passa decorrente do uso de uma farda que tem um pano não adequado para a temperatura que ele fica exposto:

Um calor, poderia ser mais ventilado. Poderia melhorar as fardas da gente que são péssimas [...]. As fardas, na correria você transpira muito [...], esse tipo de pano aqui, mesmo que a pessoa passe perfume, passe creme, fica o odor da farda. Então isso incomoda muita gente, [deveriam] colocar uma farda que o pano seja de náilon, um pano mais fino.

Cabe lembrar, que estamos tratando de uma fábrica têxtil, um local onde se produz, essencialmente, fios e tecidos. Adicionalmente, ressalta-se que já ocorreram reivindicações quanto a isso e que nada foi feito pela empresa. Isso deixa notório que ao capitalista não importa em nenhum momento o bem-estar do trabalhador, a ele só importa o tempo que o trabalhador leva para executar a operação que está sobre sua responsabilidade.

\*\*\*\*\*

Levando-se em conta o que foi observado ao longo deste capítulo, podemos dizer que o processo de reestruturação produtiva na indústria têxtil sergipana na década de 1990 foi embrionário, tanto em termos tecnológico e organizacional. É somente nos anos 2000 que se observa um movimento mais agudo, presenciado mediante a introdução acentuada de máquinas com novas tecnologias e alterações organizacionais de caráter toyotista. Ressalta-se que, apesar das inovações organizacionais possuem um papel secundário no processo de precarização do trabalho na indústria têxtil sergipana, seus mecanismos reforçam o processo de

intensificação do trabalho produzido pelo aumento da quantidade de máquinas por homem e a redução da força de trabalho necessária. Relativo a este último ponto, temos que a redução de pessoal se relaciona intimamente com o aumento do desemprego, sendo esse, por sua vez, fator disciplinador e adaptador da força de trabalho às novas condições de produção, conforme colocado por Invernizzi (2000). Por fim, atrelado a isso, ainda, evidencia-se que o homem, enquanto ser ativo, se humaniza pelo trabalho, sendo essa a nossa condição (DRUCK, 2014).

## CONSIDERAÇÕES FINAIS

Na presente pesquisa, buscamos analisar, nos marcos das particularidades brasileiras, as formas de precarização do trabalho na indústria têxtil sergipana, no contexto caracterizado essencialmente por três processos diferenciados, porém interdependentes: a reestruturação produtiva, a mundialização do capital e o neoliberalismo.

A fim de estabelecer uma compreensão em torno desta análise, buscamos no primeiro capítulo identificar as principais mudanças que ocorreram nas relações e processos de trabalho a partir da década de 1970, considerando-se o conjunto de transformações que os processos acima referidos impuseram ao trabalhador.

Do exposto nesse capítulo, conclui-se inicialmente, que *Bretton Woods*, enquanto instituição, e os “trinta anos gloriosos”, enquanto momento histórico, contribuíram para a quimera de que era possível administrar o caráter antagônico das relações de produção capitalistas. Quanto à objetividade imanente do desenvolvimento da acumulação capitalista, a Era de Ouro contribuiu para o robustecimento do capital industrial e financeiro decorrente do longo período de crescimento capitalista no bojo do qual se desenvolveram novas tecnologias e, principalmente, o mercado financeiro.

Adicionalmente, sobre os escombros da Era de Ouro e do acordo *Bretton Woods*, o capitalismo viu-se a partir dos anos 1970 frente a uma crise estrutural, cujos traços mais evidentes são: a queda da taxa de lucro; o esgotamento do padrão de acumulação taylorista/fordista de produção; a hipertrofia da esfera financeira; a maior concentração de capitais; a crise do Estado de bem-estar social e de seus mecanismos de funcionamento e; o incremento acentuado das privatizações.

A partir desse quadro, se aprofunda e se realiza um conjunto de transformações que agem no sentido de manter a base material que opõe o interesse entre capital e trabalho, qual seja, o aumento do trabalho não pago em relação ao trabalho pago, de trabalho excedente em comparação com o trabalho necessário. Essas modificações são orientadas por três movimentos interdependentes, mas que interagem mutuamente: a reestruturação produtiva, a mundialização do capital e o ideário neoliberal.

Esses três movimentos influem tanto em aspectos das relações de trabalho, quanto do processo de trabalho, sempre com ações que se complementam. O papel do neoliberalismo nessa dinâmica é de dar um caráter institucional as mudanças em voga, enquanto que cabe a reestruturação produtiva e a mundialização do capital estabelecerem as condições materiais e objetivas dessa fase do capitalismo pós-70.

Ou seja:

A reestruturação produtiva concretiza - no âmbito da produção e do trabalho - as necessidades da globalização. Assim, a redefinição da estrutura produtiva das economias na nova divisão internacional do trabalho, as novas tecnologias de automação e os novos padrões de gestão e organização do trabalho que se universalizam, preparam e reforçam as condições objetivas para a atuação desmesurada e “sem fronteiras” do capital. Um dos principais objetivos da reestruturação é a flexibilização do trabalho, a fim de obter altos ganhos de produtividade para competir num mercado globalizado, controlado por grandes conglomerados/empresas transnacionais. Os efeitos perversos desses processos se expressam, no mundo inteiro, pelo: desemprego estrutural, precarização do trabalho e do emprego; fragmentação dos coletivos de trabalhadores com um processo crescente de individualização/informalização do trabalho e precarização da ação coletiva/sindical. Assim, se esses dois movimentos estruturais - a globalização e a reestruturação produtiva - estabelecem as condições materiais e objetivas dessa fase do capitalismo neste final de século, o neoliberalismo oferece as condições subjetivas necessárias para realizar de forma plena o entrelaçamento e a articulação entre os três movimentos. O conteúdo ideológico do ideário neoliberal contribui para o desmantelamento do movimento social, da solidariedade, da ação coletiva. Enfraquece a identidade de classe dos trabalhadores, reforçando o individualismo e a divisão/concorrência entre os mesmos. E isto é possível porque existe uma base real - construída pelas transformações na organização/gestão do trabalho postas pela reestruturação produtiva - que desemprega, precariza, exclui e deixa os trabalhadores expostos à selvageria do mercado de trabalho, cada vez mais desregulamentado e “livre” (DRUCK, 1996, p.31 e 32)

No segundo capítulo, por sua vez, abordamos o processo de reestruturação produtiva na indústria têxtil brasileira, a fim de compreendermos de que forma se sucedeu e quais são seus impactos sobre os trabalhadores inseridos nesse *lócus*.

Diante do que foi posto neste capítulo, podemos dizer que o paternalismo de matriz escravagista deu a tônica da relação capital trabalho na fase inicial de desenvolvimento da indústria têxtil brasileira. Outro ponto importante desse primeiro momento, foi o deslocamento da supremacia têxtil da Bahia para a região Centro-Sul,

refletindo a crescente importância política e econômica dessa região. Na virada do século XIX para o século XX, já bem consolidada, a indústria têxtil ingressa numa fase de altas taxas de lucro, gozando de mais de três décadas de desenvolvimento que se encerraria somente com a Grande Depressão e a Revolução de Vargas em 1930. Nesse cenário de expansão, as principais características da indústria têxtil foram mantidas, a propriedade das fábricas têxteis permaneceu em mãos de um pequeno número de famílias; os atacadistas portugueses de tecidos continuaram desempenhando funções proeminentes como proprietários, administradores ou distribuidores e; o paternalismo marcava ainda profundamente as relações capital-trabalho.

Nesse sentido, ainda, a década de 1930 foi marcada pelo prolongamento da crise econômica iniciada em 1929, a qual conduziu a economia mundial para a depressão, e cujos efeitos, no Brasil, foram devastadores. Nessas condições, o Governo Provisório decidiu pelas seguintes medidas econômicas: implementação de políticas expansionistas de gastos e imposição de vários controles sobre as importações. Assim, se inaugura no Brasil a partir dos anos 30 um processo no qual a acumulação passa a se assentar na expansão industrial, num movimento endógeno de acumulação, que reproduz conjuntamente a força de trabalho e parte crescente do capital. Ademais, a partir desse período os industriais têxteis passaram a ocupar o lugar que até então era oligarquia agrária, constituindo a indústria têxtil uma forma igualmente poderosa no campo da produção e na esfera política. Entre 1940 e 1945, essa indústria ingressou no seu período de maior prosperidade, superando o boom desempenho do início do século. No entanto, isto aconteceu mediante o uso das mesmas instalações, equipamentos e técnicas empresariais dos anos críticos da década de trinta. Para atender a essa crescente demanda externa proveniente da guerra, limitavam-se a intensificar o que já faziam: engrossaram a força de trabalho com trabalhadores inexperientes e, sempre que possível, mantiveram suas fábricas funcionando 24h ininterruptas. Com o fim da guerra, a indústria têxtil brasileira viu-se, devido ao seu maquinário obsoleto, sem condições de concorrer no mercado mundial. A solução encontrada para tal problema foi apelar pela ajuda do Estado. No que diz respeito a isto, temos que desde a sua constituição a indústria têxtil brasileira, assim como os demais ramos industriais, viveram, em sua maioria, à sobra da proteção governamental. No entanto, sem renunciar ao princípio da iniciativa privada. Talvez

seja esta a característica mais importante da indústria nacional e seu processo de formação.

Já entre as décadas de 50 e 80 a indústria têxtil nacional iniciou um processo de busca para diminuir o distanciamento tecnológico que se encontrava em relação aos países industrializados da Europa e o EUA e assim competir no mercado internacional. Um dos avanços nesse sentido foi o aparecimento das fibras sintéticas de produção nacional. Durante todo esse período a economia brasileira passou por fases de depressão e recuperação, acompanhando a indústria têxtil esse movimento. No contexto global, cabe destacar nesse interim a década de 70, visto que foi um momento de inflexão. Nesse período iniciou-se um processo de realocização da produção mundial têxtil em direção a países em desenvolvimento, principalmente do sudeste asiático. Além disso, desenvolveram-se duas novas tecnologias no âmbito mundial, filatórios a rotor e os teares sem lançadeira, que aumentaram significativamente a velocidade do processo produtivo. Os efeitos do aumento da concorrência internacional e dessas mudanças tecnológicas só foram sentidos pela indústria têxtil nacional na década de 90, mediante a abertura comercial.

Na primeira metade da década perdida – anos 80 – houve queda acentuada dos investimentos na indústria têxtil, no entanto, no restante dos anos desse período observa-se uma recuperação do crescimento econômico e do consumo de produtos têxteis, o que elevou o nível de investimento, que atingiu uma participação no total dos investimentos industriais próxima à verificada no final da década anterior. Diante disso, empresas de grande porte e verticalizadas conseguiram fazer os investimentos necessários para ingressar de maneira competitiva no mercado internacional, o que não ocorreu com as médias e pequenas empresas. Apesar dos esforços de modernização realizados pelas maiores empresas brasileiras, a difusão dos teares sem lançadeira, dos filatórios *open end* e outros equipamentos e de dispositivos microeletrônicos de diversos usos foi bastante baixa se comparada com os países desenvolvidos.

Com o estabelecimento do projeto neoliberal no país na década de 90, a cadeia têxtil foi a mais afetada do complexo industrial nacional durante esse período, a combinação entre abertura comercial e a sobrevalorização cambial levou ao fechamento de diversas fábricas, sobretudo de pequeno e médio porte. Conseqüentemente houve uma queda acentuada no nível de empregos dessa

indústria. Nas empresas de grande porte, por seu turno, que vinham desde a década de 80 renovando seu parque industrial, a introdução de novas tecnologias e inovações organizacionais foram apontadas juntamente com o contexto macroeconômico como os responsáveis pelo enxugamento de força de trabalho.

Além do significativo enxugamento de pessoal, outras características que marcaram o processo de reestruturação produtiva da indústria têxtil nacional foram: a redefinição de funções, como resultado da mecanização, que incorporou diversas operações antes desempenhadas pelos operadores de máquinas, e; a necessidade de maior escolarização e outras mudanças no perfil da força de trabalho, envolvendo principalmente aspectos comportamentais, devido a implementação de mudanças organizacionais.

Em síntese, pode-se dizer que assim como ocorreu na maioria dos países desenvolvidos na década de 70, as políticas de corte liberal implementadas no Brasil a partir dos anos 90 serviram como pano de fundo para institucionalizar a precarização do trabalho, que sobre novos moldes organizacionais e tecnológicos – sendo estes, nutridos pela concorrência capitalista - se traduzem em maior subsunção do trabalho no capital, aumento da produtividade do trabalho e redução da quantidade de mão de obra empregada.

Por fim, no terceiro capítulo nos debruçamos sobre a indústria têxtil sergipana, no intuito de compreendermos de que forma se manifesta a precarização do trabalho nesse âmbito, considerando-se o entrelaçar entre os aspectos macro e micro do processo de reestruturação produtiva, bem como a interação desse processo com a mundialização do capital e o neoliberalismo.

Dado o exposto nesse último capítulo, percebe-se que a política neoliberal, vislumbrada na abertura comercial indiscriminada e a sobrevalorização cambial, é o primeiro movimento sentido pela indústria têxtil local. Inicialmente, observa-se que, somente as fábricas de grande porte sofreram com tais medidas, sobretudo, do segmento de fiação, que diminuiu tanto em número de unidades produtivas como de trabalhadores. Os demais segmentos do setor também experimentaram uma queda no número de trabalhadores, elevando a relação capital/trabalho. Assim, à primeira vista conclui-se que paralelo às políticas de corte neoliberal, houve a introdução de novas tecnologias, poupadoras de mão-de-obra. No entanto, é somente a partir da

análise do período entre os anos 2006 a 2018, que podemos observar, que a indústria têxtil sergipana introduziu de forma mais contundente novas tecnologias, e novos métodos organizacionais. A relação inversa entre unidades produtivas e número de trabalhadores empregado no setor reforça essa afirmativa. À vista disso, o perfil da força de trabalho têxtil sergipana se modificou, principalmente no que diz respeito a remuneração e a escolaridade. De acordo com os dados da RAIS (2018), enquanto a escolaridade melhorou, possuindo mais da metade dos trabalhadores (52,42%) do setor ensino médio completo, houve uma redução na remuneração, o número de trabalhadores recebendo na faixa entre 1,01 e 1,5 salários mínimo passou de 16,3% em 1994 para 55,1% em 2018.

No que se refere, em particular, as quatro fábricas focalizadas na pesquisa de campo, nota-se que o processo de reestruturação produtiva em sua dimensão micro, ligada as inovações tecnológicas e organizacionais, se deu de forma tardia, ocorrendo somente a partir dos anos 2000. Observa-se, ainda, que há uma congruência entre esses dois aspectos que produz um aprofundamento da intensificação do trabalho. Paralelo a isso, verifica-se a presença de resquícios do passado industrial, qual seja, o paternalismo, que age juntamente com os dois aspectos referidos acima, no sentido de cerca o trabalhador em todas as dimensões de sua vida.

De forma elucidativa podemos dizer que a precarização do trabalho se manifesta hoje na indústria têxtil sergipana, fundamentalmente, através do aprofundamento da intensificação do trabalho a níveis inconcebíveis, mas não só isso, mas também nas ruins condições de trabalho e na crescente alienação da classe-que-vive-do trabalho.

## REFERÊNCIAS

ALVES, G. **Trabalho e mundialização do capital: a nova degradação do trabalho na era da globalização**. 2. ed. 1999. Londrina: Práxis.

\_\_\_\_\_. Toyotismo como ideologia orgânica da produção capitalista. **Revista ORG & DEMO**. v.1, n.1. p.3-15. 2000.

\_\_\_\_\_. Trabalho e sindicalismo no Brasil: um balanço crítico da “década neoliberal” (1990-2000). **Rev. Sociol. Polít.**, Curitiba, n. 19, p. 71-94, nov. 2002.

\_\_\_\_\_. **Dimensões da reestruturação produtiva**: ensaios de sociologia do trabalho. 2.ed. Londrina/Bauru: Praxis/Canal, 2007.

ALVES, P. **Reestruturação produtiva e os trabalhadores: um olhar atual sobre o setor têxtil em Sergipe**. Dissertação (Mestrado Profissional em Desenvolvimento Regional e Gestão de Empreendimentos Locais). Universidade Federal de Sergipe. São Cristóvão – SE, 2010.

ANDERSON, P. “Balanço do neoliberalismo”. In: SADER, E.; GENTILI, P. (org.). **Pós-neoliberalismo: as políticas sociais e o Estado democrático**. Rio de Janeiro: Paz e Terra, p. 9-23, 1995.

ANTUNES, Ricardo; DRUCK, Graça. A terceirização sem limites: a precarização do trabalho como regra. **O Social em Questão**, v. 18, n. 34, p. 19-40, 2015.

\_\_\_\_\_. Desenhando a nova morfologia do trabalho: as múltiplas formas de degradação do trabalho. *Revista Crítica de Ciências Sociais*, cidade, n. 83, p. 19-34, dez. 2008.

\_\_\_\_\_. **Os sentidos do trabalho: ensaio sobre a afirmação e a negação do trabalho**. 2.ed. São Paulo: Boitempo, 2009.

ARAÚJO, A. M. Redes de subcontratação e trabalho a domicílio na indústria de confecção: um estudo na região de Campinas. **Cadernos Pagu**, n. 17-18, p. 267-310, 2002.

ARAÚJO, S. **Qualificação e empregabilidade: um estudo a partir da realidade da indústria têxtil em Sergipe**. Dissertação (Mestrado em Educação). Universidade Federal de Sergipe. São Cristóvão - SE, 2008.

ARAÚJO, T. B. Herança de diferenciação e futuro de fragmentação. **Estudos avançados**, v. 11, n. 29, p. 7-36, 1997.

AVERBUG, A. Abertura e integração comercial brasileira na década de 90. 1999.

BANDERA, V. Construção da ordem internacional capitalista do Pós-II Guerra: ascensão e queda de Bretton Woods. **Universitas: Relações Internacionais**, v. 12, n. 1, 2014.

BAUMGARTEN, M.; HOLZMANN L. Reestruturação produtiva e industrial. In: A. D. Cattani & L. Holzmann. **Dicionário de trabalho e tecnologia**. 3. ed. (p. 315-318), Porto Alegre: Ed. da Universidade UFRGS, 2015.

BELLUZZO, L. G. **Depois da queda: a economia brasileira da crise da dívida aos impasses do Real**. Rio de Janeiro: Civilização Brasileira, 2002.

BELLUZZO, L. G.; MAZZUCHELLI, F. **Ensaio sobre o capitalismo no século XX**. SciELO-Editora UNESP, 2004.

\_\_\_\_\_. **Os antecedentes da tormenta: origens da crise global**. São Paulo: UNESP, 2009.

BOLAÑO, C. R. Trabalho intelectual, comunicação e capitalismo. **Revista da Sociedade Brasileira de Economia Política**, v. 11, p. 53-78, 2002.

CALAZANS, R. Arqueologia, gênero e memória do trabalho: as operárias têxteis da fábrica da Sergipe Industrial, Aracaju, séculos XIX-XX. Trabalho de Conclusão de Curso (Arqueologia). Universidade Federal de Sergipe, São Cristóvão – SE, 2013.

CAMPOS, A. C.; DE PAULA, N. M. A indústria têxtil brasileira em um contexto de transformações mundiais. **Revista Econômica do Nordeste**, v. 37, n. 4, p. 592-608, 2006.

CANO, W. **Desequilíbrios regionais e concentração industrial no Brasil – 1930/1970**. Tese de Livre Docência. Universidade Estadual de Campinas, Campinas – SP. 1981

\_\_\_\_\_. Questão Regional e urbanização no desenvolvimento econômico brasileiro pós 1930. Anais do VI Encontro ABEP, p.67-99, 1988.

\_\_\_\_\_. **Desequilíbrios regionais e concentração industrial no Brasil, 1930 – 1995**. 2. ed. São Paulo: UNICAMP, IE, (30 Anos da Economia – UNICAMP, 2), 1998.

CARDOSO, A. Reforma econômica, competitividade e relações industriais no Brasil: estudos de caso nos setores automobilístico e têxtil. **Revista Latinoamericana de Estudios del Trabajo**, v. 5, n. 9, p. 51-83, 1999.

CARLEIAL, L. **Redes Industriais de Subcontratação. Um enfoque de sistema nacional de inovação**. São Paulo: Hucitec, 2001.

CARVALHO, E. A totalidade como categoria central na dialética marxista. **Revista Outubro**, n. 15, p. 177-193, 2007.

CARVALHO, F. Bretton Woods aos 60 anos. **Novos Estudos CEBRAP**, v. 70, p. 51-63, 2004.

CASTEL, Robert. **As metamorfoses da questão social: uma crônica do salário**. Petrópolis: Vozes, 1998.

CASTRO, A. B. A Reestruturação Industrial Brasileira nos Anos 90. Uma Interpretação. **Revista de Economia Política**, v. 21, n. 3, 2001.

CATTANI, A. Processo de trabalho I. In: A. D. Cattani & L. Holzmann. **Dicionário de trabalho e tecnologia**. (p. 265-267). Porto Alegre: Ed. da Universidade UFRGS, 2015.

CEPAL. “Las transformaciones tecnológicas mundiales e sus consecuencias para America Latina y el Caribe”. In: Reestructuración industrial y cambio tecnológico: Santiago de Chile, Naciones. (Estudios e Informaciones de la Cepal), 1989.

CHESNAIS, F. **A Mundialização do Capital**. 1. ed. São Paulo: Xamã, 1996.

\_\_\_\_\_. Mundialização: o capital financeiro no comando. **Revista Outubro**, v. 5, n. 2, 2001.

CLEMENTINO, M. A evolução da indústria têxtil no contexto da afirmação do imperialismo americano. **XII Colóquio Internacional de Geocrítica**. Bogotá, Colombia. Maio de, 2012.

CIPOLLA, F. P. Economia política do taylorismo, fordismo e teamwork. **Revista de Economia Política**, v. 23, n. 3, p. 78-93, 2003.

CORDER, S. **Indústria têxtil: inovações tecnológicas e impactos sobre as qualificações dos trabalhadores**. Dissertação (Mestrado em Política Científica e Tecnológica). Universidade Estadual de Campinas, Campinas – SP, 1994.

CORIAT, B. **Pensar pelo avesso: o modelo japonês de trabalho e organização**. Tradução de Emerson S. da Silva. Rio de Janeiro: Revan; Ed. Da UFRJ, 1994.

COSTA, A. B. A nova base técnica e o emprego. **Indicadores Econômicos FEE**, v. 18, n. 4, p. 165-183, 1991.

COSTA, M. **Despotismo de Mercado- Medo do Desemprego e Relações de Trabalho em Contexto de Reestruturação Produtiva Brasileira dos Anos 90**. Tese (Doutorado). Instituto Universitário de Pesquisas do Rio de Janeiro- IUPERJ. 2002.

COUTINHO, L. G.; DE MELLO BELLUZZO, Luiz Gonzaga. Desenvolvimento e estabilização sob finanças globalizadas. **Economia e Sociedade**, v. 5, n. 2, p. 129-154, 1996.

CRUZ, M. H. Mudanças tecnológicas e relações de trabalho: Um olhar de gênero na indústria têxtil. **Revista da Fapese de Pesquisa e Extensão**, v. 2, p. 7-24, 2005.

DOSI, G. “The nature of the innovative process in Dosi”. In: G., *et al.* (org). **Technical Change and Economic Theory**. Pinter Publishers, London, 1988.

DRUCK, Graça. Globalização, reestruturação produtiva e movimento sindical. **Caderno CRH**, v. 9, n. 24, 1996.

\_\_\_\_\_. Globalização e reestruturação produtiva: o fordismo e/ou japonismo. **Revista de Economia Política**, v. 19, n. 2, p. 31-48, 1999.

\_\_\_\_\_. Flexibilização e precarização: formas contemporâneas de dominação do trabalho. **Caderno CRH**, Salvador, n. 37, p. 11-22, jul./dez. 2002.

\_\_\_\_\_. **A precarização social do trabalho no Brasil.** Riqueza e miséria do trabalho no Brasil II. São Paulo: Boitempo, p. 55-74, 2013.

\_\_\_\_\_. A indissociabilidade entre precarização social do trabalho e terceirização. In: TEIXEIRA, M.; ANDRADE, H.; COELHO, H. (Org.). **Precarização e terceirização: faces da mesma realidade.** São Paulo: Sindicato dos Químicos, p. 35-58, 2016.

DAL ROSSO, S. **O ardil da flexibilidade:** os trabalhadores e a teoria do valor. 1.ed. São Paulo: Boitempo, 2017.

EMERY, M. *O impacto da abertura ao comércio exterior da década de 1990 no setor têxtil brasileiro.* Tese (Doutorado em Ciências Sociais). Pontifícia Universidade Católica de São Paulo, 2007.

FEITOSA, C. **As transformações recentes da economia sergipana: 1970-2005.** Dissertação (Mestrado em Desenvolvimento Econômico). Universidade Estadual de Campinas, Campinas – SP, 2007.

FLEURY, M. T.; FISCHER, R. M. Relações de trabalho e políticas de gestão: uma história das questões. **Revista de Administração**, v. 27, n. 4, p. 5-15, 1992.

FILGUEIRAS, L. **Neoliberalismo e crise na América Latina: O caso do Brasil.** En publicacion: NEOLIBERALISMO E CRISE NA AMÉRICA LATINA: O CASO DO BRASIL. CLACSO. 2003.

FIORI, J. L. **Os moedeiros falsos.** 4. ed. Rio de Janeiro: Vozes. 1998.

GARCIA, O. **Avaliação da competitividade da indústria têxtil brasileira.** Tese (Doutorado em Economia). Universidade Estadual de Campinas, Campinas – SP, 1994.

GARRIDO, F. **Desindustrialização, Mercado de Trabalho e Configuração do Emprego Industrial no Brasil (1995-2014).** Tese (Doutorado em Desenvolvimento Econômico). Universidade Estadual de Campinas, Campinas – SP, 2018.

GIMENEZ, D. Ordem liberal e a questão social no Brasil: desenvolvimento econômico e os limites para enfrentar a questão social no Brasil contemporâneo. In: FAGNANI, E. (Org.). **Debates contemporâneos: economia social e trabalho**, 3. São Paulo: LTr, 2008.

GORINI, A. P. F. Panorama do setor têxtil no Brasil e no mundo: reestruturação e perspectivas. *BNDES Setorial*, n.12, p. 17-50, 2000.

HARVEY, D. **Condição pós-moderna.** (tradução de Adail Ubirajara Sobral). São Paulo: Edições Loyola Jesuítas, 2017.

HYMAN, R. Europeização ou erosão das relações laborais?. **Revista Crítica de Ciências Sociais**, n. 62, p. 07-32, 2002.

HOBBSBAWM, E. **Era dos extremos: o breve século XX.** Editora Companhia das Letras, 1995.

INVERNIZZI, N. **Novos rumos do trabalho: mudanças nas formas de controle e qualificação da força de trabalho brasileira**. Tese (Doutorado em Política Científica e Tecnológica). Universidade Estadual de Campinas, Campinas -SP. 2000.

JABBOUR, A. B. L. *et al.* Análise da relação entre manufatura enxuta e desempenho operacional de empresas do setor automotivo no Brasil. **Revista de Administração**, v. 48, n. 4, p. 843-856, 2013.

JINKINGS, I.; AMORIM, E. “Produção e desregulamentação na indústria têxtil e de confecção”. In: ANTUNES, R. (org.). **Riqueza e miséria do trabalho no Brasil**. São Paulo: Boitempo, p. 337-385, 2006.

JINKINGS, I. **Reestruturação Produtiva e Emprego na Indústria Têxtil Catarinense**. Dissertação (Mestrado em Sociologia Política). Universidade Federal de Santa Catarina, Florianópolis – SC. 2002.

KELLER, P. **Globalização e mudanças na cadeia têxtil brasileira**. São Luís: Edufma, 2010.

KON, A.; COAN, D. Transformações da indústria têxtil brasileira: a transição para a modernização. **Revista de economia Mackenzie**, v. 3, n. 3, 2005.

KREIN, José Dari et al. Tendências recentes nas relações de emprego no Brasil: 1990-2005. 2007.

KROST, O. O trabalho em “facções” do ramo têxtil/vestuário em Blumenau/SC: um estudo de caso sobre saúde e adoecimento. **ADVOCEF**, p. 113, 2015.

KUPFER, D. Política industrial. **Econômica**, v. 5, n. 2, p. 91-108, 2004.

LEITE, M. P. et al. Tecendo a precarização: trabalho a domicílio e estratégias sindicais na indústria de confecção em São Paulo. **Trabalho, educação e saúde**, v. 2, n. 1, Rio de Janeiro – RJ, p. 239-265, jan./mar. 2004.

LIMA, F. **Nas trilhas da exploração da força de trabalho: uma análise a partir da cadeia têxtil de produção no noroeste do estado do Paraná**. Dissertação (Mestrado em Geografia). Universidade Federal do Paraná, Curitiba- PR, 2018.

LUPATINI, Marcio. **As transformações produtivas na indústria têxtil-vestuário e seus impactos sobre a distribuição territorial da produção e a divisão do trabalho industrial**. Dissertação (Mestrado em Política Científica e Tecnológica). Universidade Estadual de Campinas, Campinas – SP, 2004.

MATTOS, F. A. Elementos explicativos da expansão econômica virtuosa dos anos dourados (1945-1973). **Brazilian Journal of Political Economy**, v. 25, n. 1, p. 29-52, 2005.

MARX, K. **O Capital: crítica da economia política**: livro I/ Karl Marx; tradução de Reginaldo Sant’ Anna. 33. ed. Rio de Janeiro: Civilização Brasileira, 2014.

MELLO, J. C. **O capitalismo tardio**. São Paulo: UNESP. 2009.

MELO, R. L. **Industrialização e integração econômica no Nordeste: o caso da indústria têxtil**. Dissertação (Mestrado em Desenvolvimento Econômico). Universidade Estadual de Campinas, Campinas -SP. 1987.

MELO, R. L. **Economia sergipana contemporânea (1979-2010)**. São Cristóvão: Editora UFS; Aracaju: Editora Diário Oficial, 2012.

MELO, R. L. Sergipe no século XXI: expansão, crise e reposicionamento da estratégia de desenvolvimento econômico. BNB Conjuntura Econômica. (no prelo).

MORAES NETO, B. **Marx, Taylor, Ford: uma discussão sobre as forças produtivas capitalistas**. Tese (Doutorado em Economia). Universidade Estadual de Campinas, Campinas – SP, 1984.

\_\_\_\_\_. Maquinaria, taylorismo e fordismo: a reinvenção da manufatura. **Revista de Administração de Empresas**, v. 26, n. 4, p. 31-34, 1986.

\_\_\_\_\_. Fordismo e ohnoísmo: trabalho e tecnologia na produção em massa. **Estudos Econômicos (São Paulo)**, v. 28, n. 2, p. 317-349, 1998.

MOTA, A. Trabalho precário na indústria de confecções: apontamentos sobre a realidade brasileira e a portuguesa. **Revista Em Pauta**, v. 11, n. 31, Rio de Janeiro - RJ, p. 39-65, 2013.

MARQUES, R. M.; NAKATANI, P. A finança capitalista: a contribuição de François Chesnais para a compreensão do capitalismo contemporâneo. **Revista Economia Ensaios**, v. 24, n. 1, 2009.

MOREIRA, C. A. **O Paternalismo nas organizações brasileiras: reflexões à luz da análise cultural de empresas do polo têxtil de americana**. Tese (Doutorado em Administração de Empresas). Fundação Getúlio Vargas, São Paulo – SP, 2005.

NETTO, J. P. Crise do capital e consequências societárias. **Serviço Social & Sociedade**, n. 111, p. 413-429, 2012.

OLIVEIRA, F. **A evolução da estrutura tributária e do fisco brasileiro: 1889-2009**. Rio de Janeiro: IPEA, Texto para Discussão, nº 1469, 2010.

PASSOS SUBRINHO, J. A indústria têxtil em Sergipe: gênese, crescimento e limites de uma indústria periférica. In: SILVA, N. P.; HANSEN, D. L. (Org.). **Economia regional & outros ensaios**. Aracaju: Editora UFS, 2001.

PANTALEÃO, L. O sistema Toyota de produção (*lean production system*) como base para a aprendizagem organizacional: estudo de caso em uma indústria mecânica do Rio Grande do Sul. Dissertação (Mestrado em Administração). Universidades do Vale do Rio dos Sinos. São Leopoldo – RS. 2003.

PAULANI, L. M. Neoliberalismo e individualismo. **Economia e Sociedade**, v. 8, n. 2, p. 115-127, 1999.

PEREZ, C. Las nuevas tecnologías: una visión de conjunto. La tercera revolución industrial: impactos internacionales del actual viraje tecnológico. RIAL, Programa de Estudios Conjuntos sobre las Relaciones Internacionales de América Latina. Buenos Aires: Grupo Editor Latinoamericano, p. 43-89, 1986.

PINTO, G. A. **A organização do trabalho no século XX: taylorismo, fordismo e toyotismo**. 3.ed. São Paulo:Expressão Popular, 2013.

POCHMANN, Márcio. **Reestruturação produtiva: perspectivas de desenvolvimento local com inclusão social**. Editora Vozes, 2004.

RAULINO, I. **Crise e Reestruturação produtiva na grande empresa têxtil médio Vale do Itajaí**. Tese (Doutorado em Geografia Humana). Universidade de São Paulo, São Paulo, 2008.

ROMERO, L. *et al.* Fibras artificiais e sintéticas. 1995.

SANTOS, V. **Reestruturação capitalista e mundo do trabalho nas telecomunicações brasileiras: a firma-rede e as novas configurações do trabalho no serviço telefônico fixo comutado no Estado de São Paulo**. Tese (Doutorado em Desenvolvimento Econômico). Universidade Federal do Paraná, Curitiba – PR. 2007

\_\_\_\_\_. **A firma-rede e as novas configurações do trabalho nas telecomunicações brasileiras**. Aracaju. Editora UFS, 2008.

SERRA, J. Ciclos e mudanças estruturais na economia brasileira do pós-guerra. **Revista de Economia Política**, v. 2, n. 2, p. 5-45, 1982.

SHIROMA, E. **Mudança tecnológica, qualificação e políticas de gestão: a educação da força de trabalho no modelo japonês**. Tese (Doutorado em Educação). Universidade Estadual de Campinas, Campinas – SP. 1993

SILVA, B. **Indústria têxtil no Nordeste: a experiência de Alagoas e Sergipe**. Dissertação (Mestrado em Geografia). Universidade Federal de Alagoas, Maceió – AL, 2019.

STEIN, Stanley J. **Origens e evolução da indústria têxtil no Brasil, 1850/1950**. Campus, 1979.

SUZIGAN, W. Industrialização brasileira em perspectiva histórica. **História Econômica & História de Empresas**, v. 3, n. 2, p. 7-25, 2000.

TAYLOR, F. W. **Princípios Da Administração Científica**, tradução de Arlindo Vieira Ramos (primeira publicação em 1911), Atlas. São Paulo, 1990.

TAVARES, D. **Desconcentração produtiva regional e a cadeia têxtil no nordeste do Brasil pós-1990**. Tese (Doutorado em Desenvolvimento Econômico). Universidade Estadual de Campinas, Campinas -SP, 2011.

TAVARES, M. C..**Acumulação de capital e Industrialização no Brasil**. São Paulo: Editora da Unicamp, 1985.

\_\_\_\_\_. Ajustes e reestruturação nos países centrais: a modernização conservadora. **Economia e Sociedade**, v. 1, n. 1, p. 21-57, 1992.

\_\_\_\_\_. Ciclo e crise: o movimento recente da industrialização brasileira. Campinas, Sp: UNICAMP. IE. (30 Anos de Economia – UNICAMP, 8), 1998.

\_\_\_\_\_. “A retomada da hegemonia norte-americana”. In: MELO, H. (Org.). **Maria da Conceição Tavares: vida, ideias, teorias e políticas**. São Paulo: Fundação Perseu Abramo/Expressão Popular, 2019. Parte 3, p. 213-234.

TRINDADE, H. **No fio da meada: um estudo acerca da precarização do trabalho na indústria têxtil**. Dissertação (Mestrado em Serviço Social). Universidade Federal do Rio Grande do Norte, Natal - RN, 2015.

\_\_\_\_\_. TRINDADE, H. Precarização do trabalho na indústria têxtil: sobre vidas esfarrapadas. **Revista Em Pauta**, v. 14, n. 38, 2016.

VERSIANI, Flávio Rabelo. Industrialização e economia de exportação: a experiência brasileira antes de 1914. **Revista Brasileira de Economia**, v. 34, n. 1, p. 3-40, 1980.