

Trabalho material e imaterial: subcontratação, valor agregado e risco na indústria de vestuário brasileira

No início da Revolução Industrial, os produtos da cadeia têxtil-vestuário foram os *leading products* da economia-mundo capitalista. Sua cadeia produtiva tornou-se objeto de análise não só de economistas políticos como também de autores clássicos da sociologia, como Marx e Weber. De um processo quase monopolístico sediado em território inglês, mas que era realizado com matérias-primas oriundas tanto do território europeu (lã) quanto da América (algodão) e mercado consumidor mundial, a produção de bens têxteis e de vestuário deslocou-se em seguida para outros países centrais e, posteriormente, para a semiperiferia e para a periferia mundiais (Wallerstein, 1974; 2004).

Além da transferência da produção material para a periferia e semiperiferia mundiais, nas últimas décadas houve a realização de processos de reestruturação produtiva pelas empresas em escala mundial, os quais tiveram por objetivo principal a redução de seus custos de produção e dos riscos de prejuízos decorrentes das oscilações de mercado. Um dos meios mais comuns de buscar esse resultado foi a redução do tamanho das plantas industriais de forma a torná-las mais eficientes e adaptáveis às flutuações de demanda. As expressões de língua inglesa *small is beautiful*, *lean production* e *outsourcing* indicam processos em que se buscou o corte de custos decorrentes da manutenção da capacidade ociosa de plantas industriais e da manutenção de estoques desnecessários.

Em vez da economia de escala do modelo fordista, em que se produzia um número restrito de bens em grande quantidade para baratear os custos unitários de produção, passou-se à prática do *just in time*, em que são produzidas séries limitadas de uma grande variedade de mercadorias, com ciclos do produto cada vez mais curtos e variáveis segundo as tendências da moda, estimulando compras impulsivas por parte do consumidor final.

Além disso, a reestruturação produtiva reverteu a tendência à verticalização que imperava no modelo fordista. Em vez de centralizar atividades diversas numa grande empresa, controlando todas as etapas do processo produtivo, optou-se pela terceirização de parte das atividades e pela consequente demissão de trabalhadores. Essas medidas alcançaram tanto operários quanto trabalhadores *white collar* especializados. Estes

últimos, no entanto, muitas vezes foram transformados em prestadores de serviços das mesmas empresas, enquanto os postos de trabalho dos operários foram com mais frequência extintos.

As medidas tomadas pela reestruturação produtiva visavam principalmente à eliminação de despesas fixas em contextos de queda de demanda efetiva. Restava, no entanto, resolver a questão da adaptação a uma eventual expansão da demanda. A subcontratação de pequenas unidades fabris, que trabalham por encomenda seguindo as especificações ditadas pelo comprador de sua produção, foi o meio encontrado para que se reduzissem os custos de produção e, ao mesmo tempo, adaptar a produção às variações positivas de mercado. Desse modo, os riscos inerentes à atividade econômica foram em grande medida transferidos das empresas para as empresas subcontratadas e para os trabalhadores.

Além da diminuição do tamanho das plantas industriais, os processos de reestruturação produtiva também previam a redução das despesas com mão de obra. A reorganização da produção ocorreu de forma a empregar um número menor de trabalhadores, alterando a relação de forças entre estes e os capitalistas, não raro resultando o enfraquecimento da estrutura sindical e a extinção de direitos e garantias trabalhistas.

Em razão dessa transferência da produção material para regiões sem tradição industrial (também conhecida como *offshoring*) houve então uma desindustrialização dos países centrais e uma correspondente industrialização dos países periféricos e semi-periféricos, induzindo uma redefinição da divisão internacional do trabalho. As economias dos países do primeiro grupo passaram a se centrar no setor de serviços, concentrando processos monopolísticos e quase-monopolísticos, como o desenvolvimento de tecnologia e patentes, bem como a produção imaterial centrada no design e na gestão da marca, enquanto os países periféricos se centraram na produção de bens de massa, manufaturados em larga escala e com custos mais reduzidos. Os respectivos processos de produção envolvem ainda salários menores e menos direitos trabalhistas, favorecendo o desenvolvimento de um novo ciclo de acumulação capitalista (Wallerstein, 2004; Harvey, 2010[2003]; 2008[2005]).

Esse conjunto de transformações, que em grande medida correspondem ao que Harvey (2010[1989]) denominou regime de acumulação flexível, representa em vários aspectos um retorno a diversas características da Primeira Revolução Industrial, quando as jornadas de trabalho eram excessivas, as garantias trabalhistas eram fracas ou

inexistentes e era frequente o emprego de mulheres e crianças na produção. Além disso, tornou-se novamente frequente o sistema de trabalho doméstico mediante encomendas (*putting out system*) e se (re)introduziu o patriarcalismo comunitário no âmbito da produção, de forma que as hierarquias comunitárias e familiares substituíssem as estruturas burocratizadas do fordismo na imposição de disciplina dos trabalhadores e na organização da produção. O controle do trabalho e da vida pessoal dos trabalhadores tornou-se ainda mais intenso e baseado em laços pessoais, de modo que as dívidas de lealdade e a reputação dos trabalhadores definem de suas possibilidades de obter trabalho e de ascender socialmente num contexto de escassez de oportunidades.

As peculiaridades da cadeia têxtil-vestuário favoreceram a reorganização de seus processos produtivos de modo que os antigos produtores passassem a se dedicar às etapas da cadeia de mercadorias que fossem mais intensivas em capital e transferissem a produtores de menor porte as atividades menos intensivas em capital e mais intensivas em trabalho e, portanto, mais sujeitas à concorrência de agentes econômicos em semelhante situação.

Essas peculiaridades da indústria de confecções favoreceram a reorganização de seus processos produtivos de modo que os antigos produtores passassem a se dedicar às etapas da cadeia de mercadorias que envolvessem maior valor agregado, como o desenvolvimento e a comercialização do produto final. Desde então, a divisão do trabalho nesse setor configurou-se de modo que as etapas relacionadas à administração das empresas e desenvolvimento de produtos passaram a fazer uso de mão de obra formalmente empregada ou subcontratar empresas e trabalhadores especializados, aos quais cabem os serviços de consultoria, marketing e assistência jurídica e contábil. Já os segmentos encarregados da produção material com frequência envolvem unidades fabris de pequeno porte, pouco intensivas em capital e que concentram os riscos da instabilidade da demanda, oferecendo a seus operários empregos informais, de baixa especialização e com emprego de instrumentos de trabalho de baixa tecnologia, em que o pagamento se dá por produção e as condições de trabalho são precárias. Esse segmento da cadeia organiza-se segundo o “taylorismo primitivo” anteriormente mencionado (Gereffi, 1994, Lipietz, 1989).

O processo de subcontratação relacionado ao processo de reestruturação produtiva da cadeia têxtil alterou ainda as funções exercidas em seu interior, desenvolvendo-se uma cadeia comandada pelo comprador (*buyer driven chain*), seguindo o modelo de organização que as empresas do setor passaram a adotar

mundialmente. Nesse modelo, fornecedores terceirizados fabricam mercadorias na quantidade, no prazo e segundo as especificações determinadas pelas redes de comércio, que compram as mercadorias dos produtores, lhes designam suas respectivas marcas e as distribuem (Gereffi, 1994).

No caso brasileiro, o processo de reestruturação produtiva ocorrido no início da década de 1990 reverteu a hegemonia do paradigma fordista, revertendo a tendência anterior de constituição de indústrias por ele orientadas. Estas entraram em crise ainda nos anos 1980 diante de sua rigidez em se adequar às oscilações de mercado e às crises econômicas pelas quais passou o país nessa década. As tentativas de exportar a produção excedente e, mais tarde, a venda direta da produção nos galpões das fábricas se mostraram estratégias infrutíferas que não evitaram que muitas indústrias entrassem em crise, fechando unidades ou abandonando a produção de roupas (Kontic, 2001:69,83).

Ao lado dessas empresas verticalizadas, de grande porte e que produziam para atender ao consumo de massa, coexistiam vários produtores de pequeno e médio porte, que atendiam tanto ao mercado popular quanto ao de consumo de luxo, cuja administração não era tão burocratizada e que em muitos casos consistiam em empresas familiares ou informais. Essas empresas buscavam ocupar nichos residuais de demanda não atendida pelas empresas de grande porte, oferecendo produtos mais personalizados e segmentados, que abrangiam a produção de roupa infantil, moda jovem e roupas íntimas masculinas e femininas.

Com o colapso das grandes unidades produtivas, a subcontratação de oficinas menores tornou-se generalizada e abrangeu todas as etapas da produção, exceto o corte. Houve uma fragmentação da cadeia de vestuário, que se horizontalizou e tornou-se marcada pela constante flexibilização dos arranjos produtivos e pela instabilidade nas relações entre as firmas e entre estas e os trabalhadores (Kontic, 2001:83).

Propomos aqui uma análise da atual divisão do trabalho nessa indústria, enfatizando seus circuitos econômicos, a relação entre as etapas formais e informais a ela associadas. Discutimos ainda a transferência de riscos dos proprietários para os trabalhadores, agora transformados em prestadores de serviços e desprovidos de direitos e garantias trabalhistas de outrora.