

REESTRUTURAÇÃO PRODUTIVA E IMPACTOS SÓCIO-ESPACIAIS

Hoyêdo Nunes Lins*

1 Introdução

Mudanças macroeconômicas forçosamente repercutem em escala de setores produtivos e de empresas, como ilustram experiências recentes na América Latina: devido a alterações de marco regulatório e nos regimes de incentivos, processos de reestruturação e reconversão produtiva foram deflagrados em países como Argentina, Chile, Colômbia e México¹. Também no Brasil os últimos anos foram pródigos em mudanças, com destaque para a abertura comercial e a estabilização dos preços. Nesse novo cenário, alterações em escala empresarial fizeram-se necessárias: como vários setores da indústria tinham iniciado os anos 90 com grandes dificuldades competitivas (Coutinho, Ferraz, 1994), diversas empresas procuraram se adaptar ao quadro de maior "contestabilidade externa" com iniciativas de cunho modernizador que se enfeixaram em reestruturação de certa magnitude².

Para o mundo do trabalho, os efeitos da reestruturação produtiva revelaram-se especialmente agudos. De fato,

"[a] queda dos níveis de emprego é preocupante pois estão ocorrendo não só demissões - que eventualmente poderiam ser retomadas com crescimento - mas também a extinção de postos de trabalho, devido à introdução de novas técnicas organizacionais menos intensivas em mão-de-obra, redução de níveis hierárquicos e mudanças das estruturas de cargos e salários. Grande parte da queda nos níveis de emprego pode ser explicada pelo processo de terceirização das empresas, que vem ocorrendo com forte intensidade. Essa terceirização muitas vezes está associada à informalização do trabalho, 'descarregando' as empresas de suas obrigações sociais" (Ferraz, Kupfer, Haguénauer, 1996, p. 69-70).

O escopo deste artigo deriva da aludida percepção sobre as mudanças na economia brasileira e seus impactos sociais. Concretamente, pretende-se examinar as consequências dos ajustes produtivos nas indústrias têxteis e vestuaristas de Santa Catarina em termos de emprego e organização do trabalho. Tais indústrias têm grande importância em Santa Catarina: no último Censo Industrial (1985), os ramos "Têxtil" e "Vestuário, Calçados e Artefatos de Tecidos" respondiam, pela ordem, por 11,5% e 13,2% do valor da transformação industrial catarinense e asseguravam participação estadual nos totais nacionais da ordem de, respectivamente, 7,8% e 10,3%; no começo dos anos 90, tais atividades faziam trabalhar mais de 1/4 dos assalariados industriais (SANTA CATARINA..., 1996); em 1996, os "materiais têxteis e suas obras" con-

* Professor Doutor, Titular, do Departamento de Ciências Econômicas da Universidade Federal de Santa Catarina, com participação nos Programas de Mestrado em Economia Industrial e Geografia (Área de Concentração: Desenvolvimento Regional e Urbano) - E-mail: hnlins@cse.ufsc.br

¹ Estudos sobre cada um dos países mencionados podem ser encontrados em Katz *et al.* (1996).

² Consultar, por exemplo, Bielschowsky, Stumpo, 1996 ; Miranda, 1996 ; Ferraz, Kupfer, Haguénauer, 1996.

centraram 12,3% do valor exportado por Santa Catarina (BOLETIM..., 1996).

O estudo baseia-se nos resultados de entrevistas realizadas em 65 pequenas e médias empresas (PMEs) com presença em vários pontos da cadeia têxtil (do beneficiamento de fios e tecidos à confecção, passando por fiação, tecelagem e malharia), distribuídas em diversas áreas produtoras - regiões de Florianópolis, Nordeste (Joinville e Jaraguá do Sul), Vale do Itajaí (Blumenau e Brusque) e Sul (Criciúma, principalmente)³. Integrado por seis seções, além desta introdução, o texto aborda (i) o binômio abertura comercial-estabilização macroeconômica, com ênfase nos resultados em matéria de importações de produtos têxteis e de vestuário, (ii) o ajuste produtivo realizado pelas referidas PMEs desde o início dos anos 90, (iii) os efeitos desta reestruturação em termos de aumento do desemprego e intensificação do trabalho, (iv) a subcontratação como aspecto da reorganização produtivo-organizacional no período recente em escala internacional e (v) a subcontratação como elemento do ajuste efetuado pelas empresas têxteis-vestuaristas de Santa Catarina. Nas considerações finais, argumenta-se que a reorganização do trabalho e as relações interfirmas nas regiões têxteis e vestuaristas de Santa Catarina parecem longe de autorizar otimismo sobre o futuro do conjunto de atores sociais envolvidos naquelas atividades.

2 Avanço das importações brasileiras de artigos têxteis e de vestuário

As importações de produtos têxteis e de vestuário avançaram consideravelmente no Brasil desde o início dos anos 90, com destaque para os manufaturados têxteis - fios, filamentos e tecidos artificiais e sintéticos, feltros e tecidos revestidos, principalmente (Hiratuka, Garcia, 1995). Entretanto, a partir de 1994, com o Plano Real, o salto foi impressionante: de 1994 para 1995, o coeficiente de penetração das importações (importação/consumo aparente) foi de 10 pontos percentuais no setor de resinas, fibras e elastômeros, de quase 9 no de fiação e tecelagem de fibras artificiais e sintéticas, de mais de 2 no de beneficiamento, fiação e tecelagem de fibras naturais e de pouco menos de 7 no de outras indústrias têxteis⁴, sendo que em dois destes casos o aumento superou o observado na indústria como um todo. É significativo que, não obstante a trajetória de vários anos de incremento nas importações, somente em 1995 a balança comercial têxtil brasileira tenha apresentado saldo negativo⁵.

As consequências das mudanças macroeconômicas foram dramáticas para os referidos setores. A rápida progressão na entrada de produtos como tecidos e fibras têxteis redundou em milhares de demissões, no bojo de uma quebra no ritmo de produção das fiações e tecelagens e de uma intensificação da inadimplência por parte de confeccionistas e comerciantes atacadistas e varejistas. Desta forma, em escala de Brasil, o período 1990-1996 assistiria à redução de quase 1/4 na quantidade de empresas e de mais de metade na de empregos vinculados às atividades de fiação, tecelagem, malharia e acabamento têxtil⁶. Nos primeiros anos de abertura comerci-

³ Entrevistas realizadas no âmbito do projeto de pesquisa intitulado "Competitividade e Internacionalização das Pequenas e Médias Empresas do Complexo Têxtil-Vestuário de Santa Catarina", coordenado pelo autor do artigo e desenvolvido com auxílio financeiro do CNPq.

⁴ Dados apresentados em reportagem de Vieira, Laranjeira, 1996.

⁵ De acordo com dados apresentados em Moreira (1997). Note-se que o saldo negativo não deve ser assimilado totalmente à sobrevalorização cambial relacionada ao programa de estabilização: tem igualmente relação, com certeza, com o início do acordo sobre liberalização das trocas internacionais de produtos têxteis e vestuaristas definido pela Organização Mundial do Comércio, segundo o qual os países participantes deverão suprimir gradativamente as quotas de importação daqueles produtos, o que significa caminhar para a eliminação completa dos obstáculos ao livre comércio nos referidos setores.

⁶ Cf. dados da Associação Brasileira da Indústria Têxtil, (BANCO DO NORDESTE, 1997).

al, os artigos de vestuário tinham representação modesta nas importações de produtos do complexo têxtil-vestuário (Bastos, 1993) e chegaram mesmo a apresentar queda em termos de participação no total destas compras (Hiratuka, García, 1995). Com o Plano Real, e a associada sobrevalorização do câmbio, passou-se a notar crescimento das reclamações de vestuaristas brasileiros contra o que se percebia como uma invasão de artigos oriundos de países com níveis de salários entre os menores do mundo⁷. O período pós-Plano Real mostrou-se realmente adverso para a indústria brasileira como um todo: estudo de Barros *et al* (1996) indica que, embora a liberalização comercial tenha sido testemunhada desde o fim dos anos 80, só em 1995 tal mudança nas condições de concorrência acarretou efeitos realmente significativos para o emprego e os salários da indústria.

Vale ressaltar que na base do ajuste setorial, traduzido na drástica redução de empresas e empregos, encontrava-se a pouca competitividade das atividades têxteis brasileiras. De fato, conforme o *Estudo da Competitividade da Indústria Brasileira* (Coutinho, Ferraz, 1994), na aurora dos anos 90 o complexo têxtil figurava entre os que ostentavam grandes deficiências competitivas. Houve iniciativas de modernização tecnológica e organizacional desde meados dos anos 80, porém, ao que parece, isso ocorreu de forma concentrada em empresas mais importantes (que conseguiram adquirir máquinas e equipamentos importados) e em alguns segmentos (malharia e produção de artigos têxteis para uso doméstico). Deste modo, não só aprofundou-se a heterogeneidade que caracteriza o referido conjunto de atividades, como também, de uma forma geral, o parque fabril seguiu apresentando considerável defasagem *vis-à-vis* aos níveis internacionais, no que se refere ao padrão tecnológico (em especial no tocante à base técnica). Note-se que, mesmo entre as empresas líderes, as tentativas de modernização parecem ter sido limitadas, conforme sugerido em pesquisa que procurou captar o quanto um conjunto de firmas do complexo têxtil/calçados utilizava controle microeletrônico e técnicas organizacionais modernas⁸.

3 Reestruturação nas indústrias têxteis e vestuaristas catarinenses

Em Santa Catarina, a primeira metade dos anos 90 configurou manifesta conjuntura de crise para as atividades têxteis e vestuaristas: entre 1990 e 1995, assistiu-se à marcada degradação dos indicadores de produção física, faturamento e nível de atividade, este último traduzido no volume de horas trabalhadas⁹. Fundamentalmente, o referido quadro resultou das "pressões" associadas à abertura comercial e foi agravado desde a implementação do Plano Real, refletindo-se em demissões motivadas não só pelo arrefecimento do ritmo de produção, mas também pelos ajustes produtivos desencadeados.

Com efeito, o referido cenário abrigou iniciativas, principalmente nas empresas mais importantes, objetivando a modernização das estruturas produtivas, e isto em praticamente todos os compartimentos da cadeia têxtil. Prolongando tendência iniciada já na segunda metade dos anos 80, quando as maiores firmas se deram conta de que, sobretudo para exportar, tinham que perseguir melhor qualidade e maior produtividade, os últimos anos assistiram, em conjuntura de concorrência bastante diversa face ao que prevalecera no passado, à substancial reestruturação nas atividades dos setores em questão: nas palavras do presidente do Sindicato da Indústria Têxtil de Blumenau, "...as empresas tiveram que acelerar o processo de modernização tecnológica da produção, diminuir os custos e aumentar a produtividade" (Kuhn, 1996,

⁷ Ver reportagem de Gonçalves (1997), por exemplo.

⁸ Pesquisa mencionada em Crocco (1994).

⁹ Consultar SANTA CATARINA ... (1996).

p. 2). Isto implicou investimentos consideráveis: já nos primeiros anos de abertura comercial, firmas nacionalmente conhecidas como Hering Têxtil, Teka, Sulfabril, Karsten e Marisol teriam investido, em conjunto, quantia superior a US\$ 45 milhões na atualização tecnológica das áreas de malharia, costura, beneficiamento e fiação, com máquinas e equipamentos adquiridos em países como Japão, Estados Unidos, Alemanha, Suíça e Itália (Huscher, 1994).

Entretanto, o dinamismo no *front* dos investimentos não disse respeito só às empresas de grande porte. Quase todas as PMEs entrevistadas na pesquisa de campo que embasou este artigo participaram, de algum modo, daquele movimento. É verdade que mais da metade investiu relativamente pouco, de forma acumulada, no período 1990-95: nunca além de US\$ 400 mil. Porém, os menores níveis caracterizaram basicamente, além das empresas (mesmo tradicionais) em sérias dificuldades financeiras, os fabricantes de artigos de vestuário, para cuja atividade não é geralmente necessário grande engajamento de capital. Em firmas com atuação nos segmentos de fiação e tecelagem, ou no beneficiamento de fios e tecidos (tingimento, estamparia), observaram-se volumes de investimentos relativamente elevados, acima de US\$ 4 milhões (houve casos de inversões em patamares iguais ou superiores a US\$ 8 milhões).

Assim, nas PMEs visitadas, para além da diferenciação de produto, que implicou tendência à concentração em linhas de maior qualidade e sofisticação, as mudanças protagonizadas nos anos 90 abrangeram inversões que proporcionaram, em alguns casos, situações competitivas favoráveis frente aos concorrentes estrangeiros. Os investimentos realizados destinaram-se principalmente à aquisição de máquinas e equipamentos que representaram, para algumas empresas, acesso a inovações importantes na base técnica da produção têxtil-vestuarista e, por conseguinte, possibilitaram ganhos de produtividade e melhoria na qualidade. Todavia, a movimentação observada parece ter auxiliado pouco para amenizar uma característica básica do parque têxtil-vestuarista catarinense - e brasileiro, de um modo geral, a julgar pelos estudos de Garcia (1993) e Bastos (1993): a heterogeneidade do maquinário utilizado. Realmente, se há firmas que efetuam aquisições com certa frequência, incorporando periodicamente capacidades mais modernas e de melhor desempenho, é também fato que, na esmagadora maioria dos casos, verifica-se a convivência de máquinas e equipamentos de diferentes (e bem distantes, vez por outra) gerações, o que não raramente engendra situações de "estrangulamento" no fluxo de produção. É sugestivo que mesmo entre empresas onde realizaram-se compras recentemente, tenha-se indicado ser necessário renovar proporção não negligenciável da capacidade instalada: quase uma de cada três PMEs entrevistadas assinalou ter que renovar mais da metade do que se encontrava em uso, já que a idade média do equipamento era avançada.

Observaram-se limitações principalmente quanto à utilização de equipamentos eletrônicos. Nas aquisições de algumas firmas constavam máquinas de costura, de bordar e para acabamento, nas atividades relacionadas à confecção; teares computadorizados e passadores de fio auto-regulados, nas atividades têxteis; e sistemas computadorizados para tingimento, máquinas de alvejar e ramas automatizadas, nas atividades relacionadas ao beneficiamento. Na origem desse maquinário, figuravam, em diversos casos, países como Alemanha e Japão. Entretanto, menos de 1/5 das firmas entrevistadas haviam introduzido algum tipo de máquina referente a tal padrão tecnológico, o que sugere que a heterogeneidade tem se aprofundado não só entre empresas grandes e de menor porte, mas também entre PMEs. Igualmente restrita foi a introdução de sistemas CAD (*computer assisted design*), um tipo de modernização ampla e crescentemente utilizada em escala internacional e que proporciona avanços consideráveis em matéria de rapidez e precisão nas tarefas envolvendo criação, especificação técnica de modelos e peças e definição dos tamanhos a serem fabricados a partir de um mesmo "projeto" (Bastos, 1993).

Foi possível perceber alguns movimentos com referência à introdução de programas de qualidade e produtividade (Q&P) e inovações organizacionais. Mas também aqui revelaram-se minoritárias as firmas envolvidas, às vezes devido a resistências internas em nível de gerência e até de diretoria. Os procedimentos relacionados a Q&P revelaram-se erráticos: programas foram iniciados e interrompidos; outras vezes, foram retomados. De todo modo, a conjuntura francamente adversa dos anos 90 foi apontada entre os motivos do escasso avanço nessa direção: houve firmas que declararam estar em compasso de espera, na observação dos desdobramentos da crise, com referência à decisão de avançar em programas daquela natureza. As inovações organizacionais foram, via de regra, incorporadas em meio a estratégias tecnológicas e geralmente envolveram racionalização de pessoal, a qual, em alguns casos, foi acompanhada de reorganização de postos de trabalho. Entretanto, a abrangência mostrou-se limitada: quase metade das empresas visitadas não introduziu inovação organizacional de qualquer espécie; entre as que apresentaram iniciativas nessa direção, destacaram-se as de porte médio. Merece ainda realce que a gestão familiar, auxiliada em alguns casos por profissionais contratados, seguia caracterizando a maioria das firmas, a despeito das informações sobre tentativas de profissionalização que envolviam, por exemplo, a criação de gerências profissionalizadas.

Várias empresas fortaleceram as suas áreas de criação, revelando alguma sintonia em relação às tendências internacionais, onde, na produção vestuarista, as vantagens competitivas dinâmicas decorrem cada vez mais do "...reforço a fatores como moda, estilo e *marketing*..." (Bastos, 1993, p. 5), e, na produção eminentemente têxtil, "...o conhecimento necessário em *design*, *marketing* e uma ampla variedade de requisitos organizacionais tornaram-se crescentemente importantes" (Garcia, 1993, p. 34). Assim, mesmo em PMEs que já possuíam funcionários vinculados às atividades ligadas à criação, observou-se aumento dos contingentes implicados. Na produção têxtil, as referidas atividades abrangiam, por exemplo, a definição de cores de tecidos e a elaboração de desenhos com auxílio de sistemas CAD (próprios ou externos, instalados em instituições como o SENAI). Na produção vestuarista, incluíam estilismo, adaptação, *design*, realização de peças-piloto e elaboração de fichas técnicas de produtos.

Entretanto, as firmas raramente lançavam mão de insumos importados, cuja aquisição é potencialmente facilitada pela abertura comercial e a utilização pode contribuir para a diferenciação de produto e o aumento da qualidade. O reduzido uso não se deve apenas à preferência pelo abastecimento interno, tal como assinalaram algumas empresas. Conforme os depoimentos, há compensação financeira na utilização de materiais importados, basicamente, quando é possível comprar em grande quantidade. Entretanto, isso mostra-se pouco compatível com a capacidade de processamento de empresas menores e, assim, entre PMEs, aquisições individuais tendem a padecer de pequena viabilidade, de acordo com várias entrevistas. Estruturas para compras conjuntas, montadas no âmbito de associações empresariais, e mesmo parcerias envolvendo pequenos grupos de firmas, poderiam dar bons resultados. Porém, isto certamente esbarraria nos escassos vínculos de cooperação/colaboração que caracterizam a maior parte dos espaços de produção têxtil-vestuarista de Santa Catarina, como reconheceram os próprios empresários.

4 Aumento do desemprego e intensificação do trabalho

O processo de ajuste teve como resultado mais aparente a redução do contingente empregado nas atividades em análise. Desde o início dos anos 90 as empresas visitadas reduziram seus quadros de funcionários em cerca de 20%, na média, contribuindo para elevar os níveis de desemprego nas indústrias correspondentes e, em consequência, nas principais regiões produtoras do Estado. O agravamento do de-

semprego regional constitui, de fato, o aspecto mais dramático do ajuste: dados extraídos dos relatórios do Sindicato da Indústria Têxtil de Blumenau, cidade que polariza a área têxtil-vestuarista mais importante de Santa Catarina, mostram que o emprego regional nas atividades em foco diminuiu 6% entre 1990 e 1993 e 15% deste segundo ano até 1995. A partir de então, com a brutal crise das atividades de “pronta-entrega”, em meio ao drástico declínio dos *outlets* (centros de comercialização de produtos têxteis-vestuaristas salpicados nas áreas envolvidas), ligado ao arrefecimento do chamado “turismo de compras”, os contingentes desligados das fábricas certamente aumentaram, como sugeriram as entrevistas. É sugestiva, a respeito da crise atual, a intensidade do movimento reivindicatório dos empresários do setor com vistas à aprovação do programa de incentivos fiscais do governo do Estado conhecido como PRODEC TÊXTIL (Programa de Desenvolvimento Têxtil Catarinense): jornal local anunciava na segunda metade de 1997 que, “[n]o desespero, o setor têxtil pede pressa no Prodec” (Weiss, 1997, p. 4).

Portanto, ao mesmo tempo em que possibilitou avançar na modernização de processos produtivos, a reestruturação contribuiu para tornar redundante parcela considerável da mão-de-obra diretamente empregada. Para os trabalhadores que continuaram empregados, isto representou intensificação considerável do trabalho: várias etapas do processo de produção, antes separadas, passaram a estar aglutinadas em menor número de máquinas; de outro lado, mais máquinas, inclusive de desempenho superior, tornaram-se objeto de vigilância de um mesmo contingente de trabalhadores; a maioria das PMEs entrevistadas informou, com efeito, que seus trabalhadores eram multifuncionais¹⁰. Tudo somado, tem-se uma ampliação da produtividade do trabalho. Dados do Sindicato da Indústria Têxtil de Blumenau revelam, de fato, que a produtividade média nas fiações e tecelagens do Médio Vale do Itajaí evoluiu de 2 para 2,9 toneladas por trabalhador entre 1990 e 1995, uma progressão de 45%. É claro que o próprio crescimento do desemprego “lubrifica” a intensificação do trabalho, entre outras coisas.

Entretanto, limitar a observação ao comportamento do emprego direto pode bloquear a percepção de um aspecto chave da reestruturação protagonizada nos setores em análise: o aprofundamento da subcontratação. Que aspecto da realidade tal expressão permite captar? “Há em geral concordância de que, formalmente, o termo ‘subcontratação’ refere a uma situação onde a firma que oferece o subcontrato requer a uma empresa independente que se ocupe da produção ou efetue para ela o processamento de material, componente, parte ou a submontagem, conforme especificações ou planos fornecidos pela ... [primeira]” (Holmes, 1986, p. 84). Entre as PMEs têxteis e vestuaristas visitadas, a mobilização de capacidades externas parece, de fato, estratégia percebida como apta ao enfrentamento das pressões concorrenciais dos anos 90. Nada menos do que 81% das firmas utilizavam-se de *facções*¹¹ e quase todas assinalaram disposição para ampliar a externalização das atividades. Portanto, pode-se postular que, tendo em vista a timidez observada entre as PMEs quanto à incorporação de maquinário moderno e às inovações organizacionais, recaiu na subcontratação parcela considerável do movimento de reestruturação

¹⁰ O aprofundamento no uso de trabalhadores multifuncionais parece tendência em curso em vários setores da indústria brasileira, como o metalúrgico e o vestuarista, e mostra-se acoplado à difusão de modos de organização produtiva do tipo “células de produção”. Ver reportagem de Nascimento (1994).

¹¹ Nas atividades têxteis e vestuaristas geralmente indicam-se as relações de subcontratação utilizando o termo *facção*. “Dar *facção*” significa subcontratar junto a outras firmas ou a trabalhadores a domicílio. No setor vestuarista, quem “dá *facção*” são os *confeccionistas*, ou seja, firmas que possuem etiqueta.

setorial. E se a introdução de máquinas e equipamentos mais modernos e de melhor desempenho, e das associadas inovações organizacionais, produziram efeitos para o contingente assalariado na forma de, por exemplo, considerável intensificação do trabalho, a transferência da produção para capacidades externas também configurou-se como uma reorganização das capacidades produtivas e de melhor desempenho, e das associadas inovações organizacionais, produziram efeitos para o contingente assalariado na forma de, por exemplo, considerável intensificação do trabalho, a transferência da produção para capacidades externas também configurou-se como uma reorganização das capacidades produtivas e de melhor desempenho.

nos e de melhor desempenho, e das associadas inovações organizacionais, produziram efeitos para o contingente assalariado na forma de, por exemplo, considerável intensificação do trabalho, a transferência da produção para capacidades externas também configurou-se como uma reorganização das capacidades produtivas e de melhor desempenho.

5 A subcontratação como aspecto da reorganização produtiva no final do século XX

O acirramento da concorrência intercapitalista, no contexto da crescente internacionalização econômica observada nas últimas décadas, produziu mudanças tecnológicas e organizacionais que, sobretudo nos países industrializados, têm se enfiado em marcado processo de reorganização produtiva. Em contexto de mercados mais "voláteis", e em meio à disseminação de padrões tecnológicos que oferece novas possibilidades de organização da produção e do processo de trabalho, flexibilizar os custos tornou-se palavra de ordem para as empresas para fazer frente à incerteza e ao risco inerentes às novas condições da concorrência (Dedecca, Montagner, 1993). É a partir desta necessidade que se torna inteligível a busca de flexibilização num sentido estrito como o referente às relações trabalhistas: mais do que nunca, a organização do trabalho passou a figurar como fator que incide diretamente sobre a competitividade (Ozaki, 1996).

Também na perspectiva da flexibilização generalizada devem ser consideradas as mudanças nas relações interfirmas, esfera onde o aumento da subcontratação ocupa lugar proeminente. A intensidade desta parece de algum modo associada à "descoberta", pelos pesquisadores envolvidos com as questões do *business management*, de que é fundamental as empresas definirem as suas *core competences* e seus *core products* (Prahalad, Hamel, 1990). A partir disto, a transferência de atividades para capacidades produtivas externas, mediante subcontratação, pode e deve ocorrer, desde que pautada em correto sentido de estratégia (Venkatesan, 1992). Assim, a subcontratação intensa tornou-se aspecto organizacional básico da reestruturação produtiva em curso no plano internacional como parte do mesmo processo que leva as empresas a "focalizarem" as suas atividades (Salerno, 1993). Seu crescimento tem sido notável. Foi sempre notada em países como Japão e Coréia do Sul, mesmo que representando problemas não negligenciáveis para os tomadores de encomendas em certas circunstâncias¹². Mas em economias como a dos Estados Unidos, somente nos últimos anos assistiu-se ao florescimento de tais relações: mesmo que sua importância e o desempenho das empresas quanto à sua gestão não tenham alcançado os níveis asiáticos (ainda predomina a visão de que se trata de forma de reduzir despesas a curto prazo, ao invés de estratégia de maior amplitude), trata-se de avanço significativo em ambiente onde a mobilização de capacidades produtivas externas com o objetivo de transferir atividades não tem representado mais do que alternativa para firmas em dificuldades (The Economist, nov. 25th, Dec. 1st, 1995).

Entretanto, flexibilização das relações trabalhistas e aprofundamento da subcontratação não se mostram desconectados entre si, enquanto aspectos das mudanças recentes. Ao contrário, a transferência de atividades produtivas para capacida-

¹² Sobre o quanto as estratégias das grandes firmas japonesas afetaram negativamente as PMEs subcontratadas desde a recessão iniciada em 1990 naquele país, ver The Economist, March 29th-April 4th 1997, p. 69; os resultados pouco favoráveis para os subcontratados sul-coreanos nas suas relações com os *chaebols* são objeto de reportagem em The Economist, July 6th-12th 1996, p. 53-54.

des externas constitui meio privilegiado para flexibilizar o uso da mão-de-obra, como sugerem diversas experiências, das quais as observadas por Benson, Ieronimo (1996) na Austrália não constituem senão algumas ilustrações. Mas este é somente um dos objetivos da subcontratação detectados nos vários estudos sobre o assunto, até porque este tipo de relação assume diferentes formas. Na classificação apresentada por Sallez (1972), por exemplo, observa-se, quanto à natureza do vínculo, oposição entre subcontratação "concorrente" ou "de capacidade" e subcontratação "complementar" ou "de especialidade": em termos gerais, o primeiro tipo diz respeito à oferta, pelo subcontratado, de capacidade de trabalho suplementar para firma que, por qualquer motivo, se vê impossibilitada de produzir num certo volume; o segundo refere-se à oferta de capacidade de trabalho especializado para firma que busca uma complementação externa por não dispôr dos meios para realizar certas atividades específicas. Quanto à duração do vínculo, nota-se a existência de subcontratação "permanente" ou "estrutural" e de subcontratação "ocasional" ou "conjuntural".

Frise-se, contudo, que aquela é uma das classificações possíveis. De acordo com Holmes (1986), as diferenças entre modalidades de subcontratação têm sido enfocadas em termos do caráter técnico do trabalho subcontratado, da origem dos *inputs* necessários à produção subcontratada, da duração e estabilidade dos vínculos e da natureza e forma do arranjo interempresarial. Frente à tal diversidade, este autor postula que "um entendimento completo do conjunto de circunstâncias sob as quais a produção subcontratada torna-se uma estratégia factível para o capital, na organização de sistemas produtivos, deve ser de natureza multicausal" (Holmes, 1986, p. 88). De todo modo, a tendência que parece predominar, no que concerne à motivação para mobilizar capacidades externas, é a busca de flexibilização em termos produtivos e no uso da mão-de-obra: "é possível identificar três grandes grupos de hipóteses explicativas [para a subcontratação]: aquelas baseadas (a) na estabilidade estrutural e temporal dos mercados de produtos, (b) nos requerimentos em capital fixo do processo de produção e na natureza da tecnologia de produção utilizada no processo de trabalho e (c) na estrutura e natureza das condições de oferta de trabalho e, em particular, nas questões de minimização do custo do trabalho e de controle sobre o processo de trabalho" (Holmes, 1986, p. 87).

De uma forma geral, transferência de atividades rima, conforme boa parte dos estudos, com precarização das condições de trabalho. Para Gorz (1988), a intensidade crescente da flexibilização no uso da mão-de-obra fez surgir no coletivo de trabalhadores uma estrutura tripartite contendo (i) um núcleo estável que sofre imposições de flexibilização funcional, (ii) uma mão-de-obra periférica, quer em postos "permanentes" que não exigem qualificação particular, quer empregada a título precário e ao ritmo das flutuações do mercado, e (iii) uma mão-de-obra externa envolvendo profissionais de muita ou pouca qualificação e trabalhadores ocasionais, "flutuantes", das firmas subcontratadas, categoria esta que deveria crescer nos anos 90 a ponto de concentrar pelo menos metade do contingente de trabalhadores. Tudo leva a crer que não se está longe disso: seja nos Estados Unidos (Toinet, 1996), seja nos países da Europa Ocidental (Gorz, 1993), a maioria dos empregos criados desde os anos 80 caracterizou-se pelos atributos de "flexibilidade" e "precarização". Assim, estar-se-ia em presença de uma "migração" dos trabalhadores para áreas de exclusão social (Dedecca, Menezes, 1995), caracterizadas por grande insegurança para os trabalhadores (Mattoso, 1992). Como se observa, a subcontratação desempenha papel destacado nesse processo: principalmente quando "conjuntural" e de "capacidade", significa substituição do trabalho permanente e estável por vínculos efêmeros, sob o signo da mais completa insegurança no emprego.

6 A subcontratação no ajuste produtivo das firmas têxteis e vestuaristas catarinenses

Como se falou anteriormente, 4/5 das PMEs visitadas externalizavam parte de suas atividades no período das entrevistas. Entretanto, o significado da subcontratação revelava-se diferenciado entre as empresas. Quase metade tinha neste tipo de arranjo procedimento que não representava mais de 20% do valor total produzido; só para pouco mais de 1/4 a fragmentação do processo produtivo respondia por mais de 40% do que era fabricado. Em quase todos os casos, entretanto, como já assinalado, a subcontratação tinha aumentado no período recente, e os planos das firmas incluíam o aprofundamento da utilização. Cabe realçar que a desigual incidência e importância da subcontratação envolvendo as PMEs deve ser considerada com base nas características das várias atividades em análise. Por exemplo, na produção de artigos das linhas quarto, copa e banheiro, a crescente intensidade de capital representa barreiras à entrada que dificultam a participação de empresas menores e, assim, a tendência neste segmento é a presença absolutamente majoritária, talvez exclusiva, de firmas de maior porte; a subcontratação junto a empresas menores geralmente envolve só atividades de costura. Por outro lado, nos segmentos de malharia e, de uma maneira geral, em tudo que se refere à produção vestuarista, a coexistência de PMEs e grandes firmas configura regra¹³; tendo em vista o caráter descontínuo da produção, são grandes as possibilidades de fragmentação dos processos, com freqüente externalização de atividades.

A subcontratação envolvia diferentes tipos de atividades. Para as que fabricavam artigos têxteis, implicava transferir, parcial ou integralmente, as etapas de tecelagem, tingimento e beneficiamento, por exemplo. Contudo, mesmo entre essas empresas, e com mais razão entre os fabricantes de artigos de vestuário, predominava a transferência das tarefas ligadas à costura. Entre os vestuaristas, subcontratar a costura significava distribuir as peças cortadas e recebê-las na forma de artigos “montados”, algumas vezes já prontos para serem enviados ao mercado. Entre as atividades que só raramente constituíam objeto de subcontratação, encontram-se o corte e a modelagem. Motivos: qualquer erro na fase de corte pode comprometer todo um lote de produtos; e ensinar o corte e, principalmente, a modelagem, equivale a ensinar o “segredo” do negócio, segundo reiteradas manifestações.

Na esmagadora maioria dos casos estudados, a subcontratação envolvia empresas localizadas em situação de proximidade, numa mesma cidade ou região, e a escolha dos subcontratados baseava-se em testes e informações obtidas na comunidade. Mas também havia vínculos entre firmas separadas por grandes distâncias. Por exemplo, um vestuarista de Joinville, na região Nordeste, subcontratava a totalidade da linha de calças em Morro da Fumaça, município do Sul do Estado. Do mesmo modo, um tradicional fabricante de chapéus de Jaraguá do Sul, também na região Nordeste, subcontratava até em Florianópolis, o que significava, para o subcontratado, necessidade de percorrer cerca de 350 km a cada dois ou três dias, de modo a poder conservar a inserção lograda no espaço produtivo da empresa principal do referido vínculo.

6.1 Vantagens e desvantagens para subcontratantes e subcontratados

O quanto a subcontratação era importante para as empresas ficou evidenciado na avaliação que fizeram sobre as suas localizações. O aspecto mais destacado nas regiões em que as atividades têxteis e vestuaristas revelavam enraizamento histórico

¹³ Garcia (1996) chama atenção para essas questões.

dizia respeito às possibilidades oferecidas localmente para externalizar partes dos respectivos processos produtivos, em virtude da concentração geográfica de firmas e de trabalhadores a domicílio. Os motivos eram claros. Para as PMEs do painel, subcontratar representava basicamente, pela ordem, economia com salários e encargos sociais, flexibilidade no uso da mão-de-obra e na produção e chance de aumentar a produção com gastos em máquinas e instalações relativamente menores. Histórias individuais ajudam a ilustrar a questão, como a de um pequeno fabricante de camisas de Jaraguá do Sul que, severamente atingido pela concorrência de produtos importados, incorporou linha com base em malha que passou a fabricar integralmente via subcontratação (com exceção do corte): assim, logrou reunir condições para reduzir preços em 20%, na média, e, como resultado, conseguiu afastar a idéia de encerrar as atividades.

É sugestivo do papel cumprido pelo aprofundamento da subcontratação, no ajuste dos setores em análise, o estímulo das próprias empresas à instalação de *faccionistas*. Na grandes firmas, isso é comum: “[h]á um processo de convencimento dos trabalhadores (...) para que abram uma facção, marido e mulher juntos. As empresas pagam um piso fixo e outra parte em igual valor para tocar uma *facção*. A empresa demite gerente, aluga de 100 a 150 máquinas para ele instalar *facções* no interior da região, onde recruta costureira a baixo salário - R\$ 100,00 - para produzir a mesma quota que faz uma [costureira] na empresa” (DIEESE, 1996, p. 98). Mas há estímulo emanado também de firmas menores. Um pequeno *confeccionista* entrevistado em Brusque chegava a emprestar máquinas para *faccionistas* mediante contrato de comodato¹⁴, o que até lhe permitia exclusividade no vínculo. Isso sugere que, embora o controle de qualidade fosse mais difícil, e existissem problemas relacionados, por exemplo, ao cumprimento dos prazos, a subcontratação era, de fato, prezada pelas firmas, justificando-se a manutenção de “cadastros” de *faccionistas* potenciais, de modo a favorecer a mobilização tão logo a necessidade aparecesse.

Para os subcontratados, o tipo de vínculo em análise representava garantia de certo nível de atividade e possibilitava, para os que recebiam encomendas de cadeias de lojas, melhor percepção sobre a evolução do mercado. Para uma firma brusquense, atuar como subcontratada representara mais do que isso: os vários anos de fabricação como *faccionista* para a C&A tinham possibilitado a própria consolidação da empresa. Operar como subcontratada era tão importante para várias firmas, que mais de 1/3 das PMEs entrevistadas atuavam como tomadoras de encomendas, muitas vezes em simultâneo à externalização de parte das suas próprias atividades. Nestes casos, a condição de subcontratada possibilitava utilização mais intensa da capacidade instalada; para algumas (poucas) firmas, representava proporção considerável do faturamento. Ocorria até de *faccionistas* subcontratarem as encomendas que recebiam, estabelecendo uma verdadeira teia de vínculos. Entretanto, predominavam relações cujo ritmo e alcance acompanhavam as oscilações do mercado: mais da metade das firmas que declararam subcontratar indicou predominância de relações com duração não superior a alguns poucos meses.

Além disso, tratava-se, na maioria, de subcontratação motivada pelo interesse em conseguir capacidade de produção externa para realizar em maior escala atividades que a firma subcontratante poderia fazer ela própria, se quisesse (ou pudesse) contratar pessoal ou mesmo manter os mesmos níveis de emprego. É verdade que eram subcontratadas atividades específicas como tinturaria, serigrafia e estamparia, entre outras, o que denota busca de capacidades produtivas especializadas. Mas o que predominava era a subcontratação da costura, ou então das linhas de menor sofisticação. Um médio fabricante de vestuário com base em *jeans*, localizado no Sul do Estado, não hesitou em declarar que não via nenhuma vantagem na subcontratação

¹⁴ Instrumento legal utilizado para efetuar empréstimos gratuitos de bens não fungíveis.

além da possibilidade de “descarregar” nos *faccionistas* o aumento dos pedidos em períodos de aquecimento nas vendas. Para uma empresa de Blumenau, o grande benefício estava em que não era mais necessário preocupação com produtividade, já que o *faccionista* é que tinha que “se virar” para cumprir os prazos determinados. Configuravam minoria vínculos como o estabelecido entre um médio fabricante joinvillense de produtos sintéticos e um de seus subcontratados na região: na parceria, a firma subcontratada iria absorver a tecnologia referente à produção de fio texturizado e fabricar com exclusividade para o primeiro.

Naturalmente, a predominância de subcontratação de “capacidade” e “conjuntural” representava situação de considerável insegurança para as *facções*. O quadro de crise nas atividades têxteis e vestuaristas, com fechamento de várias firmas e aumento do desemprego, contribuía para tornar as relações ainda mais precárias para os subcontratados, haja vista a frágil capacidade de barganha dos *faccionistas* derivada da grande oferta de serviços. No dizer de um pequeno fabricante de artigos de vestuário de Brusque, “o pessoal que faz *facção* passou a aceitar qualquer tipo de condição”. O depoimento de um *faccionista* informal, instalado na região da Grande Florianópolis, permite caracterizar melhor o que parece constituir uma predominância de relações conflituosas entre subcontratantes e subcontratados, em detrimento da cooperação. Os vínculos de que participava envolviam encomendas tanto de *confeccionistas* quanto de outros *faccionistas* e caracterizavam-se, na maioria, pela mais completa informalidade: não havia contratos, notas fiscais ou recibos de qualquer espécie. Em caso de reclamação, sobre questões de preço ou prazo, a ameaça de troca de *faccionista* aparecia de imediato e, assim, as relações tendiam a se manter em clima de evidente tensão.

6.2 Subcontratação e condições de trabalho

Grande parte das atividades de subcontratação implicava trabalhadores demitidos em meio à reestruturação produtivo-organizacional protagonizada nos setores têxtil e vestuarista. Muitas vezes, a produção subcontratada ocorria em condições de informalidade, como já se falou, e isto frequentemente significava precarização das relações de trabalho. Embora atuar sob tais circunstâncias representasse, ainda assim, possibilidade de ocupação e rendimento em ambiente de demissões em larga escala, os trabalhadores tinham consciência sobre os problemas incrustados em tal tipo de prática. Deste modo, sempre que possível, os sindicatos têm denunciado as consequências da externalização - ou da terceirização - para os trabalhadores engajados nas respectivas atividades. O Sindicato dos Trabalhadores nas Indústrias de Fiação e Tecelagem do Médio Vale do Itajaí - a principal região têxtil de Santa Catarina - , anunciava em número recente do informativo “Força Operária”, sob o sugestivo título “Terceirização é uma armadilha”, que:

“O Sindicato (...) vem combatendo a terceirização, um sistema que as empresas vêm implantando gradativamente em Blumenau e que representa um grande retrocesso na conquista dos trabalhadores. Por que? Porque direitos como Fundo de Garantia, 13º salário, licença-maternidade, aposentadoria, etc. não existem no trabalho terceirizado.

Na terceirização, os trabalhadores ficam completamente desprotegidos e não têm os mesmo direitos que os outros trabalhadores têxteis” (Força Operária, agosto de 1997, 1ª quinzena, p. 1).

Especialmente precárias eram as condições dos trabalhadores a domicílio, cuja atuação canalizava a transferência de atividades de quase metade das PMEs que subcontratavam e representava, em alguns casos, a totalidade da produção externalizada por estas. Ruas (1993) identifica duas formas principais de trabalho a domicílio: numa, as encomendas das firmas subcontratantes são “...distribuídas por seus repre-

sentantes em várias residências mais ou menos próximas do espaço fabril” (p. 28); na outra, “...a parte contratada assume a forma de um empreendimento familiar, legalizado ou não, que, além de reunir no trabalho alguns membros da família, pode, em vários casos, subcontratar outros trabalhadores em caráter eventual” (p. 30). Os vínculos de subcontratação envolvendo trabalho a domicílio de que participavam as PMEs entrevistadas encaixaram-se nas duas modalidades acima. E se esse tipo de organização produtiva permitia às empresas “descarregar” as oscilações do mercado sobre os *faccionistas*, para os trabalhadores representava trabalho de enorme intensidade e falta de proteção contra inseguranças de naturezas diversas.

Um aspecto a ressaltar é que, configurando esfera particular da organização produtiva capitalista em termos históricos¹⁵, o trabalho a domicílio na produção têxtil-vestuarista pertence, via de regra, ao universo feminino. Nestes setores, de fato, quando se fala de trabalho a domicílio, está-se referindo sobretudo ao trabalho de costureiras. E a questão central, neste tipo de atividade, é que se mostram pouco perceptíveis as fronteiras entre o trabalho efetuado para as empresas que subcontratam a domicílio e aquele realizado para a família, como cuidar dos filhos e da casa. Como notou Silva (1997) através de pesquisa sobre trabalho feminino na região da Grande Florianópolis, no mesmo ambiente em que costuram, as mulheres cozinham e lavam, por exemplo, e isso freqüentemente significa ter que trabalhar para a empresa até tarde da noite e nos finais de semana, de modo a cumprir os prazos, o que não raro implica mobilizar outras costureiras da vizinhança.

Elemento novo no processo de externalização produtiva nas indústrias têxteis e vestuaristas de Santa Catarina diz respeito à proliferação das chamadas “cooperativas de trabalho”. Em geral, são cooperativas integradas por costureiras de uma certa área, as quais, normalmente agrupadas por iniciativas de grandes empresas, canalizam o trabalho a ser *faccionado*. O que significam as “cooperativas de trabalho” para os trabalhadores? Parecem representar trabalho “formal” com ausência de direitos, já que têm sido criadas ao abrigo da nova redação de artigo da Consolidação das Leis do Trabalho que dispõe sobre contrato de trabalho. Nos novos termos, os funcionários contratados através de cooperativas não possuem vínculo empregatício e, portanto, carecem de direitos trabalhistas. Trata-se de prática que se disseminou rapidamente em todo o Brasil, e notadamente no Nordeste, em setores tão diversos como agricultura, construção civil, produção têxtil e de calçados e até o hoteleiro. Caminha-se, deste modo, para uma substituição, ao que tudo indica, crescente, de funcionários empregados “normalmente” por funcionários cooperativados, em relação aos quais as empresas não pagam impostos ou recolhem contribuições sociais e tampouco estão obrigadas a seguir princípios da legislação trabalhista como os que dizem respeito a férias, licenças e depósitos no Fundo de Garantia por Tempo de Serviço¹⁶. Ao que se percebe - mas o problema não parece suficientemente investigado; estudos de caso mereceriam ser efetuados - , é forma de tornar legal situações de trabalho precário como as que caracterizam boa parte da produção sobretudo vestuarista; precarização testemunhada não só no Brasil, mas também em vários outros países, inclusive no mundo mais industrializado¹⁷.

¹⁵ Em alentado capítulo sobre “O maquinismo e a grande indústria”, no primeiro livro de *O Capital*, Marx (1982) refere, em várias passagens, ao trabalho a domicílio na fabricação de artigos de vestuário na Inglaterra de meados do século XIX.

¹⁶ Sobre a disseminação no Brasil das “cooperativas de trabalho”, também chamadas “cooperativas de ocasião”, ver a reportagem de Pinto (1998).

¹⁷ Sobre as precárias condições das *sweatshops* nos Estados Unidos, consultar, por exemplo, artigo na revista *The Economist* (April 19th-25th 1997, p. 28-29); o significado do crescimento da produção vestuarista para os trabalhadores de Honduras é focalizado em reportagem da mesma revista: June 21st-27th 1997, p. 36.

7 Considerações finais

Conforme observado, os ajustes protagonizados pelas atividades têxteis e vestuaristas de Santa Catarina têm produzido importantes consequências sociais. Como as referidas indústrias tendem a se concentrar em algumas áreas do território estadual, trata-se de impactos com repercussões mais ou menos localizadas, em certas regiões; assim, por exemplo, o Vale do Itajaí configura espaço de implicações evidentes da reestruturação setorial. Procurou-se realçar que os ajustes foram basicamente introduzidos em resposta às mudanças macroeconômicas. Logo, não é possível compreender a reestruturação e seus efeitos sociais, de um lado, e as situações regionais, de outro, sem posicioná-las na perspectiva de mudanças mais gerais, situadas na esfera da economia nacional e mesmo internacional, logo, em âmbito extra-regional¹⁸.

Entretanto, haja vista a crise do paradigma taylorista-fordista de organização do trabalho, o problema da reestruturação produtiva e seus efeitos remete sobretudo ao debate sobre a evolução das relações capital-trabalho neste ocaso de século. Algumas análises¹⁹ apontam uma bifurcação principal (com várias posições intermediárias), na evolução dessas relações, entre projeção rumo à flexibilidade do contrato de trabalho, a partir da rigidez típica do fordismo, e avanço para a implicação negociada dos trabalhadores nos objetivos das empresas ligados ao binômio produtividade-competitividade. Conforme a opção privilegiada, as repercussões em termos de “modelo de desenvolvimento” são diferentes.

Argumentou-se que a reestruturação das indústrias têxteis e vestuaristas catarinenses tem se caracterizado muito mais pela flexibilização baseada em subcontratação freqüentemente conflituosa e que rima com precarização do trabalho. Portanto, trata-se de flexibilidade muito mais “defensiva”²⁰, que não autoriza otimismo sobre o futuro dos grupos de atores sociais territorializados envolvidos nas atividades em foco.

Referências bibliográficas

- BANCO DO NORDESTE DO BRASIL. *Competitividade da indústria têxtil do Nordeste*. Fortaleza; 1997.
- BARROS, Ricardo P. de *et al.* O impacto da abertura comercial sobre o mercado de trabalho brasileiro. In: ENCONTRO NACIONAL DE ECONOMIA DA ANPEC, 24., 1996, Águas de Lindóia, *Anais...*, Águas de Lindóia : [s.n.], 1996. p. 534-552.
- BASTOS, Carlos P. M. Competitividade da indústria do vestuário: nota técnica setorial do complexo têxtil. In: IE/UNICAMP-IEI/UFRJ-FDC-FUNCEX. *Estudo da competitividade da indústria brasileira*. Campinas, 1993. Mimeogr.
- BENSON, John, IERONIMO, Nick. La décision de sous-traiter: l'expérience d'un échantillon d'entreprises implantées en Australie. *Revue Internationale du Travail*, Genève, v. 135, n. 1, p. 65-81, 1996.
- BIELSCHOWSKY, Ricardo, STUMPO, Giovanni. A internacionalização da indústria

¹⁸ Trata-se de questão cara a alguns autores como Massey (1984), por exemplo, para quem processos regionais só ganham amplo entendimento quando situados na perspectiva de forças mais gerais.

¹⁹ Ver, por exemplo, Lipietz (1990) ; Leborgne, Lipietz (1990a).

²⁰ Sobre as noções de flexibilidade “ofensiva” e “defensiva”, e suas implicações, ver Leborgne, Lipetz (1990b).

- brasileira: números e reflexões depois de alguns anos de abertura. In: BAUMANN, Renato (Org.). *O Brasil e a economia global*. Rio de Janeiro : Campus; SOBEET, 1996, p. 167-193.
- BOLETIM das Importações de Santa Catarina/Secretaria de Estado do Desenvolvimento Econômico e Integração ao MERCOSUL; Diretoria de Desenvolvimento Econômico; Gerência de Desenvolvimento do Comercio. Florianópolis, 1996.
- COUTINHO, Luciano, FERRAZ, João C. (Coord.). *Estudo da competitividade da indústria brasileira*. 2. ed. Campinas : Papirus ; Ed. da UNICAMP, 1994.
- CROCCO, Marco A. Padrão de concorrência e estratégia competitiva: um estudo do complexo têxtil/calçados. *Nova Economia*, Belo Horizonte, v. 4, n. 1, p. 155-188, nov. 1994.
- DEDECCA, Claudio S., MENEZES, Wilson F. A contratualidade das relações de trabalho e o problema do emprego na Europa Ocidental : as experiências sueca, italiana e francesa. *Revista de Economia Política*, v. 15, n. 3(59), p. 47-65, jul./set. 1995.
- DEDECCA, Claudio S., MONTAGNER, Paula. Flexibilidade produtiva e das relações de trabalho: considerações sobre o caso brasileiro. *Textos para Discussão*, Campinas, n. 29, out. 1993.
- DIEESE-SC. *Reestruturação produtiva e emprego na indústria de Santa Catarina*. Florianópolis, 1996. (Estudo Especial).
- The Economist*. The outing of outsourcing. nov. 25th-Dec. 1st 1995, p. 57-58.
- The Economist*. In the shadow of the chaebol. jul. 6th-12th 1996, p. 53-54.
- The Economist*. Fabulous and fabless. Mars. 29th-apr. 1 4th 1997, p. 69.
- The Economist*. "Dress code". apr. 19th-25th 1997, p. 28-29.
- The Economist*. "99% perspiration". June 21st-27th 1997, p. 36.
- FERRAZ, João C., KUPFER, David, HAGUENAUER, Lia. *Made in Brazil*. Rio de Janeiro : Campus, 1996.
- Força Operária*. Terceirização é uma armadilha. Informativo do Sindicato dos Trabalhadores nas Indústrias de Fiação e Tecelagem de Blumenau, Blumenau. ano VIII, n. 69, p. 1, 1ª quinzena. ago. 1997.
- GARCIA, Odair L. Competitividade da indústria Têxtil : nota técnica setorial do complexo têxtil. In: IE/UNICAMP-IEI/UFRJ-FDC-FUNCEX. *Estudo da competitividade da indústria brasileira*. Campinas, 1993. Mimeogr.
- GARCIA, Renato de C. *Aglomerações setoriais ou distritos industriais : um estudo das indústrias têxtil e de calçados no Brasil*. 1996. Dissertação (Mestrado), 1996. Instituto de Economia, UNICAMP, 1996.
- GONÇALVES, Cláudia. Confecções se queixam da concorrência. *Folha de S. Paulo*, jan. 1997, p. 2-7.
- GORZ, André. *Métamorphoses du travail, quête du sens : critique de la raison économique*. Paris : Galilée, 1988.
- GORZ, André. Pourquoi la société salariale a besoin de nouveaux valets. *Manière de Voir* 18, Paris : Le Monde Diplomatique, 1993. p. 48-52.
- HIRATUKA, Célio, GARCIA, Renato de C. Impactos da abertura comercial sobre a dinâmica da indústria têxtil brasileira. *Leituras de Economia Política*, Campinas, v. 1, n. 1, p. 83-105, set. 1995.
- HOLMES, John. "The organization and locational structure of production subcontracting". In: SCOTT, Allen J., STORPER, Michael (Ed.). *Production, work,*

- territory: the geographical anatomy of industrial capitalism*. Winchester, Mass : Allen&Unwin, 1986, p. 80-106.
- HUSCHER, Irene. Banho de futuro. *Expressão*, Florianópolis, n. 42, p. 50-52, mar. 1994
- KATZ, Jorge M. *et al.* *Estabilización macroeconómica, reforma estructural y comportamiento industrial*. Buenos Aires : Alianza, 1996.
- KUHN, Ulrich. Desafios da globalização da indústria têxtil. *O Economista : INFORME DO CONSELHO REGIONAL DE ECONOMIA DA 7ª REGIÃO - SC*, n. 6, p. 2, set./out. 1996.
- LEBORGNE, Daniëlle, LIPIETZ, Alain. *Idées fausses et questions ouvertes de l'après-fordisme*. CEPREMAP, Paris, n. 9103, nov. 1990a.
- LEBORGNE, Daniëlle, LIPIETZ, Lipietz. Flexibilidade defensiva ou flexibilidade ofensiva: os desafios das novas tecnologias e da competição mundial. In: VALLADARES, Licia, PRETECEILLE, Edmond. (Org.). *Reestruturação urbana : tendências e desafios*. São Paulo: Nobel, 1990b, p. 17-43.
- LIPIETZ, Alain. *Les rapports capital-travail à l'aube du XXIè siècle*. CEPREMAP, Paris, n. 9016, jan. 1990.
- MARX, Karl. *Le Capital*. I. Moscou : Editions du Progrès, 1982. Livro 1.
- MASSEY, Doreen. *Spatial divisions of labour : spatial structures and the geography of production*. London : Macmillan, 1984.
- MATTOSO, Jorge E. Crise, transformações produtivo-tecnológicas e trabalho: panorama visto do Brasil. *Cadernos CESIT IE/UNICAMP*, jun. 1992. (Texto para Discussão n. 7).
- MIRANDA, José C. Reestructuración industrial en un contexto de inestabilidad macroeconómica. El caso de Brasil. In: KATZ, Jorge M. *et al.* *Estabilización macroeconómica, reforma estructural y comportamiento industrial*. Buenos Aires : Alianza, 1996, p. 163-190.
- MOREIRA, Assis. O paradoxo vivido pelo setor têxtil brasileiro. *Gazeta Mercantil*, 29 de jul. 1997. p. A-4.
- NASCIMENTO, Sandra. Operário multifuncional. *Gazeta Mercantil*, 10 de ago. 1994. p. 1.
- OZAKI, Muneto. Relations professionnelles et organisation du travail dans les pays industriels. *Revue Internationale du Travail*, Genève, v. 135, n. 1, p. 39-64, 1996.
- PINTO, Luís C. Cooperativas deixam 2,5 mi sem direitos. *Folha de S. Paulo*, 18 jan. 1998, p. 1-12.
- PRAHALAD, C. K., HAMEL, Gary. The core competence of the corporation. *Harvard Business Review*, v. 68, n. 3, p. 79-91. May-June, 1990.
- RUAS, Roberto. Notas acerca das relações entre trabalho a domicílio, redes de subcontratação e as condições de competição. In: ABREU, Alice R. de P., SORJ, Bila (Org.). *O trabalho invisível : estudos sobre trabalhadores a domicílio no Brasil*. Rio de Janeiro : Rio Fundo, 1993. p. 25-41.
- SALERNO, Mario S. Reestruturação industrial e novos padrões de produção: tecnologia, organização e trabalho. Seminário CNTA (Comissão Nacional de Tecnologia e Automação) Política industrial: perspectivas para o movimento sindical, *Caderno 3*, maio 1993.
- SALLEZ, Alain. *Polarisation et sous-traitance : conditions du développement régional*. Paris : Eyrolles, 1972.

- SANTA CATARINA em dados/Federação das Indústrias do Estado de Santa Catarina. Setor Econômico-Estatístico. Florianópolis : FIESC, 1996. V. 7.
- SILVA, Rosângela A. da. *Estudo sobre o trabalho feminino na indústria de confecções na região de Florianópolis*. 1997. Monografia de Graduação em Ciências Econômicas, 1997.
- TOINET, Marie-France. "Emplois 'flexibles', société en miettes". *Manière de Voir* 31, Paris, Le Monde Diplomatique, p. 58-60, Août. 1996.
- VENKATESAN, Ravi. Strategic sourcing : to make or not to make. *Harvard Business Review*, v. 70, n. 6, Nov./Dec., p. 98-107, 1992.
- VIEIRA, André, LARANJEIRA, Fátima. Cresce a presença das importações no mercado. *Gazeta Mercantil*, 13 nov. 1996, p. A-8.
- WEISS, Ula. No desespero, o setor têxtil pede pressa no Prodec. *Diário Catarinense*, 5 de out. 1997, Caderno de Economia, p. 4-5.