

CAPITALISMO GLOBAL E REORGANIZAÇÃO DA CADEIA TÊXTIL- CONFECÇÃO: uma revisão bibliográfica

Paulo Fernandes Keller *

RESUMO

O artigo discute inicialmente o próprio surgimento do capitalismo como uma forma de dinâmica globalizante no mundo moderno. Entendendo o capitalismo como um sistema produtor de mercadorias que busca mercados cada vez mais amplos, o autor busca articular a relação entre uma estratégia de mercado e um sistema produtivo que dê suporte a esta estratégia. Nesse sentido, a crise do modelo fordista e a emergência de um sistema produtivo flexível se insere nesta relação. A partir de um mercado cada vez mais diversificado com uma demanda mais diferenciada o sistema produtivo se torna mais flexível. O autor também discute com os principais autores a questão da globalização econômica partindo do pressuposto de que se trata de uma economia capitalista, global e regionalizada. Por fim, o artigo debate as novas formas de organização produtiva na cadeia têxtil-confecção. Novamente procurando articular a relação entre as novas demandas por produtos têxteis diferenciados e as estratégias de mercado do setor têxtil brasileiro que promovem novas formas de organizar a cadeia produtiva.

Palavras-chave: Capitalismo global, globalização econômica, cadeia produtiva têxtil-confecção, economia global, têxtil-confecção.

ABSTRACT

Initially this paper debates the arising of capitalism itself as one way of global dynamism in modern world. Understanding the capitalism as one producer system of goods that search for increasingly broad markets, the author seek analyze the link between the market strategy and the productive system that give support to this strategy. In this sense, the crisis of fordist model and the emergence of one flexible productive system inserts in this link. From a increasingly diversified market with a more differentiated demand the productive system become more flexible. The author also discuss with the main authors the matter of economic globalization starting from the perception that it's about essentially a capitalism economy, global and regionalized. In the end, this article debates the new forms of productive organization in textile-apparel chain. Again, searching for to relate the news demands for differentiated textile products and the textile sector's news strategy.

Keywords: global capitalism, economic globalization, textile-apparel productive chain, global economy, textile- apparel

* Paulo Fernandes Keller é sociólogo pela UFRJ e doutorando do Programa de Pós-graduação em Sociologia e Antropologia – IFCS/UFRJ. Publicou *Fábrica & vila operária – a vida cotidiana dos operários têxteis em Paracambi-RJ* (Rio de Janeiro, Sólton Ribeiro, 1997).

1. CAPITALISMO E CAPITALISMO GLOBAL

Inicialmente, devemos partir do fato de que a própria emergência do capitalismo representa um fator fundamental na dinâmica globalizante. Se devemos atribuir a Dürkheim o debate sobre a intensificação do processo de interdependência social na sociedade atual, com o surgimento de um processo de diferenciação e especialização baseado na moderna divisão do trabalho, assim como atribuímos a Weber o debate sobre o processo de racionalização na sociedade moderna, devemos atribuir a Marx o debate sobre a intensificação da competitividade capitalista. Marx foi o primeiro dentro da moderna teoria social a empreender uma análise da dimensão econômica do processo de globalização. No Manifesto Comunista de 1848 ele afirma que “*a necessidade de mercados sempre crescentes para seus produtos impele a burguesia a conquistar todo o globo terrestre*” (Marx & Engels, 1998, p.11). Faria & Tauile também argumentam que “Marx via o *mercado internacional* como o lugar por excelência do capital, como o destino do desenvolvimento das relações de produção capitalistas e, também, como um resultado delas”. (1999, p. 19).

Para Waters (2001) o capitalismo envolve dois grandes processos: primeiro, ele é dirigido pela lógica da acumulação (*logic of accumulation*), que depende do incremento da escala de produção. Segundo, ele é dirigido pela lógica da mercadorização ou mercantilização (*logic of commodification or marketization*), que conduz este processo para o incremento da escala de consumo. Outro ponto importante levantado por este autor é a idéia de que o próprio capitalismo está envolto num manto de modernização desde seus primórdios, pois até Marx ressaltou o caráter revolucionário do capitalismo. O novo sistema econômico emergia gerando riqueza e aumentando a produtividade, e a moderna divisão do trabalho permitiu o rompimento da civilização ocidental com as tradições e as formas sociais arcaicas.

Já no início do século XX desenvolve-se dentro do mundo capitalista o paradigma taylorista-fordista. Estabelecia-se uma nova forma de organizar o sistema produtivo capitalista a partir da combinação perfeita entre as estratégias competitivas das firmas e a organização do seu sistema produtivo. Segundo Fleury (1995), Ford conseguiu identificar as necessidades de um mercado enorme e inexplorado, particularmente compradores potenciais de classe média. Uma demanda que não estava sendo satisfeita pelos fabricantes de automóveis da

época, cujo enfoque estava dirigido para clientes altamente sofisticados e ricos. Assim, organiza-se um sistema produtivo que atendia à estratégia escolhida, ou seja, criando um produto (um automóvel “*user-friendly*”) que respondia àquele mercado.

Inicia-se a construção de um novo paradigma para a organização econômica capitalista, que será conhecido daí em diante como fordismo. O fordismo, como forma de produção em larga escala de produtos padronizados para mercados e consumidores em massa, implicava uma redução dos custos por unidades produzidas e a utilização de uma mecanização intensiva e de economias de escala. Interessante é o fato de o fordismo ter se transformado não somente num paradigma produtivo, mas também num sistema idealizado, tanto no mundo capitalista quanto no socialista. Para Leite, o fordismo “*significou também a passagem a um novo modo de acumulação do capital, baseado na produção de mercadorias estandardizadas e em grandes séries, ou seja, na produção em massa*” (1994, p. 75).¹

No final da década de 1960 e início da década de 1970 o capitalismo vai passar por um momento de crise no modelo de desenvolvimento baseado numa forma específica de organização do trabalho, num regime de acumulação e também num modo de regulação (Leite, 1994, p. 78). Além dos limites técnicos e sociais da organização científica do trabalho, e do endurecimento das lutas de classe na produção, novos elementos contribuíram para colocar a economia capitalista em crise, como o choque do petróleo, a ascensão das taxas de juros, a queda das taxas de lucros das empresas e a diminuição da rentabilidade (idem, p. 81). Os países capitalistas avançados deram prioridade à competitividade e à reconstrução dos lucros, para isso empreenderam a destruição das regulações da relação salarial,

¹ O fordismo é um paradigma que deve ser pensado em conjunto com o taylorismo, particularmente quando se analisam as questões referentes ao controle do processo de produção e as conseqüentes tomadas de decisões. O taylorismo (formando uma espécie de parceria paradigmática com o fordismo, e desenvolvido pelo engenheiro F. W. Taylor) introduz no campo da produção capitalista uma rigorosa diferenciação entre as tarefas de gerenciamento e as tarefas manuais. Com o taylorismo e o fordismo ocorre uma atualização dos processos de produção da mais-valia e uma mudança no modo de acumulação do capital. Contudo, o fordismo passou a ser concebido não apenas como uma forma de organização da produção capitalista (ainda que esta forma não fosse amplamente utilizada nas empresas capitalistas e que tivesse variado nas sociedades onde se inseria junto com as empresas multinacionais, foi um modelo desenvolvido de produção que se tornou um paradigma produtivo), mas adquiriu também o significado de um conjunto de normas implícitas e de regras institucionais que representavam um novo modo de regulação. Para Leite (1994, p. 76), um novo modo de regulação que buscava ajustar os comportamentos contraditórios dos agentes individuais aos princípios coletivos do novo regime de acumulação.

colocando um ponto final à era fordista (idem, p. 82). Esse processo de transformação do capital reestruturado, considerado por muitos uma verdadeira “destruição criadora” sob a forma de uma “modernização conservadora”, apontava para um novo padrão industrial e tecnológico, que rompia com o compromisso social e as antigas regulações sociais, econômicas e políticas desenvolvidas no período do pós-guerra. Já nas décadas de 1980-1990 o mundo assistiu ao debate sobre o surgimento de um novo paradigma (denominado pós-fordista, especialização flexível ou fordismo flexibilizado), assentado na base técnica microeletrônica e tendo o princípio da flexibilidade como um de seus aspectos centrais (ibidem).

A introdução das novas tecnologias microeletrônicas no processo de produção capitalista – alterando significativamente o caráter da automação agora tornada flexível – se efetua num processo de busca pelo capital de garantia das taxas de lucratividade das empresas. Segundo Faria & Tauile *“a difusão de uma nova base técnica microeletrônica foi progressivamente rompendo os diversos limites à automação estabelecidos anteriormente pela base técnica eletromecânica”* (1999, p.1). O processo de reestruturação do capital sob uma nova base técnica responde a um conjunto de desafios colocados para o processo de acumulação do capital desde o final da década de 1960. Para Leite, estes desafios seriam a diminuição dos ganhos de produtividade, a redução do poder de compra dos mercados, a elitização do consumo e o incremento da competição capitalista mundial (Leite, 1994, p. 83). Desta forma, a introdução das novas tecnologias e as novas formas organizacionais do trabalho se configurariam como uma resposta do capital à crise, buscando, sobretudo, novas formas de garantir os ganhos de produtividade, flexibilizando a produção de forma a adaptar o aparelho produtivo, e garantindo, assim, uma resposta rápida às novas demandas do mercado consumidor.

Todas as transformações em curso envolvem basicamente uma reorganização fundamental e estrutural no *sistema de produção em série de produtos padronizados* rumo a novas formas de produção, a partir de uma nova base técnica microeletrônica e computadorizada e de novas formas organizacionais, empreendendo uma flexibilização da produção e a produção por lotes de produtos especificados. Esta reestruturação do capital – buscando inovações organizacionais e tecnológicas – se dá num processo de incremento da competição empresarial

voltada para um mercado capitalista cada vez mais segmentado no qual ganha destaque a procura por produtos diferenciados. Segundo Coriat,

Durante o período de ouro do fordismo e do crescimento regular do poder de compra, o setor assalariado se estendeu e se complexificou, ocasionando uma multiplicação de categorias e de segmentos do mercado de trabalho, e formando desta maneira *uma demanda muito mais diferenciada* do que no passado. (1992, p. 25)

Na perspectiva de Coriat (1992), foi o próprio desenvolvimento do fordismo em seu período áureo (da produção em massa de produtos padronizados), atendendo a um mercado em expansão, que teria propiciado o desenvolvimento de condições para a emergência de uma demanda diferenciada nas décadas recentes.

Na análise de Castells "*várias tendências organizacionais evoluíram do processo de reestruturação capitalista e transição industrial*" (2000, p. 175). O autor analisa estas diversas *tendências organizacionais* a fim de propor uma convergência potencial. No que se refere ao debate sobre a *transição da produção em massa para a produção flexível*, considerada por Castells a "*primeira e mais abrangente tendência de evolução organizacional*" (ibidem), o autor afirma que:

Quando a demanda por quantidade e qualidade tornou-se imprevisível; quando os mercados ficaram mundialmente diversificados e, portanto, difíceis de ser controlados; e quando o ritmo da transformação tecnológica tornou obsoletos os equipamentos de produção com objetivo único, o sistema de produção em massa ficou muito rígido e dispendioso para as características da nova economia. O sistema produtivo flexível surgiu como uma possível resposta para superar essa rigidez. (idem, p. 176)

Assim como o sistema de produção em massa buscava responder a uma demanda potencial por produtos padronizados, originada da percepção de Henry Ford, que organiza seu sistema produtivo tendo por base uma estratégia de mercado, a análise de Castells do surgimento do sistema produtivo flexível também

articula uma mudança nos padrões de consumo e alterações fundamentais no mercado, conduzindo a novas estratégias empresarias que visam responder a este novo mercado, utilizando os novos instrumentais tecnológicos disponíveis.

2. GLOBALIZAÇÃO ECONÔMICA

Fica evidente no debate entre os diversos autores a existência de um processo de reestruturação capitalista que aponta para novas tendências globalizantes, tanto na economia quanto na sociedade, com o crescimento da "interdependência econômica" no plano internacional.² No debate sobre a globalização econômica (Held & McGrew, 2001, p. 49), as perguntas que se colocam são: até que ponto a atividade econômica vem sendo globalizada? Há uma nova forma de capitalismo? Pode-se falar num capitalismo global?. Held & McGrew, autores que buscam compreender o grande debate sobre a globalização com base na coexistência de múltiplas perspectivas, utilizam os rótulos "céticos" e "globalistas" como construções ideal-típicas, nas quais o termo "céticos" se refere àqueles que consideram a globalização "*uma construção primordialmente ideológica ou mítica de valor explicativo marginal*", e o termo "globalistas", àqueles que "*consideram que a globalização contemporânea é um acontecimento histórico real e significativo*" (2001, p. 9). Assim sendo, para os céticos pode-se falar numa economia global na medida em que há uma "*integração de economias nacionais distintas*" (idem, p. 50), quando para os globalistas, que se concentram na análise da escala e da magnitude da interação econômica global contemporânea, "*os governos nacionais estão tendo que se adaptar aos avanços e recuos das condições e forças do mercado global*" (idem, p. 58).

O verdadeiro desafio da globalização econômica seria saber até que ponto as tendências mundiais confirmam um "*padrão de integração econômica global*" (idem, p. 58). Há de fato uma internacionalização significativa da atividade econômica como um processo de intensificação dos vínculos entre as economias nacionais. No jogo que Held & McGrew estabelecem, a posição cética afirma não

² Segundo Faria & Tauile, "*O crescimento da interdependência econômica no plano internacional recebeu um impulso de origem tecnológica com o recente salto no desenvolvimento dos meios de transporte e comunicação; um impulso econômico com o crescimento do comércio e dos fluxos financeiros e da internacionalização de cadeias produtivas e um impulso político com a desregulamentação, a redução de barreiras e a uniformização liberalizante das políticas econômicas*" (1999, p. 21).

haver uma economia global integrada (de outra parte, nem todos os autores considerados globalistas, como Castells, afirmam que há uma economia global totalmente integrada), mas sim a organização crescente da atividade econômica mundial em três blocos nucleares: Europa, a região asiática banhada pelo Pacífico e Américas. Na verdade, essa “formação triádica” da economia mundial significa um ponto polêmico e ao mesmo tempo contraditório da economia global. Buscando definir bem os argumentos dos céticos, Held & McGrew afirmam que, segundo este grupo, há uma *“tendência crescente para a interdependência econômica e financeira dentro de cada uma destas três zonas, em detrimento da integração entre elas”* (2001, p. 51). Resumindo a tese dos céticos, Held & McGrew afirmam:

A tese dos céticos descarta a idéia de uma economia global, critica a proposição de que a era atual se define pela existência de um capitalismo global. Embora não neguem que o capitalismo é “o único jogo econômico na praça”, em que o capital se tornou mais móvel no plano internacional. (idem, p. 52)

Entre os trabalhos mais influentes, que é também uma análise bastante crítica e cética sobre a globalização encontra-se a obra de Hirst & Thompson (1998). Estes autores formulam uma distinção adequada entre uma “economia inter-nacional” e uma “economia globalizada” (tipo 1 e tipo 2, respectivamente): *“Uma economia inter-nacional é aquela em que as entidades principais são as economias nacionais. O comércio e os investimentos produzem interconexões crescentes entre essas economias ainda nacionais.”* (1998, p. 23).

Para Hirst & Thompson, as economias nacionais ainda são os atores principais, e ainda são reguladas neste nível. O grau de exposição das economias nacionais aos produtos e aos mercados internacionais transformaria estas economias, tornando-as suscetíveis ao impacto derivado de outras economias nacionais (impacto favorável ou não). Entretanto, este “impacto” ainda seria mediado através de sistemas de regulação no nível nacional. Como dizem os autores: *“As interações são do tipo ‘bola de bilhar’: acontecimentos internacionais não penetram ou permeiam direta ou necessariamente a economia interna, mas são refratados pelas políticas e processos nacionais”* (ibidem). Já uma economia globalizada, para os autores:

É um tipo ideal distinto daquele da economia internacional (...). Em um sistema global (...) as diferentes economias nacionais são incluídas e rearticuladas no sistema por processos e transações internacionais (...). A economia global dá aquelas interações baseadas no âmbito nacional um novo poder. O sistema econômico internacional torna-se autônomo e socialmente sem raízes, enquanto os mercados e a produção tornam-se realmente globais. (idem, p. 26)

Numa economia globalizada tipo 2, processos regulatórios nacionais são submetidos a um sistema supra-nacional autônomo. Na medida em que cresce a interdependência sistêmica o sistema econômico nacional se torna permeado e transformado pelo internacional. As companhias multinacionais soltam-se (*detach*) de suas origens nacionais e tornam-se dispersas e sem amarras, e uma política nacional hegemônica seria impossível.

Porém Waters (2001, p. 212) alerta que, apesar da distinção de Hirst & Thompson ser adequada, não haveria um processo de globalização sem o tipo 2, além do fato de que o desenho dos dois tipos (internacional e global) supõe uma visão de que o mundo estaria firmemente fixado no tipo 1. Também para Castells, a formação da “empresa em rede” não implica o fim da empresa multinacional. Castells também diz que vários observadores afirmam que “*as redes [de empresas] são centradas em uma grande multinacional ou são formadas com base em alianças e cooperação entre essas empresas*” (1999, p. 210). A hipótese de Castells, coerente na minha opinião, é de que:

(...) conforme o processo de globalização progride, as formas organizacionais evoluem de empresas multinacionais a *redes internacionais* [de empresas], passando por cima das chamadas “transnacionais”, que pertencem mais ao mundo de representação mítica (...) do que às realidades institucionais da economia internacional. (ibid.)

Dando continuidade ao jogo de Held & McGrew, os autores afirmam que, na perspectiva dos globalistas, “*A fase contemporânea da globalização econômica*

distingue-se das fases anteriores pela existência de uma única economia global que transcende e integra as principais regiões econômicas do mundo.” (2001, p. 52).

Para os globalistas, a regionalização da atividade econômica não se deu em detrimento do processo de globalização, sendo que a própria regionalização acaba funcionando como um “mecanismo” que facilita e incentiva a globalização econômica, auxiliando as economias nacionais a engajarem de forma estratégica nos mercados globais.

Held & McGrew também alertam para duas questões que considero chave. Primeiro, a de que mesmo quando se fala de uma “economia global”, trata-se de uma *“ordem sumamente estratificada – já que a maior parcela dos fluxos globais (...) concentra-se nas maiores economias da OCDE”* (idem, p. 61). Segundo, *“a economia global é uma economia global capitalista (...) uma economia que se organiza com base nos princípios do mercado e da produção com vistas ao lucro”* (ibidem).

Neste sentido a posição de Castells³ é bastante clara quando afirma que *“A economia internacional ainda não é global”* (2000, p. 115). Para Castells, *“não há nem haverá no futuro previsível um mercado internacional aberto totalmente integrado”* (ibidem), apesar de reconhecer que as “tendências globalizantes” apontam para a configuração de uma nova economia global, num processo de crescente interpenetração dos mercados e de sua integração quase total (idem, p. 117). O mesmo autor também aponta para um cenário no qual podemos visualizar uma diferenciação regional⁴ numa economia global com a permanência provável das fronteiras nacionais e as diferenciações entre as principais regiões econômicas do planeta (ibidem).

O conceito de economia global regionalizada de Castells fornece uma espécie de síntese da polarização entre economia global e economia regional:

³ A tese de Castells é de que *“O surgimento da economia informacional caracteriza-se pelo desenvolvimento de uma nova lógica organizacional que está relacionada com o processo atual de transformação tecnológica, mas não depende dele”* (2000, p. 174). O fundamento da “economia informacional” seria a convergência e a interação entre o novo paradigma tecnológico e a nova lógica organizacional (ibidem).

⁴ Segundo Castells, *“A economia global apresenta diversificações internas representadas por três regiões principais e suas áreas de influência: América do Norte (inclusive Canadá e México após o Nafta); União Européia (principalmente após a versão revisada do Tratado de Maastricht passar a dedicar-se também à formulação de políticas); e a região do Pacífico asiático, concentrada em torno do Japão, mas com peso crescente da Coreia do Sul, Indonésia, Taiwan, Cingapura, comunidades chinesas estabelecidas no exterior e, acima de tudo, a própria China.”* (2000, p. 117).

O conceito de uma economia global regionalizada não representa nenhuma contradição de termos. Há, de fato, uma economia global porque os agentes econômicos operam em uma rede global de interação que transcende as fronteiras nacionais e geográficas. Mas essa economia é diferenciada pelas políticas, e os governos nacionais desempenham papel muito importante nos processos econômicos. (idem, p. 119)

Torna-se necessário encaminhar o debate no sentido de refletir sobre a emergência de uma economia global–regionalizada, com suas diferenciações econômicas regionais e com uma dinâmica capitalista própria. E levar em conta como estas transformações significam “relações de poder” determinadas (com hierarquias próprias) entre nações, empresários e trabalhadores, maneiras diferenciadas de inserção numa ordem global e novas formas de organização da produção capitalista com base na lógica de acumulação.

Uma característica fundamental do capitalismo global destacada por Dupas (2000, p. 39) é o fato de ser constituído pela dialética concentração x fragmentação.⁵ Também para o mesmo autor, a internacionalização da economia não é nada de novo. A novidade está no uso de novas tecnologias de produção, na reformulação das estratégias de produção, assim como na formação de grandes *networks* (redes de empresas). Além da busca por mercados globais, a forma de organização da produção também passou a ser global.

Segundo Dupas (ibidem), a enorme escala de investimentos necessários à liderança tecnológica de produtos e processos, e a necessidade de *networks* e mídias globais, continua forçando um processo de concentração que termina por habilitar como líderes das principais cadeias de produção apenas um conjunto restrito de algumas centenas de empresas gigantes mundiais (corporações), mediante processos de fusões e incorporações. Já a busca por eficiência e a conquista de mercados cada vez mais exigentes forçam a criação de uma onda de fragmentação (terceirizações, franquias e informalização), abrindo espaço para uma grande quantidade de empresas menores, que alimentam a cadeia produtiva central com custos mais baixos (idem, p. 40). As pequenas e médias empresas assumem um novo papel, associando-se, de forma integrada e subordinada, às grandes corporações.

Esta nova economia global capitalista cada vez mais concentrada e ao mesmo tempo fragmentada se caracteriza pela crise da grande empresa baseada nos modelos rígidos herdados do fordismo e por uma maior flexibilidade oriunda das pequenas e médias empresas fomentadoras de maior inovação (Castells, 2000, p. 176). Contudo, analistas como Bennett Harrison enfatizam que:

(...) as empresas de grande porte continuam a concentrar uma proporção crescente de capital e de mercados em todas as principais economias (...) as empresas de pequeno e médio porte continuam (em geral) sob controle financeiro, comercial e tecnológico das grandes. (apud Castells, 2000, p. 177)

A partir da análise dos discursos de diferentes autores, Castells propõe a necessidade de separar a afirmação sobre a transferência do poder econômico e da capacidade tecnológica da grande empresa para as pequenas (tendência negada e criticada por Bennett Harrison) da afirmação sobre o "*declínio da grande empresa verticalmente integrada como um modelo organizacional*" (Castells, 2000, p. 177). Para Castells, o que está em crise é o "modelo corporativo tradicional" baseado na integração vertical e no gerenciamento funcional hierárquico. Apesar do dinamismo das pequenas e médias empresas, estas permanecem sob controle das grandes empresas,⁶ inseridas na estrutura do poder econômico da nova economia global (idem, p. 178). Podemos afirmar que a grande empresa, apesar da crise do modelo corporativo tradicional verticalizado, continua a concentrar mercados e capital, e as pequenas e médias empresas, mesmo sendo fontes de inovação e dinamismo, continuam, numa análise mais ampla das cadeias produtivas, subordinadas.

A competitividade neste novo cenário econômico não se fundamenta simplesmente na redução de preços, mas no desenvolvimento de uma "estratégia de inovação" na qual se busca o aumento da qualidade pela contínua melhora (*continuous improvement*) dos produtos e dos processos, em que o *insight* não fica restrito aos engenheiros apenas, mas envolve todos os trabalhadores participantes do processo, buscando vantagens competitivas por meio de produtos de

⁵ Para Dupas existem duas dialéticas: concentração x fragmentação e inclusão x exclusão (Dupas, 2000, p. 39).

performance superior, num jogo feroz por *market share* (participação no mercado) (Best, 1990, p. 12).

O incremento da competitividade conduz à busca de melhor desempenho por parte das empresas. No caso particular do Pólo Têxtil de Americana/SP, após o processo de liberalização comercial e abertura dos mercados, este passou a ter menos da metade das indústrias e de mão-de-obra empregada, mas passou a produzir 55% a mais do que produzia em 1990 (BNDES, 2001). Em suma, o processo de liberalização comercial e de globalização da economia provocou uma reestruturação do setor têxtil nacional que terminou por realimentar o crescimento da produtividade às custas de uma reorganização produtiva que envolveu quebra de grande número de empresas e perda considerável no número de empregos.

3. SISTEMA DE PRODUÇÃO FLEXÍVEL

O fracionamento das cadeias produtivas (cadeias produtivas para Gereffi, ou redes produtivas transnacionais para Castells) e o surgimento de cadeias produtivas globais se dão num amplo mercado de trocas em escala planetária no qual as novas tecnologias e os novos modelos de gestão são fundamentais para permitir o funcionamento de um modelo mais flexível. Segundo Castells (2000) a unidade operativa atual é o “projeto empresarial” representado pela “rede”,⁷ e não mais pelas empresas individuais. Na configuração da cadeia global (*global commodity chain*) ou da rede de empresas (*network*), os centros de decisão estratégica e de pesquisa e desenvolvimento (P&D) das empresas multinacionais ou transnacionais geralmente localizam-se nos países desenvolvidos, sendo que os centros de decisão estratégica freqüentemente se situam em metrópoles globais e os centros de P&D em localidades onde há forte concentração de mão-de-obra qualificada (Dupas, 2000, p. 84). Nesta forma de produção global, a definição da localização de cada etapa do processo produtivo depende de fatores

⁶ As grandes empresas tiveram que alterar suas lógicas organizacionais com mudanças em direção ao uso progressivo da sub-contratação de pequenas e médias empresas, que possibilitou ganhos de produtividade às grandes.

⁷ Para Castells, “Rede é um conjunto de nós interconectados”; “Redes são estruturas abertas capazes de expandir de forma ilimitada, integrando novos nós desde que consigam comunicar-se dentro da rede, ou seja, desde que compartilhem os mesmos códigos de

que serão utilizados de maneira mais intensa (capital ou trabalho) e dos seus custos relativos (idem, p. 49). Com a emergência de uma nova economia global transforma-se a forma de gestão da produção e particularmente a distribuição do processo produtivo.

A estratégia de fragmentar a produção em várias partes, alocando-as internacionalmente e minimizando os custos totais, tornou-se uma prática freqüente desde o final da década de 1970. Os segmentos dos processos produtivos que utilizam trabalho intensivo e não-qualificado têm sido deslocados para países nos quais esse fator é abundante e barato, em geral países periféricos (ibid.). Para Castells,

O novo sistema produtivo depende de uma combinação de alianças estratégicas e projetos de cooperação ad hoc entre empresas, unidades descentralizadas de cada empresa de grande porte e redes de pequenas e médias empresas que se conectam entre si e/ou com grandes empresas ou redes empresariais. (2000, p. 114)

Para Gereffi (1994a) há duas configurações principais de cadeias produtivas:⁸

1) *Producer-driven* (cadeias produtivas controladas pelo produtor): este tipo é mais característico das indústrias de capital e tecnologia intensivos, tais como as de automóveis, computadores, aviões e maquinário elétrico, que geralmente são dominadas por corporações transnacionais.

2) *Buyer-driven* (cadeias produtivas controladas pelo comprador): este tipo envolve aquelas indústrias em que grandes varejistas, comerciantes, *designers* e *trading companies* (companhias de comércio) desempenham o papel principal na organização de *networks* de produção, descentralizadas numa grande variedade de países exportadores. É o tipo de cadeia comum nas indústrias de bens de consumo trabalho-intensivas (confecção, por exemplo). As firmas típicas

comunicação (...); e “Redes são instrumentos apropriados para a economia capitalista baseada na inovação, globalização e concentração descentralizada” (2000, p. 498).

deste modelo são a Nike, Reebok e Gap, que em geral não possuem nenhuma fábrica. São mercadores que projetam (*design*) e vendem (*market*), mas não manufacturam.

Castells argumenta que estudos sobre o setor de confecção nos EUA demonstram que ele tem se desenvolvido no sentido de se tornar um verdadeiro “centro de expedição”, convergindo 1) a demanda do mercado norte-americano com 2) os fornecedores de manufacturados em todo o mundo. Isto resulta numa força de trabalho bipolar, composta, de um lado, por estilistas altamente qualificados (*design*) e por gerentes de vendas especializados em telecomunicações (*market*), e, de outro, por trabalhadores industriais mal qualificados e mal pagos, geralmente do exterior (Castells, 2000, p. 271).⁹

É necessário enfatizar que o “esquema das sub-contratadas” ocorre tanto dentro das cadeias dirigidas pelo produtor como dentro das cadeias dirigidas pelo comprador. No topo das cadeias dirigidas pelo produtor (*producer-driven*), visualizamos grandes empresas transnacionais; já na base, estão os parceiros, sub-contratados, mas muitas vezes também grandes empresas transnacionais. Já nas cadeias dirigidas pelo comprador (*buyer-driven*), visualizamos no topo da cadeia também grandes corporações (como a Wal-Mart) ou grandes empresas e na base, micro e pequenas empresas sub-contratadas.

Com a rápida transformação tecnológica, (segundo Castells) as redes – não as empresas – tornaram-se a unidade operacional real. Em outras palavras, mediante a interação entre a crise organizacional e a transformação e as novas tecnologias da informação, surgiu uma nova forma organizacional característica da economia informacional/global: a empresa em rede. (2000, p. 191)

A *empresa em rede* seria um tipo particular de empresa no qual o “*sistema de meios*” é constituído através da combinação ou interseção de

⁸ Cadeias produtivas que normatizam as relações com as sub-contratadas na medida em que as empresas transnacionais desenvolvem várias formas de associação nas *networks*.

⁹ A Benetton, empresa em rede mundial especializada em artigos de malha, uma espécie de ícone da produção flexível, tem um formato organizacional centrado numa produção puxada pela demanda que se concretiza por meio da gestão dos fluxos de informações expedidos pelas suas redes de franqueados, e que, posteriormente, transformam-se em lotes de tarefas transmitidos às suas sub-contratadas.

segmentos ou “nós” de diversos tipos de cadeias produtivas que têm seus próprios objetivos.¹⁰ Os componentes das redes podem tanto ser dependentes quanto autônomos em relação à rede à que estão conectados, podendo fazer parte de outras redes.

4. RE-ORGANIZAÇÃO PRODUTIVA NA CADEIA TÊXTIL-CONFECÇÃO

No caso particular da cadeia têxtil-confecção,¹¹ uma empresa pode integrar um segmento apenas, como os de fiação ou tecelagem, segmentos estes que formam um processo produtivo em si mesmo, ou pode integrar dois ou três segmentos (em geral fiação, tecelagem e acabamento), como os processos produtivos, geralmente integrados verticalmente, numa mesma empresa. Na atualidade, independente dos níveis de integração do processo produtivo no interior das empresas (integração intrafirmas), unindo dois ou mais setores produtivos da cadeia têxtil, há uma tendência para a integração interfirmas no nível global, formando uma rede global de produção. Gereffi (1997), analisando o complexo têxtil-confecção nos Estados Unidos e no México, a partir do incremento da integração econômica após o Nafta, que representa uma forma dinâmica competitiva dentro de um contexto global, afirma que:

O que está surgindo claramente como forma econômica predominante no complexo têxtil e de vestuário dos Estados Unidos e do México são *redes de empresas* que interligam diferentes tipos de firmas em agrupamentos ou nós industriais e atravessam as fronteiras dos países e do setor. (Gereffi, 1997, p. 104)

Analisando a conexão norte-americana e mexicana do vestuário, Gereffi afirma haver *dois tipos de redes econômicas*: as “redes centradas em fabricantes” e

¹⁰ Atuando em rede, as empresas podem ter estratégias diversas, como *developed partners* – parceiros no desenvolvimento da produção, mediante contratos com o fabricante global; *developed sources* – fornecedores de partes ou componentes normalmente sensíveis às vantagens da mão-de-obra barata; e os *volume producers* – indústrias com alto volume de produção, fornecedores não-exclusivos de grandes empresas globais (Dupas, 2000).

¹¹ Na perspectiva da *commodity chain* ou de uma cadeia mais extensa da mercadoria (fibras–têxteis–confeccionados) na qual o produto acabado é a roupa pronta.

as “redes centradas nos varejistas”. As “redes centradas nos fabricantes” dominam o tradicional setor de *maquiladoras*¹² do México. Segundo Gereffi:

As montadoras mexicanas voltadas para exportação estão organicamente ligadas e completamente subordinadas aos produtores têxteis e de vestuário norte-americanos. Esses fabricantes tendem a ser muito grandes, verticalmente integrados e estabelecidos no sul dos Estados Unidos. (1997, p. 118)

Gereffi demonstra haver uma estreita ligação entre as grandes tecelagens do sul dos Estados Unidos (da Carolina do Norte, particularmente) e as maiores confecções norte-americanas – tais como a empresa de capital fechado Levi Strauss and Co. (maior confecção do globo e principal fabricante mundial de jeans)–, com extensas redes de produção ligando o sul dos EUA ao México.

Além destas “redes transnacionais” centradas nos fabricantes, Gereffi aponta a existência de uma nova onda de “redes centradas nos varejistas” (idem, p. 119). São cadeias de varejistas tais como a Wal-Mart, maior empresa varejista do mundo, com vendas de US\$ 67 bilhões e 2.440 lojas em 1993, que tem sua sede no estado de Arkansas (EUA) (idem, p. 122). Esta é uma cadeia tipicamente dirigida pelos compradores (*buyer-driven commodity chain*). Para Gereffi, estas cadeias desempenham um duplo papel:

(...) constituem uma via para a colocação de bens de consumo importados no cerne da economia mexicana e também têm a capacidade de comprar mercadorias fabricadas no México e entregá-las aos mercados externos em que essas cadeias varejistas têm lojas, especialmente nos Estados Unidos. (idem, p. 119)

No segmento do vestuário, particularmente, Gereffi afirma haver uma forma de “dualismo econômico” em que convivem empresas produtoras de grandes

¹² Este setor foi estabelecido em 1965 no México, formado de montadoras (“maquilas”) que usam principalmente componentes norte-americanos para fabricar mercadorias voltadas à exportação para o próprio mercado norte-americano. Gereffi afirma que antes do Nafta estas

volumes de roupas padronizadas ou básicas (*standardized clothing*), com fábricas verticalmente integradas; e empresas tipicamente pequenas, produzindo “roupas da moda” ou voltadas para a moda (*fashion segment of industry*), com grande importância do fator *design*, já que são roupas com alto valor agregado (idem, p. 106-107). Contudo, esta questão é complexa, dado que os proprietários de grandes marcas mundialmente conhecidas, e com bastante aceitação nos mercados, também projetam roupas básicas em grande volume nos países centrais (através de equipes de estilistas), realizam a manufatura nos países periféricos e a distribuem através de grandes redes de lojas. Estas roupas também têm grande valor agregado (peças da Calvin Klein, por exemplo) mesmo sendo produzidas em grande quantidade, consistindo ser diferencial o fato de o produto ter aceitação mundial e, na medida em que é distribuído mundialmente, de seu grande volume se diluir numa miríade de lojas de departamento. As roupas produzidas em pequenos lotes para o segmento (efêmero) da moda¹³ têm seu valor agregado tanto por terem sido projetadas por estilistas (geralmente em pequenas oficinas) quanto por terem sido produzidas em pequenos lotes, assim como por utilizarem tecidos sofisticados e de qualidade diferenciada.

A reestruturação da economia global também induz a uma reflexão sobre o modo como o excedente (*surplus*) é extraído. Redes de empresas (*networks*) da cadeia global de mercadorias alteram o modo em que o excedente é extraído e realizado numa economia global (Gereffi, 1994b, p. 42). A noção de cadeia global de mercadoria (*global commodity chain*) possibilita uma forma de entendimento tendo por base um conjunto dinâmico de processos interfirmas. Para Gereffi, o conceito de *commodity chain* pode ser definido simplesmente como “*um sistema de trabalho e processo produtivo cujo resultado final é uma mercadoria acabada*” (“*a network of labor and production processes whose end result is finished commodity*”) (Gereffi, 1994b, p. 43).

A cadeia global da mercadoria consiste de “nós” (*nodes*) ou operações que conformam pontos fundamentais no processo produtivo e cada nó é ele próprio um sistema, conectado a outro nó (atividades produtivas correlacionadas). No caso particular do complexo têxtil numa perspectiva da cadeia completa, cada nó (produção de fibras + têxtil em si <fiação+tecelagem+malharia+acabamento> +

empresas não tinham nenhum encadeamentos (para trás ou para frente) tanto com produtores nacionais de tecidos quanto com lojas varejistas (Gereffi, 1997, p. 114).

¹³ Como disse certa vez, ironicamente, Jacques Cocteau: “moda é tudo que sai de moda”, enfatizando o caráter volátil da moda.

confeção + moda) constitui um processo produtivo. Para Gereffi, a perspectiva da cadeia global da mercadoria sugere que o excedente se desenvolve em relação aos diferentes nós da cadeia da mercadoria (1994b, p. 43). Segundo o autor, a distinção analítica entre centro e periferia pode ser aplicada de forma mais frutífera aos nós da cadeia global da mercadoria em vez de apenas aos países em geral.

Na formulação de Gereffi, as “atividades centrais” nas cadeias da mercadoria são aquelas em que o “excedente principal” é realizado, assim as nações centrais são aquelas onde as atividades centrais em relação à *commodity chain* estão espacialmente concentradas, podendo estar nos chamados países centrais ou na periferia (Gereffi, 1994b, p. 43).

O lucro na cadeia dirigida pelo comprador, cadeia típica do setor de confecções, deriva de uma combinação de pesquisa de alto valor, projeto (*design*), vendas, *marketing* e serviços financeiros, que permite ao “proprietário das marcas registradas” atuar como um “intermediário estratégico”, ligando fabricantes estrangeiros (sub-contratados em geral nos países periféricos) e comerciantes (*traders*) ao desenvolvimento de nichos de produtos em seus principais mercados consumidores. Daí ser necessário, ao se examinar o setor têxtil-vestuário, entendê-lo dentro da perspectiva de uma cadeia completa que envolve “encadeamentos estratégicos” entre fabricantes de fibras, têxteis, vestuário, estilistas, distribuidores e varejistas de roupas.

Como as cadeias de mercadoria dirigidas pelo comprador são altamente sensíveis às mudanças no mercado consumidor tanto quanto às mudanças nos custos de produção, suas operações manufatureiras devem estar preferencialmente localizadas em áreas onde há mão-de-obra barata sendo oferecida para jornadas intensivas. No caso particular da cadeia global do vestuário, Gereffi afirma que “os varejistas norte-americanos e os estilistas populares (como Liz Claiborne, Donna Karan, Ralph Lauren e Tommy Hilfiger) importam grandes quantidades de roupas femininas e masculinas da Ásia” (Gereffi, 1997, p. 107). Gereffi busca demonstrar as conexões entre Estados Unidos e Ásia e entre Estados Unidos e México,¹⁴ sendo México e Ásia locais nos quais as atividades manufatureiras são em geral realizadas. Assim, as atividades de *design* (projetos de peças do vestuário nos

¹⁴ Com dados de 1996, Gereffi demonstra que as importações norte-americanas de têxteis e confecções do nordeste, sudeste e sul da Ásia somavam 54% das importações; da América Central e Caribe, 17%; do México, 10%; e de outros países, 20% (Gereffi, 1997, p. 103).

quais já vêm sendo utilizados programas como o CAD/CAM) são elaboradas nos países centrais.¹⁵

A produção de peças de vestuário com alto valor agregado se dá na medida em que estilistas, trabalhando para os proprietários das grandes marcas, desenvolvem produtos tanto com tecidos de alta qualidade, particularmente combinando fibras múltiplas, quanto com *design* sofisticado. O projeto, a produção de peças de vestuário e a elaboração de coleções pelos estilistas ligados às grandes confecções estão cada vez mais conectados à produção de fibras, fios e tecidos de alta qualidade pelos grandes fabricantes têxteis, formando um verdadeiro “encadeamento estratégico” no setor têxtil-confecção, tendência que se repete no setor têxtil nacional. Segundo documentos recentes da Associação Brasileira da Indústria Têxtil e de Confecção – ABIT, representante oficial do setor têxtil nacional, o empresariado têxtil, diante do novo cenário econômico, investe no sentido de promover tanto a cooperação entre os diversos setores – pois o setor já percebeu que essas indústrias são elos de uma mesma corrente – quanto no sentido de incentivar o segmento que puxa toda a cadeia: a moda.¹⁶

O processo de liberalização comercial e de globalização dos mercados – desencadeado a partir da abertura comercial no Brasil durante a década de 1990 – provocou uma reorganização do setor têxtil brasileiro, quando este buscou se adequar ao novo cenário econômico. A reorganização foi marcada por um conjunto de mudanças produtivas e institucionais que tanto destruiu diversas empresas e inúmeros postos de trabalho, quanto provocou uma reordenação deste setor produtivo, com a introdução de diversas inovações (na matéria-prima, no processo produtivo e nos métodos de gestão). As novas formas de atuação dos empresários do setor com suas novas estratégias empresariais buscam responder às novas demandas do mercado consumidor (brasileiro e internacional), como consequência do acirramento da competição desencadeado pela entrada de produtos têxteis e confeccionados importados. No mesmo sentido, emerge uma nova forma de organização institucional do setor visando ao controle da cadeia produtiva e à formulação de políticas de produção, com ênfase na cooperação e na parceria interfirmas. Esta atitude busca gerar uma harmonia de interesses entre todos os

¹⁵ A contribuição da informática (CAD-CAM) nos processos de *design* e corte é notável. Daí ser possível existir empresas com departamento de *design* em Paris, fábrica em Hong Kong, escritório de vendas em Nova York e distribuição em Denver. O nome global desta nova tecnologia é “*quick response*” (resposta rápida).

¹⁶ Ver, particularmente, “Costurando ponto a ponto o futuro”. Relatório Gazeta Mercantil sobre a Indústria Têxtil (08 jun. 2000).

elos da cadeia produtiva têxtil, a fim de aumentar a produtividade e gerar um produto final mais competitivo internacionalmente. A re-organização do setor têxtil-confeção nacional visa sobretudo fazer frente a uma demanda de produtos têxteis mais diversificados, em um mercado cada vez mais competitivo.

Referências Bibliográficas

- ABREU, Alice R. de Paiva. *O avesso da moda: trabalho à domicílio na indústria de confecção*. São Paulo: Hucitec, 1986.
- _____. *Produção flexível e novas institucionalidades na América Latina*. Rio de Janeiro: UFRJ, 2000.
- ASSOCIAÇÃO BRASILEIRA DA INDÚSTRIA TÊXTIL. Carta ABIT. São Paulo, 2000.
- BANCO NACIONAL DE DESENVOLVIMENTO ECONÔMICO E SOCIAL (BNDES). *Relatório setorial 2001*. Rio de Janeiro, 2001.
- BEST, Michael H. *The new competition: institutions of industrial restructuring*. Massachusetts: Harvard University Press, 1990.
- BONACICH, Edna et al. *Global production: the apparel industry in the Pacific Rim*. Filadélfia: Temple University Press, 1994.
- CARDOSO, Adalberto M. Globalização e relações industriais na indústria têxtil brasileira. In: DOMBOIS, Rainer & PRIES, Ludger (orgs.). *As relações industriais no processo de transformação da América Latina: o caso brasileiro*. Bremen: Universität Bremen & São Paulo: CEBRAP, 1997. Documentos de Pesquisa, 2.
- CASTELLS, Manuel. *A sociedade em rede*. 4. ed. Rio de Janeiro: Paz e Terra, 1999.
- CORIAT, Benjamín. *El taller y el robot: ensayos sobre el fordismo y la producción en masa en la era de la electrónica*. Cidade do México: Siglo XXI, 1992.
- COSTURANDO ponto a ponto. *Gazeta Mercantil*, São Paulo, 8 jun. 2000. Relatório sobre a indústria têxtil.
- DANTAS, Alexis Toríbio. *Redes de firmas e política industrial*. Rio de Janeiro: Instituto de Economia, UFRJ, 1998. (Texto para Discussão, n. 415).
- DUPAS, Gilberto. *Economia global e exclusão social: pobreza, emprego, Estado e o futuro do capitalismo*. 2. ed. Rio de Janeiro: Paz e Terra, 2000.
- FARIA, L. A. E. & TAUILE, J. R. *As transformações do capitalismo contemporâneo e sua natureza na análise de Marx*. Rio de Janeiro: Instituto de Economia, UFRJ, 1999. (Texto para Discussão, n. 431).
- FLEURY, Afonso. Quality and productivity in the competitive strategies of Brazilian industrial enterprises. *World Development*, v. 23, n. 1, p. 73-85, 1995.
- GARCIA, Odair L. *Avaliação da competitividade da indústria têxtil brasileira*. 1994. Tese (Doutorado em Economia) – Instituto de Economia, Universidade Estadual de Campinas, Campinas.

- GARCIA, Renato & HIRATUKA, Célio. *Avaliação das mudanças econômicas recentes na indústria têxtil brasileira*. Campinas: Unicamp, 1995. (Relatório de Pesquisa - Contrato de assessoria econômica com a Universidade de Bremen / Alemanha).
- GEREFFI, Gary. Competitividade e redes na cadeia produtiva do vestuário na América Latina. *Revista Latino-Americana de Estudos do Trabalho*, v. 3, n. 6, 1997.
- _____. Global commodity chains (Introduction). In: GEREFFI, Gary & KORZENIEWICZ, Miguel. *Commodity chains and global capitalism*. Westport / London: Praeger, 1994a.
- _____. & APPELBAUM, Richard. Power and profits in the apparel commodity chain. In: BONACICH, Edna et al. *Global production: the apparel industry in the Pacific Rim*. Filadélfia: Temple University Press, 1994b.
- _____. *The transformation of the North American apparel industry: is NAFTA a curse or a blessing?* Santiago: CEPAL-ONU, 2000. (Serie Desarrollo Productivo, n. 84)
- GORINI, Ana Paula F. Panorama do setor têxtil no Brasil e no mundo: reestruturação e perspectivas. *BNDES Setorial*, Rio de Janeiro, n. 12, p. 17-50, set. 2000.
- HELD, David & MCGREW, Anthony. *Prós e contras da globalização*. Rio de Janeiro: Jorge Zahar, 2001.
- HIRST, Paul & THOMPSON, G. *Globalização em questão*. 2. ed. Petrópolis: Vozes, 1998.
- INSTITUTO EUVALDO LODI (IEL). *Análise da eficiência econômica e da competitividade da cadeia têxtil brasileira*. Brasília: IEL / CNA / SEBRAE, 2000. (Estudo realizado pela FGV-RJ).
- LEITE, Márcia de Paula. *O futuro do trabalho*. São Paulo: Scritta, 1994.
- MARX, Karl & ENGELS, Friedrich. "O Manifesto do Partido Comunista" In: Daniel Aarão Reis Filho [org] *O Manifesto Comunista 150 anos depois*. RJ: Contraponto; SP: Fundação Perseu Abramo, 1998.
- MIRANDA, José Maria Simas. *Perfil da cadeia têxtil brasileira no cenário macroeconômico mundial*. Rio de Janeiro: SNI / SENAI / Cetiqt, 1999.
- PROCHNIK, Victor. *Política industrial para setores tradicionais: o caso do complexo têxtil brasileiro*. Rio de Janeiro: Instituto de Economia, UFRJ, 1989. (Texto para Discussão, n. 217).
- REVISTA TÊXTIL. São Paulo: R. da Silva Haydu & Cia. Ltda., jan.-fev. 2001.
- REVISTA TEXTÍLIA. São Paulo: EBT, n. 39, jan.-mar. 2001.

TAUILE, J.R. *A revolução tecnológica da microeletrônica: seus impactos sobre o trabalho e a produção*. IE-UFRJ, 2000 [mimeo].

_____. *As transformações do capitalismo contemporâneo e sua natureza na análise de Marx*. IE-UFRJ, 1999 [Textos para Discussão No. 431]

THERBORN, Goran. Globalizations: dimensions, historical waves, regional effects, normative governance. *International Sociology*, Sage, v. 15, n. 2, June 2000.

WATERS, Malcon. *Globalization*. London / New York: Routledge, 2001.