

UNICAMP

Número: 127/2004

**UNIVERSIDADE ESTADUAL DE CAMPINAS
INSTITUTO DE GEOCIÊNCIAS
PÓS-GRADUAÇÃO EM
POLÍTICA CIENTÍFICA E TECNOLÓGICA**

MÁRCIO PASCHOINO LUPATINI

**AS TRANSFORMAÇÕES PRODUTIVAS NA INDÚSTRIA TÊXTIL-VESTUÁRIO E
SEUS IMPACTOS SOBRE A DISTRIBUIÇÃO TERRITORIAL DA PRODUÇÃO E A
DIVISÃO DO TRABALHO INDUSTRIAL**

Dissertação apresentada ao Instituto de Geociências como parte dos requisitos para obtenção do título de Mestre em Política Científica e Tecnológica.

Orientador: Prof. Dr. João Eduardo de Moraes Pinto Furtado

CAMPINAS - SÃO PAULO

Julho – 2004

**Catálogo na Publicação elaborada pela Biblioteca
do Instituto de Geociências/UNICAMP**

L973t Lupatini, Márcio Paschoino
As transformações produtivas na indústria têxtil-vestuário e seus impactos sobre a distribuição territorial da produção e a divisão do trabalho industrial / Márcio Paschoino Lupatini.- Campinas,SP.: [s.n.], 2004.

Orientador: João Eduardo de Moraes Pinto Furtado
Dissertação (mestrado) Universidade Estadual de Campinas, Instituto de Geociências.

1. Indústria têxtil. 2. Vestuário. 3. Organização industrial.
4. Divisão internacional do trabalho. I. Furtado, João Eduardo de Moraes Pinto. II. Universidade Estadual de Campinas, Instituto de Geociências. III. Título.

**UNIVERSIDADE ESTADUAL DE CAMPINAS
INSTITUTO DE GEOCIÊNCIAS
PÓS-GRADUAÇÃO EM
POLÍTICA CIENTÍFICA E TECNOLÓGICA**

AUTOR: MÁRCIO PASCHOINO LUPATINI

ORIENTADOR: Prof. Dr. João Eduardo de Morais Pinto Furtado

Aprovada em: ____ / ____ / ____

EXAMINADORES:

Prof. Dr. João Eduardo de Morais Pinto Furtado _____ - Presidente

Prof.^a. Dra. Sandra de Negraes Brisolla

Prof. Dr. Renato de Castro Garcia

Campinas, 12 de julho de 2004

*À minha querida família:
mãe Marlene
pai Arlindo (in memorian),
e irmãos Gelci, Geli e Cenildo*

Àqueles que lutam para um mundo não regido pelo capital

AGRADECIMENTOS

Este trabalho contou com a participação direta e indireta de muitos integrantes, e certamente corre-se o risco de deixar de citar muitos deles. O intuito é expressar sinceros agradecimentos à Coordenação de Aperfeiçoamento de Pessoal de Nível Superior (CAPES), pelo suporte institucional-financeiro e ao Departamento de Política Científica e Tecnológica (DPCT)/IG/Unicamp, que me proporcionou as condições para o desenvolvimento deste trabalho.

Aos professores Daniel Durante Alves, Leda Gitahy, Renato Dagnino, André Furtado, Sérgio Queiroz e Rui Quadros, pelo aprendizado e discussões em suas disciplinas e no convívio extra-classe.

Aos membros da banca, Prof^a. Sandra Brisolla e Prof. Renato Garcia, pela leitura atenta e rigorosa, pelas discussões e pelas sugestões.

Às queridas Valdirene e Edinalva pela colaboração sempre irrestrita e pela forma humana de se relacionarem.

A meus colegas de turma, muitos deles hoje amigos, pela convivência, que proporcionou muitos momentos de aprendizado. Ao Marcos e à Kelly pelo convívio, pelos momentos descontraídos e enriquecedores. À Carolina Andrade pela interação direta neste trabalho, pelas discussões e pelo companheirismo.

A todos os integrantes do Grupo de Estudos em Economia Industrial (GEEIN) pela interação e pelo ambiente frutífero de discussões, redundando sempre em aprendizado e produtos coletivos. Muitos deles me proporcionaram reflexões e me trouxeram elementos de grande valia para este trabalho, como também para o desenvolvimento das minhas atividades profissionais.

À pesquisa “Diretório da Pesquisa Privada” (DPP) e seus membros, que me proporcionaram condições e estímulos para a realização de minhas atividades como pesquisador e para o desenvolvimento de algumas partes deste trabalho. À Ionara Costa, ao Juan Cuz-Moreira, à Flávia Consoni, ao Renato Garcia e à Flávia Gouvêa por suas participações diretas com produtos, discussões, leituras e sugestões de bibliografia.

Ao meu orientador e amigo João Furtado, pelos estímulos desde a fase do desenvolvimento do Projeto de Mestrado, pelo encaminhamento responsável de tornar meus impulsos factíveis com um trabalho de mestrado com prazo restrito. Pela liberdade e entendimento, ainda que exigente, de me permitir desenvolver o trabalho em conformidade com

as minhas convicções da gênese humana e ideologias que nutrem e mantêm minha caminhada. Sobretudo, pelo companheirismo de mestre.

A meus amigos e minhas amigas Mariana, Thiago (Labareda), Stela, Marcelo (Bonsai), Carol e Rangel pelos intensos momentos de convívio e discussões desde a graduação que se aprofundam e solidificam cada vez mais, independentemente, muitas vezes, da distância geográfica. À Francine e à Renata pela convivência na fase final da elaboração deste trabalho. A meus amigos Fábio (Tubarão), Valdomiro (Cocada) e Carlos (Tupã), que compartilhamos o mesmo lar durante grande parte do desenvolvimento deste trabalho, pelos momentos agradáveis e descontraídos, pelo companheirismo, pelas discussões e por poder dividir minhas angústias pessoais-civilizatórias-ideológicas, com contribuição direta na minha formação profissional-pessoal.

A minha querida família: a meu irmão Gelci e minha cunhada Joice, pelo apoio e por serem responsáveis por estes dois seres iluminados que me inspiram, meus sobrinhos Henrique e Heloísa. Aos meus irmãos queridos Geli e Cenildo pelo companheirismo, mesmo distantes geograficamente, pela forte interação, gerando intenso aprendizado. Por me ajudarem coletivamente a superarmos a adversidade imposta pela “vida”, em especial as marcas da perda de nosso ente querido. Ainda que seja inerente à vida humana, a brevidade do acontecimento e a forma material-social que se estrutura o sistema de saúde no nosso país, deixa-nos dúvida sobre a fatalidade, e a perda nos marca ainda mais. Pelo apoio material nesta fase de esfacelamento da esfera pública, com todas as suas marcas na Universidade Pública.

À minha cunhada Liliane pelo convívio alegre que me proporciona. À minha querida e iluminada mãe Marlene, que apesar das adversidades que a “vida” não cansa de lhe colocar, desde sua já difícil trajetória no Rio Grande do Sul, mostra-se companheira diária, mesmo longe, incessante estimuladora à minha caminhada desde minha saída do Mato Grosso do Sul e do meu contato com o povo paulista e sua estética para realizar minha graduação. Mesmo em condições áridas, mulher de fibra surpreende-me e lança-me feixes de luz que me alimentam e geram força para eu seguir. As formas alegres e transformadoras de enfrentar as adversidades são marcantes para mim. Obrigado, Mãe.

À Ellen, pela compreensão de muitas vezes não lhe dar a presença e atenção merecida, pelos momentos genuinamente humanos, pelos frutíferos momentos de discussões, em grande medida por compartilharmos muitos ideais em comum e, sobretudo, pelo seu companheirismo.

“... saberíamos muito mais das complexidades da vida se nos aplicássemos a estudar com afinco as suas contradições em vez de perdermos tanto tempo com as identidades e as coerências, que essas têm obrigação de explicar-se por si mesmas.”
(A Caverna, J. Saramago)

“Aqueles entre nós que viveram os anos da Grande Depressão ainda acham impossível compreender como as ortodoxias do puro mercado livre, na época tão completamente desacreditadas, mais uma vez vieram a presidir um período global de Depressão em fins da década de 1980 e na de 1990, que, mais uma vez, não puderam entender nem resolver. Mesmo assim, esse estranho fenômeno deve lembrar-nos da grande característica da história que ele exemplifica: a incrível memória curta dos economistas teóricos e práticos. Também nos dá uma vívida ilustração da necessidade, para a sociedade, dos historiadores, que são os memorialistas profissionais do que seus colegas-cidadãos desejam esquecer”.
(Era dos Extremos, E.Hobsbawm)

“Por pouco que se adote uma problemática tendo como conceito-chave o de capital, ou seja, uma massa financeira de algum vulto, cujo objetivo é a autovalorização com lucro, a extensão não é embaraçosa. É até absolutamente legítima. Hoje em dia, o capital mercantil mal ultrapassa um certo limiar em termos de tamanho e capacidade de organização, pode adotar as combinações mais variadas, associando as formas próprias ao capital comprometido na produção, e as formas que caracterizam o capital que se valoriza como capital comercial concentrado”.
(A Mundialização do Capital, F. Chesnais)

SUMÁRIO

INTRODUÇÃO	1
CAPÍTULO 1 - MUNDIALIZAÇÃO DO CAPITAL E AS CADEIAS PRODUTIVAS	5
1.1. A Mundialização do Capital: uma nova fase no processo de internacionalização	5
1.2. Cadeias produtivas e divisão do trabalho industrial	15
1.3. A segmentação da cadeia produtiva, com deslocalização e/ou externalização da produção.....	21
CAPÍTULO 2 - A INDÚSTRIA TÊXTIL-VESTUÁRIO MUNDIAL: PROCESSO PRODUTIVO, ORGANIZAÇÃO DA PRODUÇÃO, DO TRABALHO E PRINCIPAIS AGENTES	31
2.1. As etapas do processo produtivo da indústria têxtil-vestuário	32
2.2. Dimensões da indústria têxtil-vestuário: alguns elementos quantitativos	33
2.3. Breve contexto internacional e a principal forma das empresas atuarem na indústria têxtil-vestuário mundial.....	38
2.4. Reorganização da produção e do trabalho na indústria têxtil-vestuário na mundialização do capital: principais países produtores, exportadores e importadores	44
2.5. Os principais detentores dos ganhos e que comandam a indústria têxtil-vestuário no mundo.....	53
2.6. Alguns elementos sobre as principais configurações nacionais da indústria têxtil-vestuário	61
CAPÍTULO 3 -A INDÚSTRIA TÊXTIL-VESTUÁRIO NO BRASIL	65
3.1. Transformações marcantes da indústria têxtil-vestuário no Brasil.....	65
3.2. Características principais e as etapas da indústria têxtil-vestuário no Brasil	80
3.3. A indústria têxtil-vestuário brasileira no comércio mundial	86
3.4. Atuação e mudanças das empresas que operam na indústria têxtil-vestuário	88
CAPÍTULO 4 - DIVISÃO INTER-REGIONAL DO TRABALHO NA INDÚSTRIA TÊXTIL-VESTUÁRIO BRASILEIRA E SEUS IMPACTOS SOBRE O EMPREGO, O COMÉRCIO E A DISTRIBUIÇÃO TERRITORIAL DA PRODUÇÃO.....	91
4.1. Divisão inter-regional do trabalho no Brasil no pós-guerra: análise centrada nos anos 1960.....	91
4.2. Deslocamento regional da produção e do emprego na indústria têxtil-vestuário	95
4.3. Padrões de comércio, transformação industrial e emprego da indústria têxtil-vestuário por regiões do Brasil.....	99
4.3.1. Padrões de comércio.....	99
4.3.2. Transformação Industrial	108
4.3.3. Emprego	110
CONCLUSÃO.....	123
ANEXO.....	129
REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS.....	145

LISTA DE FIGURAS, GRÁFICOS E TABELAS

Figura 1.1. Cadeias Produtivas Comandadas por Produtores	22
Figura 1.2. Cadeias Produtivas Comandadas por Compradores	22
Figura 2.1. Esboço da Configuração da Indústria Têxtil-Vestuário Mundial	59
Figura A.1. Descrição Básica da Cadeia Têxtil-Vestuário	129
Gráfico 3.1. Valor Adicionado da Indústria Têxtil-Vestuário (1992 a 2001)	70
Gráfico 3.2. Evolução do Número de Máquinas Instaladas na Fiação e Tecelagem no Brasil (1991 a 2001)	73
Gráfico 3.3. Evolução do Número de Teares a Jato de Ar e Teares a Jato de Água no Brasil (1991 a 2001)	74
Gráfico 4.1. Evolução do Valor Real do Salário Mínimo no Brasil (1989 a 1999)	120
Tabela 1.1. Taxas Médias de Variação Anual do PIB (1960-1998)	6
Tabela 1.2. Taxa de Desemprego (1930-1998)	7
Tabela 2.1. Indicadores Gerais da Cadeia Têxtil-Vestuário no Brasil – 2001	34
Tabela 2.2. Principais Países Produtores da Indústria Têxtil-Vestuário – 2000	35
Tabela 2.3. Principais Países Importadores da Indústria Têxtil-Vestuário - 2000	36
Tabela 2.4. Principais Países Exportadores da Indústria Têxtil-Vestuário - 2000	37
Tabela 2.5. Comparativo de Custos Industriais: Custo de Mão-de-Obra e Custo Direto Total (em 1997)	41
Tabela 2.6. Saldos Comerciais em 2000 – em milhões de US\$	51
Tabela 3.1. Participação da Indústria Têxtil-Vestuário no Valor Adicionado da Indústria de Transformação - em %	66
Tabela 3.2. Pessoal Ocupado na Indústria Têxtil-Vestuário (1992 a 2001)	66
Tabela 3.3. Importações Efetivas de Tecidos Planos de Fibras Artificiais e Sintéticas - Brasil	67
Tabela 3.4. Número de Empresas da Região de Americana Produtoras de Tecidos Planos de Fibras Artificiais e Sintéticas	68
Tabela 3.5. Número de Empregados Efetivos nas Tecelagens Planas da Região de Americana	68
Tabela 3.6. Balança Comercial Indústria Têxtil-Vestuário (1975 a 2003)	69
Tabela 3.7. Número de Empresas por Segmento da Indústria Têxtil-Vestuário	71
Tabela 3.8. Empregados por Segmento Têxtil-Vestuário no Brasil (1990 a 2001)	72
Tabela 3.9. Desempenho Comercial Indústria Têxtil-Vestuário Brasileira por Segmento (1996 a 2002)	76
Tabela 3.10. Evolução da Produtividade do Trabalho, por Atividades na Indústria	77
Tabela 3.11. Evolução dos Preços Médios Estimados do Produto Acabado no Fabricante por Segmento da Indústria Têxtil-Vestuário (1991 a 2001)	78
Tabela 3.12. Variação Anual da Produtividade do Trabalho, por Atividades na Indústria (%)	79
Tabela 3.13. Consumo Industrial de Fibras e Filamentos no Brasil (1970 a 2000)	81
Tabela 3.14. Consumo Mundial de Fibras Têxteis	82
Tabela 3.15. Número Médio de Empregados por Empresa na Indústria Têxtil-Vestuário por Segmentos - 2001	83

Tabela 3.16. Participação da Cadeia Têxtil e Vestuário Brasileira no Comércio Mundial (1995-2000).....	86
Tabela 4.1. Evolução da Participação das Regiões na Produção e no Emprego da Indústria Têxtil-Vestuário Brasileira (1990/2001).....	96
Tabela 4.2. Evolução da Participação das Regiões no Emprego da Indústria Têxtil-Vestuário Brasileira (1990/2001).....	96
Tabela 4.3. Participação das Regiões do Brasil no Comércio Internacional da Indústria Brasileira de Têxtil-Vestuário (1989 e 1999).....	100
Tabela 4.4. Fluxos Comerciais da Indústria Têxtil-Vestuário por Segmento e Região do Brasil - 1989, 1997 e 1999	101
Tabela 4.5. Valores Médios dos Fluxos Comerciais da Indústria Têxtil-Vestuário por Segmento (1989 e 1999)	103
Tabela 4.6. Valores Médios dos Fluxos Comerciais da Indústria Têxtil-Vestuário por Região do Brasil (1989 e 1999).....	104
Tabela 4.7. Valores Médios dos Produtos Textil-Vestuário Exportados por Estado	105
Tabela 4.8. Principais Produtos Exportados pela Indústria Têxtil-Vestuário por Estado e/ou Região em 1989, 1997 e 1999	107
Tabela 4.9. Unidades Locais, Valor Adicionado e Pessoal Ocupado na Indústria Têxtil-Vestuário na RMSP e no Estado de São Paulo – 1996	108
Tabela 4.10. Evolução da Indústria Têxtil-Vestuário da RMSP e do Brasil (1996/2000).....	109
Tabela 4.11. Distribuição do Rendimento Médio por Ocupações Seleccionadas (1998 a 2000)	112
Tabela 4.12. Empregados no Segmento Têxtil, divididos por ocupações (1995 e 2000)	115
Tabela 4.13. Empregados no Segmento de Vestuário, divididos por ocupações (1995 e 2000)	116
Tabela 4.14. Remuneração Média Nominal dos Empregados em 31/12 na Indústria Têxtil	118
Tabela 4.15. Porcentagem dos Empregos (postos de trabalho) na Indústria Têxtil por Faixa Salarial (1995-2001).....	119
Tabela A.1. Custo Horário do Trabalho em 1998	130
Tabela A.2. Máquinas Instaladas na Indústria Têxtil-Vestuário no Brasil (1990 a 2001).....	131
Tabela A.3. Fontes de Demanda da Indústria têxtil-Vestuário por Segmento (1991 a 2001)....	133
Tabela A.4. Número de Estabelecimentos da Indústria Têxtil por Faixa de Tamanho e por Região do Brasil (1995 e 2001)	134
Tabela A.5. Exportações Brasileiras por Segmento da Indústria Têxtil-Vestuário (1999 a 2003)	135
Tabela A.6. Importações Brasileiras por Segmento da Indústria Têxtil-Vestuário (1999 a 2003)	138
Tabela A.7. Principais Ocupações da Indústria Têxtil-Vestuário Agrupadas por Categorias Criadas a partir de Informações da RAIS.....	141



UNIVERSIDADE ESTADUAL DE CAMPINAS
INSTITUTO DE GEOCIÊNCIAS
PÓS-GRADUAÇÃO EM
POLÍTICA CIENTÍFICA E TECNOLÓGICA

MÁRCIO PASCHOINO LUPATINI

AS TRANSFORMAÇÕES PRODUTIVAS NA INDÚSTRIA TÊXTIL-VESTUÁRIO E
SEUS IMPACTOS SOBRE A DISTRIBUIÇÃO TERRITORIAL DA PRODUÇÃO E A
DIVISÃO DO TRABALHO INDUSTRIAL

RESUMO

DISSERTAÇÃO DE MESTRADO

Esta dissertação trata das transformações produtivas da indústria têxtil-vestuário no mundo e no Brasil – esferas crescentemente vinculadas. Um elemento central desde os anos 1970 é a crescente separação entre as atividades produtivas (materiais) e as atividades que congregam os ativos imateriais, entre as funções produtivas e as de valorização. As grandes empresas, que comandam e ditam a configuração da indústria têxtil-vestuário, expandem-se e acumulam capital, focalizam sua atuação nas etapas e funções que estão associadas aos ativos imateriais (freqüentemente, representados pelas atividades de P&D, *design*, *marketing*, marcas, canais de comercialização e distribuição, aportes financeiros), despem-se das atividades produtivas propriamente ditas, outorgando-as a outras empresas (via relações de subcontratação) e/ou internacionalizando-as para regiões/países de custos inferiores (sobretudo, as atividades do ramo de vestuário – intensivo em trabalho). No Brasil, a indústria têxtil-vestuário foi uma das mais afetadas desde o final dos anos 1980, com a abertura comercial, combinada à valorização cambial (de 1994). Um elemento de destaque nos anos 1990 é a reconfiguração inter-regional do trabalho na indústria têxtil-vestuário no Brasil, com realocação da produção e do emprego da região Sudeste para a Sul, e, sobretudo, para a Nordeste. Entretanto, este processo de deslocamento da produção se dá sem um acompanhamento na mesma intensidade das atividades imateriais, as que mantêm maior comando e apropriabilidade dos lucros gerados ao longo da cadeia têxtil-vestuário, com impactos significativos sobre o nível de emprego, as condições de trabalho e a remuneração dos trabalhadores.



UNICAMP

**UNIVERSIDADE ESTADUAL DE CAMPINAS
INSTITUTO DE GEOCIÊNCIAS
PÓS-GRADUAÇÃO EM
POLÍTICA CIENTÍFICA E TECNOLÓGICA**

MÁRCIO PASCHOINO LUPATINI

AS TRANSFORMAÇÕES PRODUTIVAS NA INDÚSTRIA TÊXTIL-VESTUÁRIO E SEUS IMPACTOS SOBRE A DISTRIBUIÇÃO TERRITORIAL DA PRODUÇÃO E A DIVISÃO DO TRABALHO INDUSTRIAL

ABSTRACT

DISSERTAÇÃO DE MESTRADO

This dissertation handle with the productive changes of textile-clothing industry in the world and in Brazil – spheres increasingly linked. A central feature since the 1970's is the rising dissociation of productive activities material (tangibles) and those that imbed immaterial (intangibles) assets; in other words productive and valorization functions. The large corporations, that direct the frame of textile-clothing industries, enlarge themselves and accumulate capital, focalizing in stages and functions associated to immaterial assets (frequently represented by R&D, design, marketing activities, trade-marks, sales and distribution channels, financial resources) and getting rid of productive activities, as commonly discerned, granting it to other corporations (by subcontracting relations) and/or internationalizing to lower cost regions/countries (overall clothing activities – labor intensive). In Brazil, the textile-clothing industry was one of the most affected since the end of the 80's, with the commercial opening summed to the exchange valuation (in 1994). A prominent point in the 1990's was the inter-regional labor re-configuration in national textile-clothing industry, with production and employment re-localization from the Southeast to the South and, even more, to the Northeast. However, this production displacement process is not followed, at least not in the same extension, by immaterial activities migration, which keep larger command and apropiability of originated profits all over textile-clothing chain, with expressive impacts over the employment level, labor conditions and employee remuneration.

INTRODUÇÃO

Desde meados dos anos 1980, e adentrando pela década seguinte, uma série de transformações produtivas vem ocorrendo no plano internacional, tanto em termos de incorporação crescente de novas tecnologias (de base microeletrônica) quanto de mudanças organizacionais, no plano microeconômico. Este período, compreendido como a fase de mundialização do capital (Chesnais, 1996), crescentemente marcado pelo capital financeiro, apresentou uma importante redefinição do papel dos Estados Nacionais (desregulamentação crescente das atividades econômicas – dimensão comercial e financeira – e dos mercados de trabalho, privatização e abertura econômica – em especial, nos países latino-americanos).

A indústria têxtil-vestuário na dimensão global passou por processos de reestruturação produtiva e de mudanças organizacionais, particularmente desde 1970, que alteraram o seu padrão de concorrência, a sua estrutura industrial, a sua organização produtiva e do trabalho. Este processo de reestruturação implicou no acirramento da concorrência, na incorporação de novos métodos e de novas tecnologias (de base microeletrônica – desde 1970) nos processos produtivos, nos desenvolvimentos de novos produtos (fibras sintéticas) e na segmentação da cadeia (com deslocamento da produção para regiões ou países de custos inferiores). Essas transformações tiveram implicações substantivas no mundo do trabalho.

Cada vez mais as grandes empresas, muitas oriundas de uma acumulação centenária (cuja origem está, muitas vezes, no final do século XIX), que freqüentemente comandam a cadeia têxtil-vestuário mundial, despem-se das atividades produtivas propriamente ditas e focam suas atividades e seus esforços nos ativos intangíveis como marca, desenvolvimento de produto, *marketing*, canais de distribuição e comercialização, aportes financeiros. São estes os ativos que garantem maior comando e apropriabilidade dos ganhos (lucros) da cadeia. Uma forma desta separação ocorre por meio do deslocamento das atividades produtivas para regiões/países onde o custo do trabalho é menor, sobretudo no segmento de vestuário (intensivo em trabalho). Este deslocamento da produção pode ser via investimento direto ou por meio de subcontratação, caso mais freqüente e crescente.

Muitas dessas atividades estão associadas às formas de capital comercial e financeiro, que rivalizam e, freqüentemente, impõem-se às atividades vinculadas à forma de capital industrial/produtivo. Entretanto, numa aparente contradição, as grandes empresas externalizam

suas atividades produtivas/industriais e, concomitantemente, exigem maior rapidez de entrega (prazos mais curtos), custos menores - em última instância, cobram maior “eficiência” produtiva.

Será esta a forma que a grande empresa encontrou para sua expansão e acumulação de capital, de crescente separação entre as atividades produtivas e as atividades que congregam os ativos imateriais? Quais as implicações e configurações adquiridas na divisão internacional do trabalho na indústria têxtil-vestuário no período de mundialização do capital, que cobre os anos 1980 e adentra pela década de 1990? Quais as formas de inserção dos assim chamados países em desenvolvimento?

A análise desta configuração mundial é fundamental para a compreensão da indústria têxtil-vestuário do Brasil, assim como para seu desenvolvimento e sua forma de participação (e reinserção) na divisão internacional do trabalho do complexo têxtil-vestuário. Na dimensão nacional, a indústria têxtil-vestuário passou por profundas transformações na década de 1990, sendo que a abertura comercial desde o final dos anos 1990, combinada com as medidas do Plano Real em 1994, contribuiu fortemente para estas mudanças.

A indústria têxtil-vestuário no Brasil foi uma das mais afetadas neste processo que se inaugura desde o final dos anos 1980. Apenas para citar alguns dos elementos mais visíveis, apresentou desde o começo dos anos 1990 um forte crescimento das importações, movimento não acompanhado pelas exportações, resultando em déficits desde 1995 (que perduram até o final da década), teve forte redução do número de empresas e dos trabalhadores empregados, sobretudo no segmento têxtil. Para se ter uma idéia, entre 1990 e 2000 o número de empresas no segmento de fiação e tecelagem reduziu-se para menos de 1/3 (de 2637 para 794 empresas) e o número de empregados teve uma retração quase na mesma magnitude (de 673 mil para 190 mil trabalhadores empregados).

Um aspecto marcante nos anos 1990 (em especial na segunda metade dessa década) é a realocação/deslocamento regional das empresas na indústria têxtil-vestuário. Muitas vezes, as grandes empresas, que ditam a configuração da indústria têxtil-vestuário no Brasil, estabelecem relações de subcontratação, sobretudo no segmento de vestuário (intensivo em trabalho). Este deslocamento redundou em um aumento na participação da região Sul e, principalmente da Nordeste e uma redução da Região Sudeste no emprego e na produção. O Sudeste historicamente logrou um papel fundamental na constituição e desenvolvimento da indústria têxtil-vestuário no Brasil. Será que a região Sudeste está perdendo importância na indústria têxtil-vestuário no

Brasil? Quais as etapas e funções produtivas e corporativas que migraram para a região Nordeste? Estas etapas e funções estão associadas às condições locais daquela região? Será que, assim como na dimensão mundial, observa-se também no Brasil uma divisão do trabalho inter-regional, com padrões industriais/tecnológicos e de trabalho inter-regional diferenciada e hierarquizada na indústria têxtil-vestuário? Como ficou a estrutura do emprego e as condições de trabalho na indústria têxtil-vestuário no Brasil perante estas transformações nos anos 1990?

São estes elementos e questões que nortearão este trabalho, estruturados em quatro capítulos. A temática desenvolvida no Capítulo 1 refere-se às transformações produtivas ocorridas ao longo dos dois últimos decênios com o processo de mundialização do capital. A ênfase recai sobretudo sobre a dimensão das cadeias produtivas mundiais, com sua segmentação via deslocalização ou externalização da produção. No Capítulo 2 são abordadas as transformações produtivas da indústria têxtil-vestuário no mundo: o impacto sobre a distribuição territorial da produção, sobre a divisão do trabalho industrial, sobre a atuação das empresas.

O Capítulo 3 examinará a indústria têxtil-vestuário na dimensão do Brasil, mas considerará a dimensão mundial abordada no Capítulo 2, pois as duas dimensões – mundial e nacional – são crescentemente vinculadas. Neste capítulo trata-se das principais características e transformações da indústria têxtil-vestuário no Brasil, especialmente nos anos 1990. No Capítulo 4 - e último - foram estabelecidos e analisados alguns padrões comerciais, a transformação industrial e o emprego nas três mais importantes regiões (Sul, Sudeste e Nordeste). Realiza-se isso à luz do processo de desverticalização das empresas, com separação entre as atividades produtivas e as atividades imateriais, e através deslocamento da produção e do emprego para regiões de custos inferiores (frequentemente, via subcontratação). Ademais, identificou-se e qualificou-se a realocização/deslocamento inter-regional da produção e do emprego na indústria têxtil-vestuário no Brasil, com implicações para o padrão industrial/tecnológico, comercial e de emprego inter-regional.

CAPÍTULO 1

MUNDIALIZAÇÃO DO CAPITAL E AS CADEIAS PRODUTIVAS

1.1. A MUNDIALIZAÇÃO DO CAPITAL: UMA NOVA FASE NO PROCESSO DE INTERNACIONALIZAÇÃO

O contexto

Quando se olha de hoje (início do século XXI) as décadas do pós-guerra, é possível, ironicamente, termos um sentimento saudosista daquele período (denominado pelo historiador Eric Hobsbawm de a “Era de Ouro”) tanto em termos de prosperidade econômica como de benefícios sociais adquiridos. Desde meados dos anos 1970 o “mundo” está em permanente “crise”. No entanto, nem sempre se teve claro que depois de meados de 1970 o capitalismo estava numa fase de crise (da qual visivelmente até hoje não saiu) e as interpretações desta crise mudaram ao longo do período. Hobsbawm (1995) afirma que “até a década de 1980 não estava claro como as fundações da Era de Ouro haviam desmoronado irrecuperavelmente”. Adicionalmente, segundo Piore e Sabel (1984), a crise dos anos 70 começou principalmente com manifestações de descontentamento e mal-estar social, com a escassez de matérias-primas, seguida de uma rápida inflação.

Nas palavras de Hobsbawm (1995:394) “as décadas de crise após 1973 não foram mais uma ‘Grande Depressão’, no sentido dos anos 30, do que as décadas após 1873 [principalmente até 1896], embora também elas recebessem esse nome na época. A economia global não desabou, mesmo momentaneamente, embora a Era de Ouro acabasse em 1973-75 como alguma coisa bem semelhante a uma depressão cíclica bastante clássica (...). O crescimento econômico no mundo capitalista desenvolvido continuou, embora num ritmo visivelmente mais lento do que durante a Era de Ouro, com exceção de alguns dos ‘países em recente industrialização’, ou NICs (sobretudo asiáticos), cujas revoluções industriais só haviam começado na década de 1960”. Assim, ocorre uma redução significativa das taxas de crescimento (Tabela 1.1), que evidencia o fim do período de prosperidade e início da crise desde os anos 70. Desde meados dos anos 70 não se observa um crescimento significativo simultaneamente da Europa, Estados Unidos e Japão. Quando um destes blocos apresenta maiores taxas de crescimento, os outros não o acompanham. Há, portanto, uma assimetria de crescimento econômico após 1970, característica contrastante com o observado nas mais de duas décadas do pós-Guerra.

Tabela 1.1

Taxas médias de variação anual do PIB (1960-1998)				
Países	em percentagem			
	1960-1973	1973-1982	1980-1990	1990-1998
Alemanha	4,4	1,6	2,2	1,6 (*)
França (1)	5,2	2,5	2,4	1,6
Itália	5,2	2,8	2,2	1,2
Reino Unido	3,2	0,8	2,7	2,1
Estados Unidos	4,3	1,9	2,9	2,6
Europa 4 (**)	4,4	1,9	2,4	2,0

Fonte: retirada de Mattos (2001), adaptação própria.

(1) Dados da França iniciam-se em 1965.

(*) dados iniciam-se em 1991, quando já incluem dados da antiga Alemanha Oriental.

(**) os quatro países mais importantes da Europa: Alemanha, França, Itália e Reino Unido.

Obs.: O Japão apresentou as seguintes taxas médias anuais de crescimento do PIB: entre 1913-1950, 2,2%; entre 1950-1973, 9,2%; entre 1973-1986, 3,7%; entre 1990-1998, 1,1% (Mattos, 2001).

Outro aspecto que expressa a crise desde meados dos anos 70 é o desemprego estrutural que aumenta a taxas crescentes (Tabela 1.2). As taxas de desemprego passaram de patamares muito baixos na década de 1960 para patamares próximos a 10% ou mais (dependendo do país da Europa) nos anos 1990. Em 1960 os quatro países da Europa Ocidental mais importantes economicamente tinham em média taxa de desemprego de 1,7% e em 1998 esta taxa saltou para 10,4% (Tabela 1.2). Hobsbawm (1995:396) afirma: “os problemas que tinham dominado a crítica ao capitalismo antes da guerra, e que a Era de Ouro em grande parte eliminara durante uma geração – pobreza, desemprego em massa, miséria, instabilidade – reapareceram depois de 1973”.

Assim, na década de 1980 e parte dos anos 1990 “o mundo capitalista viu-se novamente às voltas com os problemas da época de entreguerras que a Era de Ouro parecia ter eliminado: desemprego em massa, depressões cíclicas severas, contraposição cada vez mais espetacular de mendigos sem teto a luxo abundante, em meio a rendas limitadas de Estado e despesas ilimitadas de Estado. Os países socialistas, agora com suas economias desabando, vulneráveis, foram impelidos a realizar rupturas igualmente – ou até mais radicais com seu passado e, como sabemos, rumaram para o colapso” (Hobsbawm, 1995:19).

Tabela 1.2

Taxa de desemprego (1930-1998)							
Países	em porcentagem						
	1930-1938	1960	1973	1980	1982	1990	1998
Alemanha	14,5	1,0	1,0	3,2	6,4	6,2	11,2 (*)
França (1)	21,8	1,5	2,7	6,2	8,0	8,9	11,8
Itália	10,2	4,2	4,7	5,6	6,9	9,1	12,2
Reino Unido	11,7 (***)	1,4	2,1	6,1	10,4	5,9	6,5
Estados Unidos	9,6	5,5	4,9	7,2	9,7	5,6	4,5
Europa 4 (**)	-	1,7	2,5	5,2	8,0	7,3	10,4

Fonte: retirada de Mattos (2001), adaptação própria.

(1) Dados da França iniciam-se em 1965.

(*) dados iniciam-se em 1991, quando já incluem dados da antiga Alemanha Oriental.

(**) os quatro países mais importantes da Europa: Alemanha, França, Itália e Reino Unido.

(***) este dado só inclui a Inglaterra.

Obs.: No Japão, as taxas de desemprego anuais padronizados como percentual da força de trabalho foi de 1,22 entre 1964-1973 e de 2,71 entre 1983-1992 (Eatwell, 1996).

É neste período que se experimenta, de forma inédita, a estagflação, “a imprevista combinação de estagnação econômica e preços em rápido crescimento, para a qual se teve de inventar o termo estagflação na década de 1970” (Hobsbawm, 1995). Sob a dimensão microeconômica, ou seja, no âmbito das empresas e suas formas de atuação, “o controle de inventário computadorizado, melhores comunicações e transportes mais rápidos reduziram a importância do volátil ciclo de estoques da velha produção em massa”. Na produção em moldes fordistas, estes estoques enormes, muitas vezes, eram utilizados somente em eventuais expansões da demanda, pois como a produção era pouco flexível, numa eventual expansão da demanda as empresas tinham que atender o crescimento para não perder mercado. Em época de contração, os estoques eram liquidados. “O novo método, iniciado pelos japoneses e tornado possível pelas tecnologias da década de 1970, iria [resultar em] estoques muito menores, produzir o suficiente para abastecer os vendedores *just in time* (na hora), e de qualquer modo com uma capacidade muito maior de variar a produção de uma hora para outra, a fim de enfrentar as exigências de mudanças” (Hobsbawm, 1995:394).

Este novo método iniciado pelos japoneses, suas reações pelo ocidente, marcadamente pelas empresas oligopolistas norte-americanas, em contraste com a produção nos moldes fordistas (produção em massa, para um mercado de massa, realizada previamente em grandes escalas), promove uma maior flexibilidade da produção em relação às oscilações na demanda: antes mantinham-se enormes estoques, cuja manutenção estava embutida em seus custos - produzia-se para depois vender. Com a produção *just in time*, encomenda-se, para depois produzir-se. Um efeito desta maior flexibilidade da produção em relação às variações na demanda possibilitou uma diminuição da queima de capital em épocas de crises. Estas são típicas e inerentes ao modo de produção capitalista e causam recessões que são oriundas, muitas vezes, do problema de realização da demanda. Outro efeito é a diminuição das amplitudes dos ciclos. Isso se deve à nova forma organizacional de se produzir, que permite fazer com que os produtos sem mercado não sejam mais produzidos.¹

Adicionalmente, “com o choque monetário provocado pela subida das taxas de juros americanas, em outubro de 1979” (Tavares e Belluzzo, 2002:153) culminou o declínio do chamado “Consenso Keynesiano”. Hobsbawm (1995:268), descrevendo o “Consenso Keynesiano” estabelecido no pós-Guerra, afirma: “Todos queriam um mundo de produção e comércio externo crescentes, pleno emprego, industrialização e modernização, e estavam preparados para consegui-lo, se necessário, por meio de um sistemático controle governamental e administração de economias mistas, e da cooperação com movimentos trabalhistas organizados, contanto que não fossem comunistas. A Era de Ouro do capitalismo teria sido impossível sem esse consenso de que a economia privada (‘livre empresa’ era o nome preferido) precisava ser salva de si mesma para sobreviver”.

Desta forma, após a Era de Ouro (1948-1973), na qual houve uma grande prosperidade econômica acompanhada de significativas conquistas sociais² (em especial nos países desenvolvidos), a economia mundial entra em crise em meados da década de 1970. Em virtude de suas dimensões, no trabalho ora apresentado não se realizou uma abordagem profunda sobre a crise, nem de longe se esgotaram as diversas interpretações, dentre as quais temos a crise como oriunda do esgotamento do “padrão de acumulação”, ou do esgotamento do feixe de inovações,

¹ Este parágrafo resultou de discussões com a Profª. Dra. Sandra Brisolla, à qual o autor desde já agradece, isentando-a de responsabilidades sobre eventuais equívocos nos argumentos expostos.

² Estas conquistas sociais adquiridas no período da Era de Ouro estão sendo erodidas desde a crise dos anos 1970 e da implementação de políticas neoliberais dos governos Reagan (nos Estados Unidos) e Thatcher (na Grã-Bretanha).

ou ainda da alteração dos preços das matérias-primas (em especial, o petróleo). De qualquer forma, a crise explicita-se em seu elemento mais evidente, qual seja, o desempenho da economia mundial. Desde esse período “dourado” não se observou mais um crescimento significativo e sincronizado entre os países desenvolvidos nem nos chamados países do Terceiro Mundo, nestes particularmente após a crise da dívida na década de 80. Diferentemente da “Era de Ouro”, têm-se surtos de crescimento de um determinado país ou região.

Termo “Globalização” e Algumas Considerações sobre o Debate

Desde meados dos anos 80 o termo “Globalização” vem aparecendo crescentemente na literatura e seu tratamento se dá, não raro, indiscriminadamente, sob diversos conteúdos, ângulos e contextos. De acordo com Stephen Cohen (1991, *apud* Ruigrok e van Tulder, 1995) cerca de 670 artigos foram publicados em 1990 em “manifestos” de negócios e jornais econômicos que teriam em seus títulos os termos ‘global’ ou ‘globalização’, sendo que em 1980 somente aparecem estes termos em 50 artigos. Furtado (2000) verifica em “uma consulta aos títulos dos periódicos indexados pela Literatura Econômica (EconLit) ...uma progressão notável do uso do termo, mas apenas no período mais recente. Entre 1980 e 1984, o termo *globalização* (em inglês) não constou do título de nenhuma das publicações indexadas pelo EconLit. Nos cinco [anos] seguintes ele apareceu 27 vezes, subindo para 129 entre 1990 e 1994 e para 442 entre 1995 e 1999.”

Sob o termo “Globalização” colocou-se muita coisa: globalização da competição, globalização das finanças, globalização dos fenômenos políticos no mundo, globalização das atividades produtivas, entre outras. “Globalização” ganhou amplitude e perdeu fronteiras – perdeu rigor, portanto. Chesnais remonta à origem do termo, precisando-a: “O adjetivo ‘global’ surgiu no começo dos anos 80, nas grandes escolas americanas de administração de empresas, as célebres ‘*business management schools*’ de Harvard, Columbia, Stanford etc. Foi popularizado nas obras e artigos dos mais hábeis consultores de estratégia e marketing, formados nessas escolas – o japonês K. Ohmae (1985 e 1990), o norte-americano M. E. Porter – ou em estreito contato com elas. Fez sua estréia a nível mundial pelo viés da imprensa econômica e financeira de língua inglesa, e em pouquíssimo tempo invadiu o discurso político neoliberal” (Chesnais, 1996:23).

Neste âmbito estabelece-se um grande debate, sendo que nas posições mais antagônicas tem-se, por um lado, os que aceitam o fenômeno como sendo natural e automático do sistema econômico (“globalistas”) e, por outro, os que negam o fenômeno (“negacionistas”) (Furtado, 1999).

Perante estas posições antagônicas, certamente o intuito não é o de esgotar a literatura acerca deste debate, mas de colocar duas posições emblemáticas. Neste sentido, tem-se a posição de Levitt que usou o termo “globalização” para se referir a uma convergência dos mercados no mundo. “Globalização na visão deste autor conduziria para ‘a emergência do mercado global com consumo de produtos padronizados’ fazendo com que as firmas tenham benefícios enormes de economias de escala na produção, distribuição, marketing e administração” (Levitt, 1983 apud Ruigrok e van Tulder, 1995). Outra posição, em termos genéricos, é a de Ruigrok e van Tulder (1995) que mostram, na contra-corrente à posição supracitada de Levitt, que as empresas possuem raízes locais e nacionais, mesmo quando as grandes empresas são analisadas (especialmente as não-financeiras) – o título do Capítulo 7 de seu livro é sugestivo: “The myth of the ‘global’ corporation”. À luz desta interpretação, não se podem ver as corporações como modelo único, convergente, pois as bases nacionais estão muito sólidas e arraigadas.

Assim, as posições “globalistas” são muito importantes no que tange à ênfase na dimensão global, mas as posições mais refratárias à visão “globalista” são significativas, por apontarem a importância das raízes locais e nacionais das grandes (no verdadeiro sentido da palavra) empresas. Assim, uma parte importante da literatura aponta, sim, para as estratégias globais (corporação global) em contraste com as empresas de base multidomésticas (de Porter). Mas isto não quer dizer que estamos partindo para um modelo convergente de “globalização” *a la* Levitt, com características simétricas; pelo contrário, em termos quantitativos, estamos mais próximos a um modelo de “triadização” (como defendem Ruigrok e van Tulder) das várias formas de capital (comercial, financeiro, tecnológico), do que de “globalização”. Mesmo assim, a dimensão global parece cada vez mais relevante e imprescindível para a competitividade (dada crescentemente em escala global), dificultando as ações das empresas (base multidoméstica).

Principais características da fase de mundialização do capital

Tenta-se aqui qualificar e apontar alguns elementos desta fase chamada “Globalização” tendo como foco a dimensão produtiva, sobretudo no âmbito das cadeias produtivas sob o comando das grandes empresas, entendendo que esta dimensão é parte constitutiva do fenômeno.

Para François Chesnais (1995:5), esta nova fase, intitulada pelo autor de “mundialização do capital”, cobrindo de meados dos anos 80 aos anos 90, possui as seguintes características:

- a) “o investimento internacional domina a internacionalização, mais do que as trocas o fazem, e portanto molda as estruturas que predominam na produção e no intercâmbio dos bens e serviços;
- b) os fluxos de trocas intrafirmas vêm adquirindo peso cada vez maior;
- c) o investimento internacional é claramente fortalecido pela globalização das instituições bancárias e financeiras, cujo efeito é facilitar as fusões e aquisições transnacionais;
- d) ... [criam-se] novas modalidades de acordo interempresa quanto à tecnologia [ao lado dos meios anteriores de transferência internacional de tecnologias, tais como concessão de franquias e comércio de patentes] (...);
- e) finalmente, aparecem *novos tipos de empresas multinacionais com formas organizacionais do tipo ‘rede’*” (grifo meu).

Para este autor, a mundialização do capital também “reflete mudanças qualitativas nas relações de força política entre o capital e o trabalho, assim como entre o capital e o Estado, ou sua forma de Estado do Bem-Estar” (1995:2). Desde a recessão de 1974-75 (início desta longa crise), o capital tudo fez para romper as amarras das relações sociais, leis e regulamentações herdadas no período pós-crise dos anos 30, sobretudo após a Segunda Guerra Mundial (Chesnais, 1995).

Este feito do capital romper as amarras tem como elementos de explicação: “por um lado, a força intrínseca que recuperou graças à longa fase de acumulação dos ‘trinta anos gloriosos’ e, por outro, as tecnologias que as firmas – em primeiro lugar os grandes grupos perseguidos pela concorrência dos grupos japoneses – souberam utilizar para seus próprios fins, principalmente com o intuito de modificar suas relações com os assalariados e as organizações sindicais” (Chesnais, 1995:2-3). No entanto, o capital industrial e financeiro não ganhou este espaço de atuação apenas por movimentos próprios no âmbito da acumulação e mudanças

microeconômicas, mas também devido ao auxílio dos principais Estados capitalistas, que adotaram políticas de liberalização, desregulamentação e privatização desde a era de Thatcher e de Reagan (Chesnais, 1995; Plihon, 1995).

Um dos atores principais na configuração deste quadro traçado por Chesnais são as multinacionais. Com o fim do sistema de Bretton Woods, o segundo Choque do Petróleo (1979), a marcante instabilidade econômica (com sobressaltos financeiros e monetários) e a emergência de novas tecnologias, começaram “as mudanças na organização e na governança das multinacionais, junto com as mudanças nos padrões de Investimento Direto Estrangeiro (IDE)³, notavelmente o aumento das “novas formas de IDE” (OCDE, 1992).

³ No Brasil, o padrão de financiamento na década de 1970 está fortemente ligado às mudanças institucionais desde a segunda metade dos anos 1960 e do cenário financeiro internacional com extraordinária liquidez. Observam-se ao longo dos anos 1970 um forte endividamento externo por conta dos empréstimos internacionais realizados e marcantes desajustes nas transações correntes. No período de auge do crescimento econômico, conhecido como o “Milagre Econômico”, de 1969 a 1973, as captações externas, feitas de forma direta nos moldes da Lei 4131 e pelos repasses nos moldes da Resolução nº 63, foram em grande parte realizadas pelo setor privado. Neste contexto, “o crédito externo, especialmente sob a forma de captação direta via Lei nº 4131, passou a representar uma alternativa de financiamento extremamente atrativa para as grandes empresas, particularmente às filiais de empresas internacionais que operam no país”, o que “significou um alargamento das bases de financiamento” a longo prazo, no qual o sistema financeiro doméstico mostrou-se historicamente deficitário, porque constitui-se em “uma modalidade de crédito com custos inferiores ao observado nas faixas não subsidiadas do crédito disponível nas instituições financeiras domésticas”. Além disso, “as operações de repasse via Resolução nº 63 constituíram o elo através do qual as instituições financeiras locais” absorveram grandes massas de recursos do sistema financeiro dos países avançados num período de grande liquidez internacional e de crescimento da internacionalização financeira. Com a crise internacional de 1974 e, coincidentemente, com o período de retração da economia brasileira (início da desaceleração do ciclo expansivo na economia brasileira), isto se altera radicalmente. Como consequência da fase de desaceleração da economia, houve “uma retração relativa da demanda privada por crédito, o que, dado o padrão de financiamento, refletia-se também em [uma retração] na demanda por crédito em moeda estrangeira”. Há, portanto, uma retração das tomadas de recursos pelo setor privado e um crescimento do setor público, surgindo as “bases iniciais para o processo de ‘estatização’ da dívida externa brasileira”. Com a melhoria das condições externas após a crise de 1974, o setor público toma recursos externos de forma crescente, especialmente por meio das empresas estatais, muitas vezes, para financiar os grandes projetos públicos do período, muitos deles vinculados ao II PND. Isso em grande medida se deu pelo fato das políticas governamentais neste período reservarem os recursos disponíveis no sistema financeiro doméstico para o setor privado. Assim, restava às empresas estatais financiar seus projetos com recursos externos dos bancos internacionais. Este padrão de financiamento é típico do biênio 1977-1978. No período do final da década de 1970, diante do esgotamento do padrão de financiamento observado no biênio 1977-1978 (calcado nos incentivos das estatais em tomar recursos externos), fortemente afetado pela elevação dos juros internacionais em 1979, tentou-se incentivar a tomada de recursos externos pelo setor privado “mediante a imposição de tetos quantitativos à expansão de crédito interno, exceto na parcela lastreada em repasse de recursos externos”. Esta medida e outras adotadas no período, como as “minidesvalorizações”, entre outras, não apresentaram resultados para reverter os desajustes do balanço de pagamentos. O padrão de financiamento dos anos 1970, os desajustes no balanço de pagamentos e o “problema da dívida” marcam as políticas dos anos 1980 e contribuem para estas serem muito mais orientadas para a resolução dos desajustes macroeconômicos do que indutoras de desenvolvimento econômico e social. Assim, como se pode verificar, o padrão de financiamento no Brasil dos anos 1970 se dá fortemente por meio de empréstimos e captações externas (com mudanças importantes no decorrer da década), tendo como implicação a “substituição” de IDE por empréstimos internacionais desde o final dos anos 1960. Cabe especificar que, no período de auge do ciclo expansivo, muitos dos empréstimos se davam sob a forma camuflada de recursos adquiridos pelas filiais diretamente da matriz. (Cruz, 1984).

Chesnais (1996) afirma que as novas formas de investimento (NFI) “são definidas por contraposição ao investimento direto, que comporta... um aporte de capital monetário (seja em capitais transferidos a partir do exterior, seja levantados no mercado financeiro do país receptor). As NFIs garantem a uma companhia uma fração de capital e o direito de conhecer a conduta de outra companhia, sendo que o operador/parceiro estrangeiro não fornece nenhum aporte de capital, mas somente em ativos imateriais. As NFIs originam, seja uma participação minoritária, seja uma empresa em comum (a chamada *joint venture*), reconhecendo à multinacional a propriedade de uma fração do capital, um direito de participação nos lucros e um direito de acompanhar a conduta de um parceiro menos poderoso, com base num aporte sob forma de ativos imateriais. Entre eles, incluem-se o *know-how* de gestão, as licenças de tecnologia (em geral superadas pelas mudanças tecnológicas), bem como o *franchising* e o *leasing*, muitas vezes empregados nos serviços”. Assim, as NFIs (novas formas de investimento) tornam-se as participações acionárias na formação de *joint-ventures*. Como as NFIs não se caracterizam pela propriedade plena dos investimentos, as empresas multinacionais têm acesso ao mercado por meio de uma espécie de “troca comercial”.

Desde 1985, o *gap* entre a taxa de crescimento do IDE e a de comércio aumentou drasticamente (OCDE, 1992)⁴. Um dos aspectos que ajuda a entender este fato é que os investimentos diretos estrangeiros são liderados pela forma de fusões e aquisições, e não pela criação de novos investimentos que implicaria na criação de novas e significativas capacidades produtivas. Ademais, observa-se uma concentração do IDE dentro da OCDE, especialmente entre os países da Tríade⁵ (Estados Unidos, Europa e Japão). Em 1980, o estoque de investimento dentro da Tríade era estimado em 30% do estoque mundial de investimento *inward* e em 1988 passou para 39%⁶. O comércio Intra-Tríade também cresceu entre 1980 e 1988, aumentando de 13% para 17%, respectivamente, do comércio mundial (OCDE, 1992).⁷

⁴ O *gap* entre a taxa de crescimento do IDE e a do PIB também aumentou significativamente depois de 1985.

⁵ “Devem-se a K. Ohmae (1985) as expressões ‘Tríade’ e ‘Triádico’. Elas foram utilizadas inicialmente pelas *business schools* e pelo jornalismo econômico, e depois amplamente divulgadas” (Chesnais, 1996:63).

⁶ No decorrer da década de 1980 o crescimento dos investimentos diretos estrangeiros (IDEs) esteve colocado sob a ótica do investimento internacional cruzado pela tríade, e também dominado pela supremacia das aquisições/fusões sobre os investimentos criadores de novas capacidades (UNCTNC, 1991).

⁷ Após a participação dos países em desenvolvimento nos fluxos de investimentos direto estrangeiros ter diminuído, no fim dos anos 1980, aos níveis mais baixos que se conhecem há décadas (apenas 18% dos fluxos de IDE entre 1987 e 1991), nos anos 1990 houve um aumento de suas participações. De 1991 a 1993, esses percentuais aumentaram, chegando a atingir aproximadamente 35%, mas são parcelas de um conjunto, em crescimento lento, devido à recessão nos países da OCDE e a uma momentânea desaceleração das aquisições/fusões (Chesnais, 1996).

Outra característica da fase da mundialização do capital é que a partir da segunda metade dos anos 80 o comércio mundial apresentou um crescimento com taxas elevadas, sendo que entre 1991 e 1996 foi superior a duas vezes o crescimento do PIB mundial. Isso pode ser associado, entre outros fatores, à maior liberalização do comércio internacional, multilateral, com eliminação gradual de práticas protecionistas, mas também às novas estruturas das grandes empresas mundializadas, com fluxos de comércio intrafirma mais intensos. O comércio internacional de mercadorias está crescentemente gerenciado por grandes empresas multinacionais. “A UNCTAD, em 1994, estimava que mais de 30% de todo o comércio internacional era efetuado dentro das corporações (intracorporações transnacionais)” (Dupas, 1999:47).

Uma outra característica desta nova fase de internacionalização é o aumento drástico da participação dos serviços, em especial aqui focando as economias desenvolvidas, tanto na produção (participação no PIB) como na geração de empregos. Cabe ressaltar que a aparente estabilidade da participação dos serviços no comércio está provavelmente associada à sua natureza e a questões metodológicas de medição. Na dimensão do investimento essa tendência é contrária. O setor de serviços representou 25% do total do estoque de IDE no começo dos anos 1970, e no fim dos anos 1980 esta proporção foi de 50% (OCDE, 1992).

Além disso, principalmente no Brasil e na China observou-se um aumento do fluxo de investimentos nos anos 1990. No Brasil, a partir da abertura comercial no final da década de 80 e mais especificamente após o Plano Real, verificou-se uma nova “onda” de investimentos estrangeiros no país. Uma parte refere-se a investimentos sob a forma de *portfólio* atraídos pelas altas taxas de juros, com alta volatilidade. Uma outra parcela é IDE do capital multinacional, destinado a investimentos de tipo *green field*, mas principalmente a aquisições, fusões e associações, e também decorrentes do processo de privatização. Em grande medida, estes investimentos foram induzidos pela rápida expansão do mercado consumidor (Laplane e Sarti, 1997). Assim, desde 1994 há um crescimento exponencial dos fluxos de investimentos direto estrangeiros, sendo que em 1994, o Brasil recebeu em IDE pouco menos de 2 bilhões de dólares; nos anos posteriores observa-se uma trajetória crescente, culminando em 2000, com ingresso de 30,5 bilhões de dólares (Bacen). Apesar desta tendência exponencial, desde 2001 os ingressos apresentaram trajetórias declinantes, chegando à soma de menos de 10 bilhões de dólares em 2003 (Bacen). Mesmo o Brasil sendo um dos países em desenvolvimento que mais receberam IDE desde a segunda metade dos anos 1990, tem trajetória declinante nos últimos anos, assim como toda a América Latina. É importante ter cautela em não só analisar os aspectos quantitativos do IDE, mas a natureza dos IDE que migram para os países em desenvolvimento (PED) e as influências e atuações destes IDE nos “centros decisórios” dos PED, entre outras. Este é um “terreno pantanoso”, ideologizado, cuja análise não pode ser pautada apenas por questões técnicas. Cabe observar que apesar do crescimento do IDE nos países em desenvolvimento nos anos 1990, com recente queda nos últimos anos em muitos deles, não se pode afirmar que a massa de capital financeiro esteja desconcentrada, pelo contrário. O que migra diariamente para os países em desenvolvimento tem fortes componentes especulativos - o que não é novidade pela natureza desta fração do capital. Outro elemento da “triadização” diz respeito às funções de P&D: mesmo com estudos mostrando que as empresas estão destinando às suas filiais funções de P&D, tudo indica que a maior parte destas funções sejam destinadas para filiais nos países desenvolvidos. Esta observação não invalida casos interessantes, já sendo observados em países em desenvolvimento. [Esta nota é oriunda de discussões com o Prof. Renato Garcia, a quem o autor desde já agradece.]

Adicionalmente, nesta nova fase da internacionalização, a lógica financeira está entrando nos grupos industriais, ou seja, o capital financeiro impôs sua hegemonia às demais formas de capital e, sobretudo, emprestou suas marcas e propriedades às demais formas de capital (Furtado, 1999)⁸. Não obstante, cabe frisar que esta explosão do capital financeiro não é oriunda somente do movimento próprio da acumulação de capital, mas ajudada pelos Estados, no sentido de que promoveram, desde a derrocada do Acordo de Bretton Woods, uma desregulamentação financeira, assim como ofereceram novos produtos financeiros (mercados de derivativos, por exemplo).

1.2. CADEIAS PRODUTIVAS E DIVISÃO DO TRABALHO INDUSTRIAL

Neste item procura-se fazer uma breve caracterização da estrutura das cadeias produtivas (mundiais) lideradas pelas grandes empresas, sobretudo aquelas que atuam em rede corporativa, globalmente integradas e predominantemente com funções corporativas hierarquizadas e centralizadas. O termo função corporativa designa um conjunto especializado de atividades intrínsecas às empresas. Uma empresa compra, fabrica, produz, vende, capta recursos, desenvolve atividades tecnológicas, realiza promoção mercadológica e comercial, qualifica recursos humanos. Várias destas funções corporativas possuem correspondência com “formas do capital”: comercial, financeiro, produtivo.

Inspirado e seguindo a definição de Marx, Chesnais afirma que para apreender as formas de internacionalização, suas etapas e contradições, se deve partir dos “três modos de existência ou ‘ciclos’ da colocação em movimento do capital definidos por Marx: o capital que produz valor e mais-valia (ou capital engajado na indústria *lato sensu*); o capital-mercadoria ou capital comercial (hoje, a grande distribuição concentrada); o capital-dinheiro valorizado por meio de empréstimos e aplicações. Essas três formas devem ser entendidas não como momentos de um ciclo *único*, subordinado às necessidades de valorização do capital produtivo, mas como ‘*elementos de uma totalidade: diferenciações dentro de uma unidade*’ – Marx, *Posfácio de Contribution a la critique de l’economie politique*” (Chesnais, 1995:7).

No âmbito do capital como unidade diferenciada e hierarquizada, Chesnais (1995:7) levanta a hipótese do “*crepúsculo de um ciclo unificado de valorização sob dominação do capital*

⁸ Uma das abordagens sobre essa nova fase marcada hegemonicamente pelo capital financeiro é tratada por Chesnais (1996), nos capítulos 10, 11 e 12.

industrial”. Para ele “o capital comercial, em suas formas mais concentradas, adquiriu uma capacidade considerável de se colocar como rival direto do capital industrial, seja porque realiza algumas operações que tradicionalmente eram competência deste último, seja porque lhe impõe punções na mais-valia, mediante controle eficiente a jusante da cadeia de valor, vale dizer, acesso ao mercado. O caso do capital-dinheiro é ainda mais claro. Trata-se da emergência de uma situação na qual é o próprio movimento desta fração do capital que tende a imprimir sua marca no conjunto das operações do capitalismo contemporâneo. Portanto, ocorre a reafirmação pelo capital-dinheiro de uma *autonomia* perante o capital industrial, cujos limites são estabelecidos apenas por meio da *viabilidade* a médio ou longo prazo de ‘um regime de acumulação rentista’” (grifo meu).

Nesta “configuração mundial”, nesta fase particular da internacionalização, de mundialização do capital (Chesnais, 1995 e 1996), há alguns aspectos de importância crescente, como a intensa reestruturação industrial e as mudanças organizacionais das empresas, marcadas por segmentação da cadeia produtiva e deslocalização de atividades para outras empresas, locais, regiões ou mesmo países, com significativas mudanças no mundo do trabalho.

Mostra-se necessário colocar alguns traços da “corporação moderna”, cuja data de origem remete-se ao final do século XIX, período em que nos Estados Unidos se constitui a grande empresa, que marca o assim chamado capitalismo monopolista (abordado por Sweezy e Baran). São muitas dessas grandes empresas ou outras, que se constituíram em outros países, imitando as originárias norte-americanas, que hoje estão no comando das cadeias produtivas. O surgimento dos mercados de massa nos Estados Unidos é elemento fundante para a grande empresa no país. Os mercados de massa são fruto do desenvolvimento do capitalismo e tiveram contribuição direta dos meios de transporte e comunicação (particularmente as ferrovias) e do processo de urbanização. A grande empresa com estrutura multidivisional, com forte controle hierárquico e que teve seu amplo desenvolvimento e expansão no pós-guerra, com espraiamento para outros países, inicia-se no último quartel do século XIX nos Estados Unidos, com uma estrutura altamente centralizada e funcionalmente departamentalizada (Chandler, 1998).

Esta estrutura organizacional altamente centralizada e funcionalmente departamentalizada⁹ toma forma multidivisional em meados do século XX, particularmente no

⁹ Chandler (1998: 305), em ensaio intitulado *Escala, Escopo e Capacidade Organizacional*, define a moderna empresa industrial “como um conjunto de unidades operacionais, cada qual com suas instalações e seu quadro de pessoal, cuja totalidade dos recursos e atividades é coordenada, monitorada e alocada por uma hierarquia de

segundo decênio, tendo como pioneiras a Du Pont (1808), General Motors (1897), Jersey Standard (nascida da Standard Oil, de 1863) e Sears, Roebuck and Co. (1886). “(...) Uma vez atingido o grau de desenvolvimento na produção e distribuição necessário para explorar integralmente as economias de escala e de escopo, e uma vez criada a indispensável hierarquia gerencial” (Chandler, 1998:330-1), a expansão da moderna empresa industrial – que crescia e incorporava novas unidades – dava-se de quatro maneiras, a saber: associação horizontal (“adquirindo ou juntando-se a empresas que utilizassem os mesmos processos para fabricar o mesmo produto para os mesmos mercados”), vertical (“incorporando unidades empenhadas numa etapa anterior ou posterior do processo de fabricação de um produto desde a extração ou transformação da matéria-prima até a montagem ou embalagem final”), expansão geográfica e diversificação de produtos (criando ou incorporando novos produtos) (Chandler, 1998).

Neste processo de expansão, as empresas que promoveram a diversificação, umas mais rapidamente que outras, adotaram a estrutura multidivisional. “Essa estrutura ocorreu quando a administração superior percebeu que não dispunha de tempo nem informação necessária para coordenar, formular e implementar planos de longo prazo para as várias linhas de produtos. (...) Cada escritório divisional compreendia um gerente geral, seus assessores e os chefes das atividades funcionais aí exercidas. O gerente geral era totalmente responsável pelo desempenho e os lucros de sua divisão. Em outras palavras, *cada divisão era uma réplica da organização original, centralizada e funcionalmente departamentalizada, da empresa*. Só que o mais alto executivo da divisão era agora um gerente de segunda linha, subordinado aos executivos do escritório geral. Cada divisão competia funcionalmente e estrategicamente com outras empresas ou divisões de outras empresas pertencentes à mesma indústria” (Chandler, 1998:338, grifo meu), ou mesmo com outras divisões da mesma empresa.

É importante ter presente que a “grande empresa que se desenvolveu e expandiu ao longo do século XX acumulou recursos produtivos e mercadológicos, tecnologias e marcas, acesso a recursos produtivos e matérias-primas, bem como conhecimentos, patentes e força de vendas. Obteve acesso aos melhores e mais vantajosos recursos financeiros e desenvolveu – internamente ou com ajuda de políticas públicas – recursos humanos adequados. Paralelamente, expandiu-se

executivos de segunda e primeira linhas. Somente a existência e a capacidade dessa hierarquia pode tornar as atividades e operações de toda a empresa algo mais que a mera soma de suas unidades”.

internacionalmente, conquistando posições importantes em mercados relevantes no exterior” (Furtado, 2003a).

Antes do final dos anos 1970, ou seja, anteriormente à crise do petróleo e ao choque de juros de 1979 (que afetaram drasticamente as economias do Terceiro Mundo, resultando na crise da dívida), as empresas expandiam suas atividades acumulando ativos sem a necessidade de focalizar em etapas produtivas e/ou funções corporativas. Amplas disponibilidades de crédito e taxas de juros reais reduzidas (ou mesmo negativas) propiciaram grandes oportunidades de expansão segundo os quatro vetores indicados por Chandler. A estrutura crescentemente diversificada e verticalizada da empresa e sua expansão para novos mercados era possível devido, em grande parte, ao reduzido custo do capital (na prática, negativo em termos reais).

Desde o final dos anos 1970, esta prática de expansão e de acumulação de capital tornou-se inviável. A partir de então, as grandes corporações, para expandirem e acumularem recursos econômicos (capital) de forma rápida e dinâmica (imposição de sua própria acumulação e do acirramento da concorrência oligopolista¹⁰), necessitam focar em determinadas etapas e funções produtivas, particularmente nas etapas e funções mais nobres, e externalizam ou internacionalizam (para bases produtivas com custos inferiores) as atividades menores e secundárias, seja outorgando-as a outras empresas, seja internacionalizando-se para outras regiões ou países com força-de-trabalho mais barata (e desorganizada). Desta forma, a acumulação agora se dá pelo fortalecimento e expansão das etapas e funções mais nobres e que asseguram maior controle e rentabilidade, em última instância, um processo intensivo de valorização do capital.

A grande empresa focaliza em certos ativos, sobretudo nos mais nobres (cada vez mais representados pelos ativos imateriais) e se despe de atividades menores e secundárias, muitas

¹⁰ Cada vez mais esta concorrência ocorre como uma forma de “rivalidade pessoal” (a ação de uma grande empresa despertando imediatamente a reação de outra), ainda que às vezes possam ser observadas relações de cooperação entre elas (Chesnais, 1996). Acerca desta temática, Coutinho (1995:22) afirma: “a internacionalização das grandes empresas japonesas (depois de ciclos de internacionalização das empresas americanas nos anos 50 e 60 e das européias nos anos 60 e 70) configurou uma situação de elevada concentração da concorrência mundial. Com efeito, os oligopólios mundiais ou globais caracterizam-se pela existência de poucos protagonistas poderosos (...) perseguindo estratégias de investimentos em todos os mercados relevantes (i.e. invadindo os mercados dos rivais em todos os pólos da tríade). A inter-reação às estratégias dos rivais, em escala mundial, caracteriza uma situação de mútuo reconhecimento e interdependência de mercados – condição essencial aos oligopólios”. O processo de concorrência “encaminhou-se para a formação de *joint ventures* que implicavam cooperação e alianças estratégicas entre as grandes empresas...” (Tavares e Belluzzo, 2002:154). Assim, isso não significa que a concorrência está menos acirrada. Os investimentos dos oligopólios globais se caracterizam “não pela reação impessoal ao mercado, mas assumem a forma de resposta direta às outras companhias oligopolistas” (Chesnais, 1996).

vezes do próprio processo produtivo, mantendo internamente P&D, desenvolvimento de produto, *design*, comercialização e distribuição, sempre que estas atividades envolvam a valorização dos produtos e das cadeias de comercialização. Assim, este processo chega a um estágio de desenvolvimento superior no qual ocorre uma completa separação entre as atividades anteriores e posteriores à fabricação.¹¹

Assim, no âmbito das grandes corporações, que comandam as cadeias produtivas globais, a partir de 1970, a estratégia de fragmentar a produção em várias partes, alocando-a internacionalmente de forma a minimizar os custos totais, tornou-se mais freqüente. Cabe ressaltar que isso não se dá de forma homogênea e indiscriminada. Estas estruturas das cadeias produtivas globais são lideradas pelas grandes empresas, sobretudo aquelas que atuam em rede corporativa, globalmente integradas e predominantemente com funções corporativas hierarquizadas e centralizadas (Gereffi, 1994; Furtado, 2003a).

Esta nova configuração produtiva, aqui observada em especial pela dimensão industrial, se expressa pelo sistema produtivo internacionalizado. O que é imperativo ressaltar e qualificar dentro deste quadro é que “a internacionalização da produção é sem dúvida um fenômeno antigo, mas não deve ser confundida com a internacionalização das empresas. Elas possuíam atividades em diversos países, mas geridas em bases multi-domésticas (Porter, 1986)” (Furtado, 2001:9). Na indústria multidoméstica de Porter (1986), a competição em cada país (ou pequeno grupo de países) é essencialmente independente da competição em outros países. Numa indústria multidoméstica, uma multinacional pode desfrutar uma vantagem competitiva por um tempo pela transferência do *know-how* de sua base (país de origem) para um país estrangeiro. Porter (1986) salienta que a firma modifica e adapta seus ativos intangíveis conforme os vai empregar em cada país e o resultado disso (em termos de competitividade) está determinado pelas condições de cada país, ou seja, a estratégia da firma num país é determinada pelas condições competitivas daquele país.

Desta forma, as vantagens competitivas da firma assumem características que são específicas para o país. “A indústria internacional torna-se uma coleção de indústrias domésticas”

¹¹ Cabe observar que muitas vezes antes de ocorrer esta desvinculação (ou mesmo sem que a ocorra), há uma maior ligação da pesquisa de desenvolvimento, *design* e *marketing* à produção e comercialização. Assim, existem casos em que quando ocorre a migração da produção para outras regiões, as atividades e etapas imateriais acompanham-nas, pois se entende, nestes casos, que a interação próxima entre as atividades imateriais e a produção e comercialização promovem sinergias positivas, resultando em ganhos econômicos e de aprendizagem significativos. (Esta nota resultou de discussões no exame de qualificação e o autor agradece aos membros da banca, Prof^ª. Sandra Brisolla, Prof^s. Renato Garcia e João Furtado, isentando-os de possíveis equívocos no desenvolvimento deste argumento.)

– daí o termo multidoméstica (Porter, 1986). Como implicação disso pode-se dizer que para as empresas multinacionais que atuam em base multidoméstica, os obstáculos à entrada numa atividade são definidos em termos nacionais, ou seja, dependem das escalas que a economia nacional comporta. Evidentemente, isto possui implicações relevantes para as possibilidades de entrada de novos concorrentes, a partir de bases nacionais. Assim, também, esta colocação possui efeitos sobre a possibilidade do recurso ao protecionismo para propiciar entradas e, a rigor, a constituição de novos produtores a partir de bases domésticas.

Já a indústria global, Porter (1986) a define como ”uma indústria na qual a posição competitiva num país é significativamente afetada por suas posições em outros países”. Para este autor, “uma indústria pode ser definida como global se há alguma vantagem competitiva na integração de atividades na base mundial” (Porter, 1986:19). O autor enfatiza que a indústria internacional (global) não é meramente uma coleção de indústrias domésticas. Numa indústria global, uma firma integra suas atividades numa base mundial (global), tirando proveito desses vínculos (*linkages*) entre países. As firmas (competidoras autênticas) na indústria global competem globalmente de forma crescente, com estratégias coordenadas.

A coordenação em termos globais pode envolver, como condição, uma descoordenação – na realidade, uma desvinculação – em relação à base local (nacional, regional). Dessa forma, o sistema produtivo internacionalizado “é construído sobre a base das empresas internacionalizadas, tendo estas atingido um grau de difusão das atividades produtivas e buscado então, de forma decidida, integrá-las e coordená-las sob comando centralizado. A superação do caráter fragmentado das empresas operando em bases multi-domésticas envolve a constituição de um sistema produtivo globalmente integrado às grandes corporações, mas fragmentado em termos dos vínculos das empresas com o espaço de implantação (...)” (Furtado, 2001:9).

Desta forma, “o setor produtivo integrado internamente à grande empresa vai dando assim lugar à *cadeia produtiva integrada* a partir do comando centralizado da mesma grande empresa, agora *renovada, enxuta, despida das atividades menores e secundárias, outorgadas a outras empresas*, sejam elas novos parceiros ou ex-concorrentes que foram sendo relegados aos papéis secundários. Com freqüência, a forma mais branda e indolor de promover este processo de hierarquização das etapas e das empresas que formam a cadeia produtiva é precisamente com o recurso à produção internacionalizada, seja ela diretamente comércio internacional (*arms-length*,

sob forma mercantil), produção subcontratada ou deslocalização sob controle direto da empresa” (Furtado, 2001:21).

1.3. A SEGMENTAÇÃO DA CADEIA PRODUTIVA, COM DESLOCALIZAÇÃO E/OU EXTERNALIZAÇÃO DA PRODUÇÃO

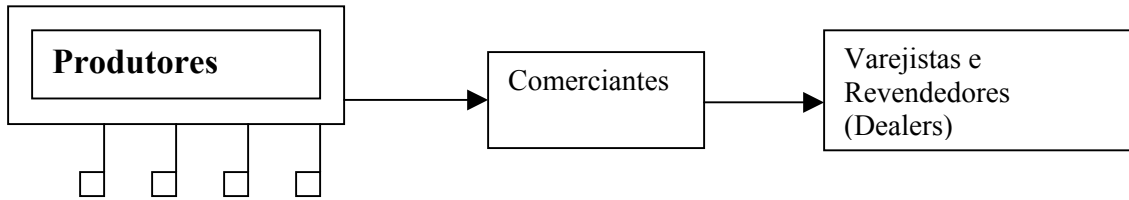
Com o intuito de abordar mais detalhadamente o fenômeno de segmentação da cadeia produtiva, com deslocalização da produção (ou mesmo, externalização da produção), foram aqui explorados alguns trabalhos da literatura internacional. Apesar de se referirem a casos específicos, eles levantam elementos importantes para o entendimento e sustentação do fenômeno. Dentre estes trabalhos, destacam-se os estudos de Gereffi (1994), que analisou uma cadeia de produtos tradicionais (vestuário), o trabalho de Giovanni Graziani, que aborda o caso da indústria têxtil-vestuário da Itália, e os trabalhos de Dieter Ernst (1997) e sobretudo Timothy J. Sturgeon (1997a; 1997b), que mostraram esta dimensão para a indústria de eletroeletrônicos nos Estados Unidos.

O texto de Gereffi (1994) expõe muitos elementos que ajudam no entendimento das cadeias produtivas, a sua segmentação e a desverticalização das empresas. Gereffi (1994) procura mostrar como estes grandes “compradores” formaram as redes de produção estabelecidas nos principais países exportadores, especialmente nos NICs. As cadeias de produtos globais (GCC)¹² vinculam-se aos sistemas de produção, originando padrões particulares de comércio coordenado. As cadeias têm três dimensões: estrutura *input-output* (um conjunto de produtos e serviços vinculados - *linked* - numa seqüência de atividades econômicas que adicionam valor); territorialidade (concentração ou dispersão espacial das redes de produção e distribuição, incorporando empresas de diferentes tamanhos e tipos) e estrutura de coordenação (relações de autoridade e poder que determinam como os recursos financeiros, materiais e humanos são alocados e fluem dentro da cadeia). Esta última dimensão possui dois tipos: cadeias comandadas por produtores e cadeias comandadas pelos compradores (Gereffi, 1994:96-7, figuras 1.1 e 1.2).

¹² Gereffi trata das cadeias de *commodities*, que englobam somente produtos, diferentemente de outros autores, como Humphrey e Schmitz (2001), que abordam cadeias de valor, as quais incorporam também serviços. Recentemente Gereffi escreveu um texto juntamente com outros autores (GEREFFI, G. HUMPHREY, J. e STURGEON, T. **Developing a Theory of Global Value Chains: A Framework Document**. Global Value Chains Conference Rockport. Massachusetts, April 25-28. 2002) trabalhando com a noção de *Global Value Chains*.

a) cadeias comandadas por produtores

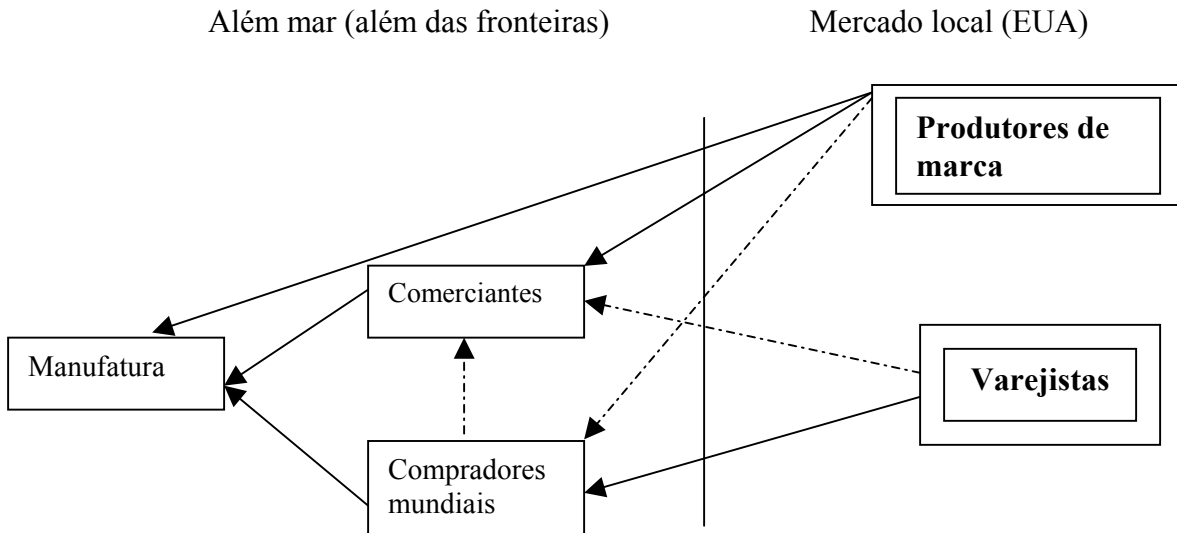
Figura 1.1



Subsidiárias domésticas e estrangeiras e subcontratadas
Exemplo: automobilística, aviões, máquinas elétricas.

b) cadeias comandadas por compradores

Figura 1.2



Exemplo: complexo têxtil (vestuário), calçados.

A atenção e o interesse particular aqui recaem sobre as cadeias comandadas por compradores. Nas indústrias constituintes dessas cadeias, os grandes varejistas, detentores de marcas e companhias de comércio, possuem o papel principal na configuração de redes descentralizadas de produção numa vasta gama de países exportadores, frequentemente localizados no chamado Terceiro Mundo. Os casos típicos de cadeias comandadas por compradores são as indústrias intensivas em trabalho e de bens de consumo, como calçados, brinquedos, eletrônicos de consumo, vestuário, móveis, entre outras (Gereffi, 1994). Gereffi

(1994) realçou a importância das cadeias globais comandadas por compradores na indústria de artigos de vestuário, em cujo estudo se concentra.

Nas cadeias comandadas por compradores, “a produção internacional contratada é também prevalecente, mas a produção é realizada geralmente por fábricas independentes, do Terceiro Mundo, que fazem os produtos (bens) finais (mais que partes e componentes)” sob o arranjo *original equipment manufacturer* (OEM). “As especificações são fornecidas pelas empresas compradoras e de marca que desenham os produtos (bens)” (Gereffi, 1994:94).

Vale dizer, então, que nestas cadeias dirigidas por compradores, o comando, as especificações, a coordenação e, em última instância, a apropriação de grande parte do lucro corresponde aos grandes varejistas, detentores de marcas e companhias de comércio, mas a produção propriamente não é realizada por eles, com raras exceções. A atividade principal destes grandes compradores é administrar a produção e a rede de comércio, fazendo as partes trabalharem juntas num conjunto global, integrado. Os lucros nas cadeias comandadas por compradores são provenientes “*de combinações especiais de pesquisas de alto-nível, design, vendas, marketing e serviços financeiros*” (grifo meu), o que permite aos compradores e detentores de marca atuarem como corretores (*brokers*) estratégicos na ligação entre as fábricas no exterior e os comerciantes (*traders*), com desenvolvimento de nichos de produtos nos seus principais mercados consumidores” (Rabach and Kim, 1991 in Gereffi, 1994:99). A indústria têxtil-vestuário, seu comando e a segmentação crescente da cadeia produtiva, será tratada com mais detalhes no Capítulo 2.

Este formato organizacional de produção não se limita aos casos apontados por Gereffi (1994). Sturgeon começa seu trabalho de 1997 apontando para um novo “modelo” americano de “organização industrial” que está, segundo o seu argumento, emergindo no setor de eletroeletrônicos nos anos 90. O trabalho de Sturgeon levanta a seguinte hipótese: um número considerável de firmas americanas no setor eletroeletrônico “está se adaptando às voláteis e intensas condições de mercado competitivo através da compra externa, do fornecimento externo de funções produtivas para especializar mercados fornecedores. Ao mesmo tempo, essas firmas de ‘marcas registradas’ têm confirmado o controle sobre as funções de definição do produto,

projeto e *marketing*¹³”, que são conservados domesticamente, apesar do aumento do perfil de “alianças estratégicas” formadas nos anos 90.

Neste caso abordado por Sturgeon, a firma contratante, que freqüentemente mantém o controle, fica com as funções anteriores e posteriores à fabricação. As funções retidas internamente são Pesquisa e Desenvolvimento, desenho para fabricação, embalagem final e distribuição, além de gestão da marca e contratos. Enquanto isso, a firma contratada fica com a fabricação propriamente dita. Observa-se que a firma contratante beneficia-se pela maior capacidade da firma contratada atender suas demandas (devido ao fato desta ser freqüentemente muito especializada) – além, é claro, de a firma ficar mais enxuta e dividir seus riscos. Para a firma contratada (muito especializada) notou-se, não raro, um aumento considerável na sua produção, tendo um significativo aumento no seu faturamento (Sturgeon, 1997b).

Dessa maneira, observa-se uma reconfiguração das estruturas das empresas na direção dos processos produtivos, progressivamente segmentados entre diferentes unidades produtivas, em outras regiões ou entre diferentes empresas, como no caso abordado por Sturgeon. No entanto, as atividades delegadas às outras empresas contratadas são referentes a atividades produtivas propriamente ditas, enquanto atividades tais como pesquisa e desenvolvimento, desenvolvimento de produtos, ficam centralizadas na empresa que segmentou seu processo produtivo, ou seja, a empresa contratante.

No caso da indústria farmacêutica esta estrutura organizacional (que mantém as atividades intangíveis e delega à empresa subcontratada as atividades produtivas propriamente ditas), teve um desenvolvimento com alguns avanços. Conforme afirma Andrade (2004), “se em um primeiro momento a indústria farmacêutica externalizou suas atividades de produção, ou operações primárias, o passo seguinte foi terceirizar o seu processo de fabricação, também denominado operações secundárias¹⁴, que... [se referem] à construção dos medicamentos em si (...). A evolução do processo deu-se naturalmente, conforme os produtores passaram a [ampliar a] escala na produção dos ingredientes dos medicamentos que chegavam ao mercado, ganhando

¹³ “... firms are adapting to volatile and intensely competitive market conditions by ‘outsourcing’ manufacturing functions to specialized merchant suppliers. At the same time, ‘brand-name’ firms have reasserted control over product definition, design, and marketing functions...” (Sturgeon, 1997b).

¹⁴ Operações secundárias referem-se ao “momento da construção de substâncias a partir das moléculas produzidas e sua transformação em formas posológicas comercializáveis, prontas para uso”. Já as operações primárias são as “operações químicas do processo, geralmente a síntese de ingredientes ativos específicos e/ou intermediários, tendo como resultado final moléculas que serão usadas na etapa subsequente” (Andrade, 2004).

também economias de escopo e, conseqüentemente, maiores capacidades e competências na condição de fornecedores especializados. As contratantes, por sua vez, contribuíram através da externalização de uma porção cada vez maior de suas responsabilidades manufatureiras. (...) Contudo, as firmas de marca, resultado de um longo processo de acumulação, não perderam, com isso, importância, e continuam na lista das maiores em faturamento. Além da adoção de estratégias de externalização da manufatura, o acirramento da competição observado na década de 1990 resultou em um processo de consolidação desta indústria” (Andrade, 2004).

Vê-se no caso da indústria farmacêutica que a empresa subcontratada adquire maiores “responsabilidades” e atividades mais complexas, chegando a atuar ora como subcontratada, ora como contratante. As empresas subcontratadas e as contratantes têm uma maior interação e maior inter-ligamento entre as etapas e funções “estratégicas” para a indústria, freqüentemente ligadas aos ativos imateriais. Entretanto, como bem afirma Andrade (2004), apesar das empresas subcontratadas adquirirem ao longo do processo maiores “responsabilidades”, as empresas de marca permanecem no centro da acumulação de capital da indústria farmacêutica.

Muito embora este “modelo” fosse, na origem, considerado como típico e aplicável somente aos setores antigos, como o de calçados ou vestuário, ele se expandiu gradualmente para novas atividades, abarcando atualmente atividades “de ponta”, como o setor eletroeletrônico e a indústria farmacêutica. Tendo atingido estes pontos extremos do leque produtivo, é possível imaginar que o “modelo” tenha uma aplicação mais ampla em muitos outros setores industriais.

Ainda que se possa aplicar este “modelo” de forma mais ampla, de setores como o têxtil-vestuário ao eletroeletrônico, cabe aqui indicar algumas semelhanças e especificidades inter-setoriais. As indústrias têxtil-vestuário e eletroeletrônica constituem-se de processos produtivos descontínuos e discretos; ocorrendo crescentemente o fenômeno da externalização da produção (por exemplo, via subcontratação); apresentam uma estrutura de comando hierárquica, em que nas empresas líderes ou de marca são mantidas as funções corporativas que garantem maior apropriabilidade ao longo da cadeia, principalmente as funções anteriores e posteriores à produção - entre outras, acesso a recursos financeiros, marcas, desenvolvimento de produto, canais de comercialização.¹⁵

¹⁵ Este parágrafo decorre de discussões realizadas no âmbito do Grupo de Estudos em Economia Industrial (GEEIN) – UNESP/Araraquara-SP e contou com a imprescindível colaboração de Carolina Andrade.

Apesar destas semelhanças, cabe destacar algumas especificidades nestas indústrias. No que tange ao processo produtivo na indústria têxtil-vestuário, especialmente no vestuário, este não requer grandes qualificações e complexidades. Já na indústria eletroeletrônica, o processo, em parte, é mais sofisticado e complexo. Com efeito, a empresa subcontratada na indústria eletroeletrônica geralmente é uma grande empresa, com elevada capacidade administrativa, financeira e tecnológica (especialmente, com relação ao processo produtivo), ao contrário do que se observa no segmento de vestuário. Entretanto, apesar do processo produtivo ser, de certa forma, “banalizado” no vestuário, não se pode extrapolar no sentido de indicar ausência de barreiras à entrada: se do ponto de vista do processo produtivo estas são minimizadas, até pela natureza deste, existem e são crescentemente criadas barreiras de outra natureza, além das “legais”/tarifárias/acordos múltiplos. Como Gereffi (1994) ressalta, existem no vestuário altas barreiras para entrar para concorrer com as maiores empresas de marca ou varejistas, pois estas investem pesado em desenvolvimento de produto, propaganda e redes de lojas computadorizadas para criar e vender produtos.¹⁶

Ainda no sentido de internacionalização da produção e segmentação do processo produtivo – desverticalização, relações de subcontratação –, Giovanni Graziani mostra o caso italiano de deslocamento da produção para o Leste Europeu. Segundo Graziani (1998), com o acirramento da concorrência e também pela apreciação da lira entre 1989 e 1992, “os produtores italianos¹⁷ tendem a manter em casa (*at home*) o estudo global, envolvendo desenvolvimento de produtos, fases de organização e comercialização, enquanto deslocam as fases de produção para países de baixo custo do trabalho”.¹⁸

Graziani (1998) mostra que os produtores italianos primeiramente faziam o deslocamento somente das partes menos complexas da produção para os contratados no Leste Europeu. Posteriormente, observou-se que os contratados aumentavam seu aprendizado (*know-how*) e então foram-lhes delegadas partes mais complexas da produção. No entanto, desenvolvimento de produto, distribuição e organização dos produtos mantiveram-se em ambiente doméstico italiano.

Adicionalmente, Graziani mostra que a aplicação de redes modernas de telecomunicações e os avanços nas condições tecnológicas da produção tornaram mais fácil a separação geográfica

¹⁶ Idem a nota anterior.

¹⁷ Neste caso específico trata-se de produtores italianos da indústria têxtil-vestuário.

¹⁸ “Italian manufactures tend to keep at home the global study, product development, organization and commercialization phases, while relocating the productive phases in low labor cost countries” (Graziani, 1998).

entre as fases mais intensivas em trabalho (vestuário) e as fases mais intensivas em capital (têxtil). Segundo Graziani, genericamente o deslocamento da produção da indústria têxtil tem menor importância do que o da indústria de vestuário. Isso se deve ao fato de os produtores europeus (particularmente os Italianos) serem mais competitivos nos processos mais intensivos em tecnologia e capital, que caracterizam a maior parte da indústria têxtil. Neste sentido, este caso tem muitas analogias com os elementos apontados por Gereffi (1994), para o caso de têxtil-vestuário, e Ernst (1997) e, sobretudo, Sturgeon (1997b), para o caso da indústria eletroeletrônica.

Com relação ao impacto desta decomposição da cadeia sobre o mundo do trabalho, Graziani (1998) faz também algumas observações pertinentes. Para ele, o deslocamento da produção e o Investimento Direto Estrangeiro (IDE) representa uma substituição de produção doméstica e de demanda por força-de-trabalho externa mais barata. O deslocamento da produção e o IDE tendem a induzir uma contração da produção doméstica e do emprego. Ademais, certas fases da produção, como atividades coletivas, e trabalhadores menos qualificados, tendem a ser penalizadas, enquanto outros segmentos produtivos e de força-de-trabalho altamente qualificados podem ser favorecidos. Por outro lado, nos países do Leste Europeu, onde estão os contratados pelos produtores italianos da indústria têxtil-vestuário, há uma tendência de que estas empresas fiquem “presas” às atividades mais intensivas em trabalho, etapas ligadas mais à produção propriamente dita, especialmente no segmento da cadeia têxtil-vestuário, mais intensiva em trabalho com qualificação limitada.

O elemento novo na indústria têxtil-vestuário

Cabe aqui qualificar alguns elementos/termos já mencionados e ressaltar algumas especificidades da indústria têxtil-vestuário, dentre elas: segmentação produtiva, processos produtivos discretos e descontínuos, relações de subcontratação e separação entre as funções corporativas (imateriais) e as atividades produtivas (materiais).

A segmentação produtiva é um atributo técnico, característico dos processos produtivos discretos e descontínuos, como o das indústrias têxtil-vestuário e calçados. Isto propicia a separação em pelo menos três dimensões: 1) patrimonial – o processo produtivo pode ser

fragmentado em diversas empresas independentes;¹⁹ 2) geográfica – o processo produtivo pode ser distribuído em diferentes localidades (regiões, países); por exemplo, a fiação e tecelagem no interior de São Paulo, confecção no Nordeste ou fiação e tecelagem na Itália, confecção em um país do Leste Europeu; 3) relações de subcontratação – como o processo produtivo é discreto e descontínuo, entre as empresas podem estabelecer-se relações de subcontratação.

A terceirização e subcontratação envolvem não apenas a relação empresas-trabalhadores, mas também a relação entre empresas. As relações econômicas entre empresas com relações de subcontratação são um fenômeno antigo e muito conhecido no complexo têxtil. A distribuição de atividades ou, mais precisamente, de etapas produtivas nas indústrias de processo produtivo discreto (caso das chamadas indústrias tradicionais têxtil, de calçados) também não é um fenômeno novo. Basta lembrar das antigas e prementes relações estabelecidas entre as empresas têxteis e os facionistas.

O elemento novo no período recente, particularmente no âmbito das cadeias produtivas, não se refere ao fato das cadeias produtivas (globais) serem comandadas por grandes empresas que impõem relações assimétricas e hierárquicas de controle nas relações entre empresas, pois este é – também – um fenômeno relativamente antigo. O elemento novo relaciona-se ao fato deste comando hierarquizado estar, agora, baseado numa crescente separação entre o material e o imaterial, o tangível e o intangível, as funções de produção e as de valorização.

Estas corporações comandam as cadeias produtivas, concentram internamente as funções corporativas mais nobres (serviços financeiros, P&D, marcas), proporcionam maior controle e acúmulo de ativos (de capital) e externalizam as atividades e etapas produtivas menores, secundárias. Não raro, as atividades e etapas menores e secundárias são delegadas, como no caso do complexo têxtil, aos países periféricos, estabelecendo assim uma nova divisão internacional do trabalho. A separação nas indústrias tradicionais ocorreu de tal forma que hoje as cadeias produtivas globais nestas indústrias passaram a ser comandadas por compradores (Gereffi, 1994), os quais não fabricam qualquer unidade de produto.

No próximo capítulo será abordada especificamente a indústria têxtil-vestuário, centrando a análise na dimensão mundial. Na abordagem, busca-se tratar dos principais agentes desta indústria (que inclui os grandes compradores mundiais) e de como operam mundialmente, dando

¹⁹ Esta possibilidade de fragmentar o processo em diversas empresas tem como implicação adicional a possibilidade de separação por empresas com origem do capital distinta. Por exemplo, a empresa de fiação pode ser de origem de capital estrangeiro, a tecelagem de origem nacional, a confecção também nacional e fornecer para um grande comprador mundial.

destaque à divisão internacional do trabalho na indústria têxtil-vestuário promovida pela distribuição territorial da produção, por um lado, e à concentração e centralização das etapas e funções intangíveis por parte das grandes empresas mundiais da indústria têxtil, notoriamente, produtores, comercializadores e varejistas com marca, por outro.

CAPÍTULO 2

A INDÚSTRIA TÊXTIL-VESTUÁRIO MUNDIAL: PROCESSO PRODUTIVO, ORGANIZAÇÃO DA PRODUÇÃO, DO TRABALHO E PRINCIPAIS AGENTES

A indústria têxtil ocupa um papel histórico, pois se constitui como uma das atividades tradicionais na passagem da manufatura para a grande indústria. Conforme observa Dias (1999), “[e]sta indústria foi uma das precursoras do processo de mecanização da produção durante a Revolução Industrial ocorrida no período de 1780 a 1840. (...) Contudo, após a Revolução Industrial até aproximadamente 1950, não ocorreram inovações técnicas significativas. (...) Após os anos 50, a indústria têxtil mundial passa por transformações importantes, resultado da incorporação de inovações técnicas de outros setores industriais, como a química (...)”.

Esta indústria também foi uma das precursoras da incorporação de componentes microeletrônicos em máquinas e equipamentos. Como traço marcante das transformações nesse período mais recente tem-se, no segmento de fiação, o desenvolvimento de fios sintéticos, assim como, posteriormente, observam-se significativos avanços nos filatórios e no segmento de tecelagem com a introdução de teares que incorporam componentes de base microeletrônica.

Um aspecto central que merece ser frisado é que a indústria têxtil-vestuário depende de outros setores em termos de avanços tecnológicos, como do setor de bens de capital (máquinas e equipamentos) e o setor químico (fibras, corantes, tintas). Graças aos expressivos avanços nas máquinas e equipamentos (com controle microeletrônico) e às novas fibras, o segmento têxtil conseguiu significativos avanços tecnológicos. O aumento da velocidade das máquinas e equipamentos foi possível mediante a utilização crescente de fibras químicas e as melhorias das fibras naturais (cada vez mais os tecidos são constituídos pela mistura de fibras químicas com naturais).

Já no segmento de confecção, os avanços maiores são no desenho e no corte, pela utilização de CAD/CAM. Entretanto, a fase de costura continua não automatizada, ainda com a relação de um operador para uma máquina (Ferraz, Kupfer e Haguenaer, 1997, Gorini, 2000, entre outros), o que mantém esta etapa diferenciada das demais.

Ainda que estes ativos materiais permaneçam relevantes, cada vez mais se mostra insuficiente a modernização da indústria têxtil-vestuário apenas via ativos materiais, fortemente representados por aquisição de máquinas e equipamentos têxteis e melhorias das matérias-primas

(fibras, por exemplo). Os ativos materiais são apenas uma dimensão do processo de acumulação da indústria têxtil-vestuário.

Os ativos imateriais (intangíveis) são cada vez mais essenciais na dinâmica e no desenvolvimento da indústria têxtil-vestuário. Nesta indústria os ativos intangíveis, em grande medida, são representados pelos ativos anteriores e posteriores à produção, como: *design*, desenvolvimento de produto, engenharia, *marketing*, canais de comercialização, marcas (preferivelmente globais), logística, manutenção e assistência aos fornecedores e capacidade de administração e coordenação da cadeia. Esta dimensão será desenvolvida no decorrer deste capítulo.

2.1. AS ETAPAS DO PROCESSO PRODUTIVO DA INDÚSTRIA TÊXTIL-VESTUÁRIO

A indústria têxtil-vestuário é composta de várias etapas produtivas inter-relacionadas. No âmbito do processo produtivo têxtil-vestuário são consideradas as seguintes fases principais²⁰ (Maccarini e Biasoto Jr., 1985; Garcia, O. L., 1994; Gazeta Mercantil, 1997, Dias, 1999 e IEL, CNA e Sebrae, 2000; ver Figura A.1, Anexo – Descrição básica da cadeia têxtil-vestuário):²¹

- Fiação: a primeira fase da cadeia têxtil-vestuário diz respeito às fibras e/ou filamentos que serão preparados para a etapa da fiação. A fiação é a produção de fios, que podem ser naturais, artificiais ou sintéticos. As fibras naturais são obtidas

²⁰ Diante de um número expressivo de estudos sobre indústria têxtil-vestuário que descrevem detalhadamente o processo produtivo têxtil-vestuário, optou-se aqui por fazer uma breve descrição. Uma sintética e precisa descrição pode ser obtida em Garcia, O. L. (1994), apêndice B, p. 185-197.

²¹ É importante destacar que há elos intermediários e com mediações importantes entre eles nas fases do processo produtivo citadas aqui ou esboçadas na descrição da cadeia na Figura A.1 (ver Anexo) – beneficiamento, corantes, entre outras. Além desta insuficiência, uma outra e com natureza mais complexa e desafiadora é que aqui apenas se descreveu a cadeia têxtil-vestuário nas suas etapas tangíveis, apenas o processo produtivo em si. Há que se criar uma descrição detalhada da cadeia, incorporando as atividades materiais (fiação, tecelagem, malharia, beneficiamento e confecção) e as atividades imateriais (desenvolvimento de produto, de materiais, *marketing*, canais de comercialização e distribuição, entre outras), com suas mediações. Explicam-se estas mediações: as descrições tradicionais sempre apontam para relações da parte a montante da cadeia a etapas a jusante (da preparação de fibras/fiação à confecção, e mais recentemente, os canais de comercialização/distribuição e etapas e funções imateriais). Cada vez mais esta direção, esta ordem, está sendo subvertida no seu sentido e na sua importância. No seu sentido, pois as “relações de influência” e que ditam a cadeia são estabelecidas a partir das funções imateriais a funções materiais, ou seja, tendo o conceito de jusante estendido (incorporando as funções imateriais), da jusante a montante. São as empresas de marca, que concentram cada vez mais as funções de *marketing*, atividades financeiras, *design*, canais de comercialização e distribuição, que ditam o ritmo e a configuração da cadeia. Na sua importância, porque são as funções imateriais que garantem o comando e retêm maiores parcelas dos ganhos (lucros) gerados ao longo da cadeia. O que é mais importante, em termos capitalistas, produzir a camisa ou ter a marca e os canais de distribuição? Sem dúvida, a marca e a distribuição. Viu-se isso no Capítulo 1, e vemos aqui, no Capítulo 2, especificamente para a indústria têxtil-vestuário. Posto isso, claramente as descrições tradicionais da cadeia têxtil-vestuário mostram-se insuficientes e não dão conta de expressar estas relações no seu sentido, na sua importância, com a complexidade de todas as suas mediações.

pelo beneficiamento de produtos de origem animal (seda e lã), mineral (amianto) e vegetal (algodão, linho, juta, rami). As fibras artificiais originam-se da celulose natural e as sintéticas de subprodutos do petróleo. Entre as sintéticas pode-se mencionar poliéster, poliamida (náilon), acrílico, elastano (*lycra*) e propileno; entre as artificiais inclui-se acetato e viscose.²²

- Tecelagem: Na tecelagem os tecidos resultam de processos técnicos distintos, que são a tecelagem de tecidos planos, a malharia e a tecnologia de não-tecidos;
- Acabamentos: a etapa do acabamento dos produtos têxteis consiste em uma gama de operações que confere ao produto conforto, durabilidade e propriedades específicas;
- Confeção: a última etapa do processo produtivo da cadeia têxtil-vestuário é a confeção de roupas e artigos têxteis em geral, que engloba desenho, confeção de moldes, gradeamento, encaixe, corte e costura. Esta última é a principal etapa da confeção, concentrando a maioria das operações.

Cada etapa apresenta especificidades e contribui para o desenvolvimento do próximo elo da produção. É importante ressaltar que aqui se descreve apenas o processo produtivo propriamente dito, sendo que há uma gama fundamental e estratégica de funções corporativas (como *marketing*, finanças, marcas, canais de distribuição e comercialização, entre outras) que estão relacionadas com as etapas produtivas do processo têxtil-vestuário. Estas etapas e funções serão abordadas ao longo deste capítulo.

2.2. DIMENSÕES DA INDÚSTRIA TÊXTEL-VESTUÁRIO: ALGUNS ELEMENTOS QUANTITATIVOS

A indústria têxtil-vestuário é uma das indústrias mais disseminadas espacialmente no mundo e constitui uma importante fonte de geração de renda e emprego para muitos países, especialmente em muitos países em desenvolvimento. É comum que os primórdios da industrialização de um país se confundam com a instalação e o desenvolvimento da indústria têxtil-vestuário.

²² Para detalhes das fibras têxteis ver Gazeta Mercantil, 1997.

Esta indústria concentra: 5,7% da produção manufatureira mundial (em dólares); 8,3% do valor dos produtos manufaturados comercializados no mundo e mais de 14% do emprego mundial²³ (informação extraída de ATMI – *American Textile Manufacturers Institute*).

Na União Européia, as quase 120 mil empresas dessa indústria empregaram mais de 2,2 milhões de pessoas em 1999, com redução para 2,1 milhões nos anos de 2000 e 2001, ou seja, 7,6% do total de emprego da indústria manufatureira da União Européia (*Textile and clothing industry in the EU: a survey, July 2001*; europa.eu.int/comm/enterprise/textile/overview.htm).

Dados recentes mostram que em meados de 2000, havia nos Estados Unidos quase 30 mil estabelecimentos na indústria têxtil-vestuário, com um total de ativos de quase 40 bilhões de dólares. Essas empresas empregam, aproximadamente, 1 milhão de pessoas (cerca de 432 mil no segmento têxtil e 521 mil no segmento de vestuário)²⁴, ou seja, 6% dos empregos da indústria manufatureira estadunidense (dados retirados de www.atmi.org).

Na esfera da produção, o complexo têxtil-vestuário mundial foi responsável por aproximadamente 79 milhões de toneladas em 2000, sendo: 28,7 no segmento de fios e filamentos; 25,9 no de tecidos; 2,1 no de malhas e 22,1 no segmento de confecções.

Tabela 2.1

Indicadores Gerais da Cadeia Têxtil-Vestuário no Brasil - 2001			
Segmento	Fibras/Filamentos (1)	Têxteis	Confecções
Total por segmento			
Estabelecimentos	22	3.147	18.438
Empregos (mil)	12	332	1.192
Produção (mil ton./ano)	513	1.590	1.295
Faturamento/ano (US\$ bi)	1,2	14,1	21,4
Médias por empresa			
Empregados	545	106	65
Produção ton./ano	23	505	70
Fat. (US\$ milhões)	55	4,5	1,2

Fonte: ABRAFAS/AFIPOL/IEMI, retirada de IEMI (2002:35)

Nota (1) inclui apenas as indústrias químicas, fornecedoras de fibras e filamentos para o setor têxtil.

²³ Em termos de comparação, segundo o IBGE, em 2001 a indústria têxtil-vestuário no Brasil era responsável por aproximadamente 23% dos trabalhadores ocupados na indústria de transformação (informações mais detalhadas sobre a indústria têxtil-vestuário no Brasil serão abordadas no Capítulo 3 desta dissertação).

²⁴ O restante dos empregos para completar a cifra de 1 milhão está em outros segmentos/setores correlatos, como no de máquinas têxteis.

A indústria têxtil-vestuário brasileira produziu 3.398 mil toneladas no ano de 2001, sendo o segmento têxtil responsável por 1.590 mil toneladas e o de confecção por 1.295 mil (Tabela 2.1). O Brasil está entre os principais produtores da indústria têxtil-vestuário; destacadamente em tecidos de malha é o segundo maior produtor mundial, atrás apenas dos Estados Unidos. Nos outros segmentos sua posição também não fica muito abaixo (Tabela 2.2), sendo o sexto maior produtor de fios e filamentos; sétimo em tecidos; e quinto em confecção no ano de 2000.

Tabela 2.2

Principais Países Produtores da Indústria Têxtil-Vestuário (em mil toneladas) - 2000				
Países	Fios/Filamentos	Tecidos	Malhas	Confecções (1)
EUA	4.950	3.468	892	3.955
China	4.481	5.924	n.i.	5.332
Taiwan	4.075	3.186	212	1.376
Índia	4.098	4.447	169	3.923
Coréia do Sul (1)	2.200	2.209	n.i.	892
Brasil (2)	1.750 (3)	1.091	505	1.287
Paquistão	1.627	1.093	n.i.	642
Japão	1.098	655	111	631
México (1)	1.008	1.008	n.i.	1.112
Turquia	1.005	927	n.i.	785
Alemanha	590	278	62	416
Rússia	345	339	12	316
Outros (1)	1.454	1.292	131	1.385
Total	28.682	25.916	2.094	22.051

Fonte: ITMF - Países Membros *apud* IEMI - 2002 (adaptação própria)

(1) - Estimativa

(2) - Em tecidos de malha o Brasil é o segundo maior produtor mundial.

(3) – Este dado é substancialmente superior ao dado indicado na Tabela 2.1 que é de 513. Os dados das tabelas 2.1 e 2.2 foram retirados do IEMI, que os sintetizou, mas não os processou. Sintetizou de fontes distintas. Na Tabela 2.1 a fonte original é ABRAFAS/AFIPOL e na Tabela 2.2, ITMF. É provável que, além de as fontes originais usarem metodologias distintas, o dado da Tabela 2.1 de fios e filamentos inclua apenas as indústrias químicas, fornecedoras de fibras e filamentos para o setor têxtil.

O comércio exterior mundial da indústria têxtil-vestuário movimentou em 2000, aproximadamente, 356 bilhões de dólares. Deste montante, o segmento têxtil representou 157,5 bilhões e o de confecção 198,9 bilhões de dólares (Tabelas 2.3 e 2.4).

Qual a participação do Brasil neste comércio? Em 2000 a indústria têxtil-vestuário brasileira exportou em torno de 1,2 bilhões de dólares, ou seja, 0,34% das exportações da indústria têxtil-vestuário mundial e importou 1,6 bilhões de dólares, ou seja, 0,45% das importações mundiais (Tabelas 2.3 e 2.4). Como base de comparação, a economia brasileira como um todo nos últimos anos tem movimentado em torno de 1% do comércio mundial.

Assim, a posição da indústria têxtil-vestuário brasileira, em termos de produção, não se reflete na dimensão comercial. Na lista dos maiores exportadores mundiais está apenas na 35ª posição em 2000 e nas importações um pouco acima, mas não menos distante dos maiores países importadores de produtos têxteis-vestuário, ocupando a 31ª posição (Tabelas 2.3 e 2.4).

Tabela 2.3

Principais Países Importadores da Indústria Têxtil-Vestuário - 2000 (em milhões de US\$)			
Países	Têxteis	Confecções	Total
1.EUA	15.709	66.392	82.101
2.Hong Kong	13.717	16.009	29.726
3.Alemanha	9.316	19.306	28.622
4.Japão	4.939	19.709	24.648
5.Reino Unido	6.912	12.992	19.904
6.França	6.750	11.480	18.230
7.Itália	6.121	6.067	12.188
8.México	6.097	3.405	9.502
9.Bélgica	3.625	4.811	8.436
10.Canadá	4.132	3.690	7.822
11.Países Baixos	2.637	4.833	7.470
12.Espanha	3.319	3.765	7.084
13.Coreia do Sul	4.013	963	4.976
14.Suíça	1.354	3.223	4.577
15.Rússia	1.198	2.962	4.160
31.Brasil	1.437	169	1.606
Subtotal	91.276	179.776	271.052
Outros	66.184	19.164	85.348
Total	157.460	198.940	356.400

Fonte: OMC *apud* IEMI, 2002.

Em termos de ocupação na indústria têxtil-vestuário brasileira no ano de 2001, o segmento de fibras/filamentos totalizou 12 mil postos de trabalho, o segmento têxtil 332 mil e o

de confecções 1.192 mil²⁵ (Tabela 2.1). A indústria têxtil-vestuário é uma cadeia com grande potencial de geração de renda e de emprego mesmo no Brasil, onde ocorreram abalos nos últimos anos, particularmente nos de 1990.

O faturamento da indústria têxtil-vestuário brasileira totalizou, em 2001, 36,7 bilhões de dólares. Deste montante, o segmento de fibras somou 1,2 bilhões de dólares, o têxtil 14,1 bilhões e o de confecção (vestuário, meias e acessórios) 21,4 bilhões de dólares²⁶ (Tabela 2.1).

Tabela 2.4

Principais Países Exportadores da Indústria Têxtil-Vestuário - 2000 (em milhões de US\$)			
Países	Têxteis	Confecções	Total
1.China	16.135	36.071	52.206
2.Hong Kong	13.442	24.215	37.657
3.Itália	11.958	13.217	25.175
4.EUA	10.955	8.646	19.601
5.Alemanha	11.018	6.837	17.855
6.Coreia do Sul	12.780	5.026	17.806
7.Taiwan	11.687	2.967	14.654
8.França	6.762	5.427	12.189
9.Índia	5.922	6.007	11.929
10.Bélgica	7.816	3.942	11.758
11.México	2.551	8.696	11.247
12.Turquia	3.672	6.533	10.205
13.Reino Unido	4.214	4.111	8.325
14.Indonésia	3.505	4.734	8.239
15.Japão	7.023	-	7.023
35.Brasil	686	536	1.222
Subtotal	130.126	136.965	267.091
Outros	27.334	61.975	89.309
Total	157.460	198.940	356.400

Fonte: OMC *apud* IEMI, 2002.

²⁵ Conforme a classificação do IBGE, cuja metodologia considera número de pessoas ocupadas como todas “as pessoas que exerceram um trabalho remunerado (em dinheiro, mercadorias ou benefícios) ou sem remuneração em ajuda a membro da unidade domiciliar que era empregado, conta própria ou empregador, durante pelo menos uma hora, na semana de referência, ou que tinham trabalho remunerado do qual estavam temporariamente afastadas nessa semana” (IBGE).

²⁶ Com o intuito de situar o complexo têxtil na indústria de transformação, indica-se que a indústria têxtil-vestuário no Brasil representava 4,4% da receita líquida de vendas da indústria de transformação brasileira em 2001 (IBGE). Segundo o IBGE, a receita líquida de vendas é a “receita bruta total (proveniente da venda de produtos e serviços industriais, da revenda de mercadorias e da prestação de serviços não industriais) menos o total das deduções (vendas canceladas e descontos, ICMS e outros impostos e contribuições incidentes sobre as vendas e serviços, como COFINS, Simples - Sistema Integrado de Pagamento de Impostos e Contribuições, etc.)”.

2.3. BREVE CONTEXTO INTERNACIONAL E A PRINCIPAL FORMA DAS EMPRESAS ATUAREM NA INDÚSTRIA TÊXTIL-VESTUÁRIO MUNDIAL

A indústria têxtil-vestuário mundial vem passando nas últimas décadas por transformações na sua estrutura industrial, na sua organização produtiva e do trabalho, em especial após meados de 1970 e com mais intensidade nos anos 1980. Para os chamados países em desenvolvimento, as transformações ocorreram sobretudo na década de 1990. Como já destacou Mytelka (1991), os anos 1970 e 1980 foram um período turbulento para a indústria têxtil-vestuário, sobretudo pelo acirramento da concorrência em grande parte associada às mudanças na demanda, à emergência de novos atores (emergência de países em desenvolvimento, notoriamente os do Sudeste Asiático) e à difusão de novas tecnologias (máquinas e equipamentos de base microeletrônica).

Pode-se dizer que no período que antecede os anos 1970 a indústria têxtil-vestuário era de certa forma intensiva em trabalho, com tecnologia relativamente estável, produtos largamente padronizados, e a competição era baseada principalmente no preço. Mytelka (1991) argumenta que cada um destes componentes sofreu significativas mudanças, intimamente ligadas às modificações na demanda. Os anos 1970 foram marcados por um forte declínio nas taxas de crescimento dos gastos dos consumidores de vestuário, num contexto de crise e erosão dos chamados Estados de Bem-Estar Social.

O lento crescimento da demanda por produtos da cadeia têxtil-vestuário, combinado com a segmentação do mercado entre os segmentos de mercado de preços (e qualidade) altos e os de preços baixos, teve duas conseqüências:

- ameaça de queda do *market-share* dos países desenvolvidos pela penetração de produtos importados de baixo custo e
- questionamento da estratégia baseada principalmente na produção em massa (produtos padronizados).

A concorrência se dá, então, principalmente via preço-qualidade-criatividade (diferenciação do produto), ou seja, está cada vez mais centrada em produtos que incorporam os conceitos de estilo, *design*, moda (Mytelka, 1991; Garcia, O. L, 1993; Ferraz, Kupfer e Haguenaer, 1997; Campos, Cário e Nicolau, 2000; Gorini, 2000). Perante estas duas conseqüências e a ameaça real de perda de participação e lucratividade por parte dos países

avançados²⁷, estes recorreram ao reforço das práticas protecionistas, como o Acordo Multifibras (1974), que estabelece cotas de exportação para os países. Apesar das práticas protecionistas não evitarem totalmente o crescimento da participação dos países em desenvolvimento, pode-se indicar que proporcionaram um maior impedimento em segmentos de produtos mais sensíveis para esta indústria, assim como sem elas certamente o crescimento dos produtos oriundos dos países subdesenvolvidos nos mercados dos países desenvolvidos seria ainda maior (elementos estes que serão tratados no item 2.4 deste Capítulo).

Neste contexto dos anos 1970, as grandes empresas dos países desenvolvidos adotaram uma dupla estratégia (Mytelka, 1991:114):

- redução dos custos via modernização de plantas e máquinas e equipamentos, e
- reorganização da produção via subcontratação internacional.

Passa-se doravante aos dois elementos constituintes da forma de atuação das grandes empresas da indústria têxtil-vestuário.

A primeira dimensão, modernização via aquisição e desenvolvimento de máquinas e equipamentos, dá-se no final dos anos 1970 e meados dos 1980 por uma expressiva aceleração na demanda por inovações na indústria têxtil-vestuário. Ou seja, apesar de muitas dessas inovações terem se desenvolvido nos anos 1950 e 1960, a difusão ampla nos países avançados ocorreu de fato após os anos 1970. Entre as maiores inovações tecnológicas na indústria têxtil, destacam-se: filatórios *open-end* - fiação (no período mais recente, tem-se os filatórios *jet-spinner*, que apresentam alta produtividade e com utilização em fios finos); teares sem lançadeiras - tecelagem; máquinas de costura circulares - malharia.

Todos esses avanços tecnológicos apresentam um potencial produtivo radicalmente superior ao pretérito. O resultado foram enormes ganhos de produtividade. O processo têxtil tornou-se mais integrado e automatizado com os filatórios, teares e ramos da tinturaria mais modernos, que incorporam as novas tecnologias de base microeletrônica e eliminam etapas que antes eram realizadas nos processos convencionais. Com a introdução de controles eletrônicos,

²⁷ Segundo Mytelka (1991:116 e 136), a participação dos LDCs (*Least Development Countries*) nas exportações **têxteis** dos 15 países mais exportadores do mundo era de 14,1% em 1963. Em 1973, atingiu 15,1%, saltando, em 1982, para 22,6% e apresentando a mesma tendência de ascensão nos anos seguintes: em 1986, 29,5% e em 1989, 38,1%. No setor de **vestuário**, a participação dos LDCs nas exportações dos 15 maiores exportadores do segmento no mundo passou de níveis muito reduzidos (menos de 5%) em meados de 1960, para patamares acima de 50% em meados de 1990. Em 1963 esta participação era de 4,5%, saltando para 33,5% em 1973. Esta tendência de ascensão manteve-se nas décadas seguintes, chegando a 47,3% em 1982, 49,2% em 1986 e 54,5% em 1989.

houve um melhoramento notável de diagnóstico dos problemas do processo fabril, de capacidade de monitoramento e redução do tempo de parada das máquinas, assim como mudança de modelos, de padrões ou cores ou aprimoramento do reparo de fios rompidos, resultando em diminuição de custos e aumento da qualidade dos produtos. Conseqüentemente, a indústria têxtil ficou mais intensiva em capital, tanto pela eliminação de algumas funções quanto pelo aumento da produtividade do trabalho (Mytelka, 1991).

Já na indústria de vestuário, as maiores inovações se deram no *design* do produto e na organização da produção e do *marketing*. Essas inovações criaram novas barreiras às exportações do chamado Terceiro Mundo. As empresas que atuam no segmento de vestuário estão cada vez mais se dedicando à moda, tornando-se mais intensivas em *design* e melhorando a qualidade dos produtos (Mytelka, 1991). Apesar dos avanços como aplicação do CAD/CAM (*Computer Aided Design/Computer Aided Manufacturing*) no segmento de vestuário (corte, desenho, por exemplo), há ainda muitas manipulações manuais no processo produtivo (montagem/costura da peças de roupas) e persiste a relação de um(a) operador(a) por máquina de costura (Lima, 2002).

Já na segunda dimensão, reorganização da produção, observa-se que as empresas, em especial aquelas que comandam as cadeias produtivas, despem-se das atividades de produção propriamente ditas e/ou deslocam-nas para regiões ou países com custos inferiores - em especial, do trabalho (Tabela A.1, Anexo), concentrando seus esforços nas atividades imateriais e que agregam mais valor, como *marketing*, *design*, canais de comercialização, marcas, finanças. As etapas deslocadas para regiões e países de custos inferiores são freqüente e crescentemente as mais intensivas em trabalho da cadeia têxtil-vestuário, como a de confecção.

Vale dizer que das etapas mais a montante à etapa mais a jusante da cadeia têxtil-vestuário, o peso do custo do trabalho nos custos totais aumenta. Ilustrativamente, no Brasil o custo do trabalho na fiação (com filatórios *open-end*) corresponde a 6% do custo total, na tecelagem o custo do trabalho pesa 24% no custo total, na malharia 26% (Tabela 2.5) e a fase de costura (fase principal do processo produtivo da confecção) concentra cerca de 80% do trabalho produtivo.

Tabela 2.5

**Comparativo de Custos Industriais (2) - em 1997:
Custo de Mão-de-Obra (CMO) e Custo Direto Total (CT*)**

	Brasil		Índia		Indonésia		Itália		Coréia		Turquia		EUA	
	CMO	CT	CMO	CT	CMO	CT	CMO	CT	CMO	CT	CMO	CT	CMO	CT
Fiação com filatórios de anéis	0,223	1,927	0,056	1,798	0,032	1,788	0,893	2,505	0,249	1,861	0,132	1,898	0,520	2,010
CMO/CT (em %)	12		3		2		36		13		7		26	
Fiação com filatórios open-end	0,091	1,471	0,022	1,548	0,013	1,528	0,350	1,697	0,101	1,431	0,053	1,633	0,200	1,420
CMO/CT (em %)	6		1		1		21		7		3		14	
Tecelagem (1)	0,086	0,352	0,023	0,311	0,010	0,246	0,222	0,526	0,111	0,355	0,022	0,287	0,150	0,387
CMO/CT (em %)	24		7		4		42		31		8		39	
Malharia (1)	0,038	0,147	0,007	0,115	0,005	0,114	0,143	0,246	0,047	0,144	0,021	0,127	0,085	0,185
CMO/CT (em %)	26		6		4		58		33		17		46	

* O custo direto total é calculado pela somatória dos seguintes elementos de custos: perda, custo de mão-de-obra, energia elétrica, insumos, depreciação e juros.

(1) US\$ por jarda da fábrica (1 jarda = 0,9144m).

(2) Todos os dados de custos são custos FOB fábrica.

Fonte: International Production Cost Comparison (1997), apud IEL, CNA e SEBRAE (2000), adaptação própria.

Frente a esse quadro, os países em desenvolvimento “procuraram incorporar as inovações tecnológicas no processo produtivo e, ao mesmo tempo, subcontratar as operações mais intensivas em trabalho nos países mais atrasados, para fugir dos limites das quotas de exportação” (Hiratuka e Garcia, 1995). A esse respeito colocam-se dois fortes elementos restritivos à incorporação das inovações tecnológicas nos países em desenvolvimento (como o Brasil): o altíssimo custo do capital (altas taxas de juros) e as restrições de crédito (historicamente, a disponibilidade de crédito mostrou-se fundamental para o desenvolvimento capitalista).

Ainda assim, os NICs Asiáticos conseguiram significativos avanços.²⁸ A literatura mostra que no processo de realocização da produção, ou seja, nessa nova divisão internacional do

²⁸ É importante ter presente que estes avanços observados nos NICs estão em grande parte vinculados fortemente por condicionantes geo-econômicos e geopolíticas [Este elemento explicativo resultou de discussão/contribuição da Profa. Sandra Brisolla, à qual o autor agradece]. No debate sobre economia internacional (em especial, sobre a nova ordem internacional, desde o pós-guerra, com peculiaridades após retomada da hegemonia norte-americana em meados dos anos 1980 - ver Tavares, 1985) e sobre desenvolvimento sócio-econômico dos países subdesenvolvidos, há duas interpretações um tanto polares sobre o “avanço asiático”. Uma primeira interpretação, com uma “roupagem mais conspiratória”, é de que este avanço foi orquestrado pelos Estados Unidos, pois num contexto de Guerra Fria era interessante ter um forte desenvolvimento capitalista naquela região. Uma outra interpretação está mais centrada nas “atitudes” locais daquela região; sua forma de desenvolvimento, suas políticas locais, entre outras. Ainda que

trabalho, os NICs Asiáticos conseguiram ter um expressivo aprendizado industrial e tecnológico, conhecido na literatura como *upgrading* industrial²⁹, mas adequadamente referido por Cruz-Moreira (2003) como progressão industrial. Assim, “algumas empresas passaram de fornecedoras internacionais OEM³⁰ [*Original Equipment Manufacturer*] a fornecedoras ‘*full-package*’ ODM [*Original Design Manufacturing*], tornando-se depois OBM [*Own Brand Manufacturers*] regionais. Desenvolveram extensas redes de comercialização na Ásia ao tempo em que continuavam a fornecer para redes de varejo ocidentais. A cadeia de roupas femininas Episode, contratada pelo Hong-Kong’s Fang Brothers Group, um dos maiores fornecedores OEM para a Liz Clairbone nos anos 70 e 80, com lojas em 26 países, das quais apenas um terço na Ásia, é um claro exemplo desta evolução” (Gereffi, 1999 *apud* Cruz-Moreira, 2003:140). Assim, além de se observar uma progressão no processo produtivo, esse caso mostra que o aprendizado e os ganhos de competências foram muito além, como desenvolvimento em *design*, marcas próprias regionais e redes de comercialização, o que requer uma expressiva e imprescindível capacidade de coordenação.

Um outro caso exitoso apontado pela literatura no leque dos países em desenvolvimento é tratado no trabalho de Gereffi e Martinez (2000), no qual os autores mostram a indústria de roupas de *jeans* no México, precisamente na cidade de Torreon, onde no contexto da Alcan (Nafta) observou-se uma progressão do “esquema de maquila” para pacote completo (*full package*), com avanços expressivos desde a segunda metade dos anos 1990. Esta região é tradicional em manufatura de vestuário desde antes dos anos 1940, especialmente na produção de *blue jeans* para o mercado mexicano e Torreon é o centro comercial e financeiro da região. Mas a crise financeira dos anos 1980 quase destruiu a indústria. Com a implementação da Alcan (Nafta) a produção desenvolveu-se nos moldes de maquila.

tenham se mostrado exitosas muitas de suas estratégias e políticas, os condicionantes geo-econômicos e geo-políticos, num contexto de Guerra Fria e de ameaça real, foram muito expressivos [Sobre estas interpretações ver Block, 1980 e Helleiner, 1994]. Assim, estes avanços dos NICs não podem ser analisados sem ser à luz dos condicionantes geo-econômicos e geo-políticos.

²⁹ Gereffi (1999) *apud* Campos et al. (2000) define *upgrading* industrial como “um processo de melhoramento da [capacidade] das firmas ou de uma economia para deslocar-se para nichos econômicos mais lucrativos e/ou intensivos em habilidades e tecnologia”.

³⁰ Segundo Prochnik (2002) “produtor em *Original Equipment Manufacturing* (OEM) é a empresa cliente, que contrata a produção, fornece o desenho, especificações do produto e de sua qualidade, incluindo as da embalagem e do empacotamento, e coloca sua marca. O fornecedor controla a produção e o cliente controla a distribuição. Em relação à montagem, o produtor é mais autônomo e o seu aprendizado é mais favorecido. O aprendizado incide tanto

Gereffi e Martinez (2000), entretanto, afirmam, a partir de observações que fizeram desde 1994, que se vê uma transformação do modelo de *maquila* para a forma mais forte e mais integrada de “pacote completo” para a exportação (de manufaturas). O texto trata de três fatores que contribuíram para esta transformação: 1) implementação da Alcan (Nafta); 2) desvalorização da moeda mexicana em 1994; e 3) novos tipos de compradores.

A combinação da implementação da Alcan com a desvalorização da moeda mexicana atraiu novos compradores. Antes, produzia-se no modelo de *maquila* para os grandes produtores de vestuário norte-americanos. Agora, com a Alcan e o “estímulo” da desvalorização da moeda mexicana, atraiu novos compradores, comercializadores e varejistas de marcas, que assumem o México como uma região de produção nos moldes de “pacotes completos”, como uma alternativa aos fornecedores asiáticos e não só “montagem” de partes do processo (Gereffi e Martinez, 2000).

Por conta da atuação destes novos compradores, ou, em outras palavras, de forma explícita, com a inserção desta região mexicana nas cadeias comandadas por estes grandes compradores mundiais, Gereffi e Martinez (2000) abordam vários elementos de “melhorias” para as empresas produtoras e para a região em geral: investimentos de empresas produtoras em bens-de-capital e em software (caso típico do setor têxtil-vestuário, CAM/CAD); transferência de tecnologia (automatização de costura e sistema de montagens, tecnologias de corte computadorizadas, sistemas *on-line* de controle de inventário com conexões com os compradores norte-americanos); melhores indicadores de emprego, salários e condições de trabalho. Com relação a este último aspecto, Gereffi e Martinez (2000) afirmam explicitamente que, com a presença dos grandes compradores mundiais, tem aumentado a ênfase na melhoria das condições de trabalho, muito por conta dos “códigos de conduta” destas grandes empresas compradoras que têm como cláusulas não “utilizar trabalho forçado”.³¹

Mesmo em relação ao final do estudo de Gereffi e Martinez (2000) apontando para o fato de a região ter condições para migrar em direção às etapas e funções produtivas “mais nobres” e que garantem a maior parte dos ganhos (lucros), como atividades de *design*, distribuição e

sobre a operação de produção como, também, sobre características das operações dos elos para trás e para frente na cadeia produtiva.”

³¹ A este respeito cita-se na íntegra o trecho em que os autores abordam esta idéia: “The presence of very visible branded clients in the region has increased the emphasis on improving working conditions. Companies such as The Gap and JP Penney Co. have created and imposed very detailed codes related not only to the final quality of the product, but also to the quality of the process” (Gereffi e Martinez, 2000).

marketing, ou seja, desenvolver as funções intangíveis, o que se observa até agora são apenas melhorias nas funções materiais. A respeito destas, cabem duas ponderações. A primeira com relação à abordagem da transferência de tecnologia. No texto não está desenvolvido, mas coloca-se a pergunta: o que está sendo verificado é transferência de tecnologia com ganhos significativos de aprendizagem e que mudarão os “centros de decisões”, ou apenas utilização de tecnologias? O segundo aspecto é em relação às melhorias nas condições de trabalho. Existem casos no mundo em que os códigos de conduta dos grandes compradores mundiais são muito mais exercícios de retórica do que aplicações efetivas, como será mostrado na nota 65, item 4.2, Capítulo 4 desta dissertação.

Uma reflexão final a este respeito: o trabalho de Gereffi e Martinez (2000) aborda substantivas melhorias e transformações na indústria de *blue jeans* em Torreon, México. Mas a explicação dada por eles está centrada na atuação dos grandes compradores mundiais, ou seja, no fato de as empresas produtoras mexicanas entrarem nas cadeias produtivas comandadas por estes compradores. O que cabe indagar é: a) assumindo que tais melhorias ocorreram, este caso pode ser generalizado?; b) basta “a conexão” as cadeias mundiais para uma região apresentar transformações positivas significativas? Afinal, os autores não exploram a atuação dos agentes locais (políticas públicas, por exemplo).

2.4. REORGANIZAÇÃO DA PRODUÇÃO E DO TRABALHO NA INDÚSTRIA TÊXTIL-VESTUÁRIO NA MUNDIALIZAÇÃO DO CAPITAL: PRINCIPAIS PAÍSES PRODUTORES, EXPORTADORES E IMPORTADORES

Em termos de reorganização e realocação da produção da indústria têxtil-vestuário, nos anos 70 e 80, observa-se o deslocamento da produção do Japão para os Tigres Asiáticos (Hong Kong, Taiwan, Coréia do Sul e Cingapura). Em meados dos anos 1980 houve outra expressiva realocação da produção, agora dos Tigres Asiáticos para o Sudeste Asiático e a China. Já na década de 1990, em virtude da consolidação dos blocos comerciais e dos acordos especiais bilaterais, observa-se uma realocação da produção da indústria têxtil-vestuário dos Estados Unidos para a América Central e o Caribe e, especialmente, para o México (em função da posição geográfica e das condições deste país – mão-de-obra barata, por exemplo – e dos acordos como o Nafta). Adicionalmente, houve realocação da produção da região da União Européia para os países do Leste Europeu, depois da queda do Muro de Berlim (Cruz-Moreira, 2003).

A abertura do mercado internacional tem encorajado nações a se especializarem em diferentes atividades e estágios da produção na esfera da indústria têxtil-vestuário, assim como a revolução nas tecnologias de informação e comunicação tem permitido a produtores, comercializadores e varejistas (frequentemente com marcas) estabelecer uma rede internacional de produção e comércio numa vasta área geográfica (Gereffi, 1994). É importante frisar que essas configurações estão fortemente ligadas às estratégias de deslocalização da produção e de subcontratação internacional da produção por parte dos grandes compradores mundiais estadunidenses e europeus do setor têxtil-vestuário. As novas configurações associam-se também ao *upgrading industrial* ocorrido nos Tigres Asiáticos, que passaram a realizar atividades mais desenvolvidas da divisão internacional do trabalho e a subcontratar a produção em países do Sudeste Asiático e da China. Os Tigres concentram-se na organização e no desenvolvimento de canais de comercialização na Ásia, de marcas próprias regionais e de capacidades em *design*.

Comércio

No tocante ao comércio internacional em geral, registraram-se taxas elevadas de expansão a partir da segunda metade dos anos 80; no período de 1991-96 seu crescimento foi superior ao dobro do crescimento do PIB mundial (o PIB durante esse período teve um desempenho modesto). A esse comportamento estão associados, basicamente, dois elementos:

- maior liberalização do comércio internacional após a Rodada do Uruguai, iniciada em 1986, que promoveu a eliminação gradual das práticas protecionistas ou de barreiras comerciais ³² (Camargo, 1998);
- maior liberalização regional, através da constituição dos blocos econômicos regionais com tendência interna de transformação em zonas de livre comércio, que representam fluxos comerciais intra-bloco com maior vigor do que os fluxos comerciais em geral (Chesnais, 1996 *apud* Camargo, 1998).

Desde meados dos anos 1960 e, sobretudo, após os anos 1970 os países desenvolvidos vêm perdendo participação no comércio mundial da indústria têxtil-vestuário, um declínio que ocorre mais fortemente no segmento de confecção. A confecção é uma etapa da cadeia têxtil-vestuário que, como foi visto anteriormente, mesmo com todos os avanços tecnológicos,

³² No entanto, esse processo de maior abertura das economias não é uma tendência geral. Enquanto nos anos 80 os países em desenvolvimento reduziram de forma significativa as suas tarifas de importação, a maioria dos países da OCDE elevaram as suas (Oman, 1994 *apud* Camargo, 1998).

permanece intensiva em trabalho, o que leva as empresas a deslocarem a produção, freqüentemente via subcontratação, para regiões e países com custos de trabalho inferiores. Esse quadro se agrava com a queda relativa na demanda da indústria têxtil-vestuário a partir dos anos 1970 (os gastos totais com vestuário nos países desenvolvidos cresceram menos que os gastos totais em consumo, sobretudo nos anos 1980).

Nesse contexto, frente ao aumento na participação dos países em desenvolvimento no comércio internacional da indústria têxtil-vestuário e à queda da demanda dos produtos de vestuário, os países desenvolvidos utilizaram-se de políticas comerciais para restringir a exportação de novos produtores de países em desenvolvimento. Assim, inicialmente os países desenvolvidos utilizaram políticas comerciais para “restringir a exportação de novos fornecedores através do LTA (*Arrangement Cotton Textiles*)³³, em 1962, e posteriormente, [em 1974,] com o MFA (*Multi-Fiber Arrangement*), que estendeu as quotas de exportação para outras fibras além do algodão (Oman, 1989)” (Hiratuka e Garcia, 1995).

O comércio exterior mundial de produtos têxteis e de vestuário continua sendo fortemente regulado por acordos internacionais (com freqüentes e marcantes acordos regionais e bilaterais). Na Rodada do Uruguai (1986-1993), o comércio da cadeia têxtil-vestuário começou a ser adaptado às regras do GATT (*General Agreement on Tariffs and Trade*, substituído pela OMC – Organização Mundial do Comércio). O novo Acordo sobre Têxteis e Vestuário (ATC - *Agreement on Textiles and Clothing*) pretendia liberalizar o comércio da indústria têxtil-vestuário em 10 anos (entre 1995 e 2005) (Prochnik, 2002). As diretrizes pretendidas do novo Acordo são descritas a seguir.

Alguns elementos do Acordo sobre Têxteis e Vestuário

Para os países signatários do Acordo em 1995, deliberou-se que se suprimissem as cotas dos produtos que representassem 16% do volume da pauta de importações. Outro grupo de produtos foi liberalizado em 1998. Este grupo englobava os produtos que representassem 18% do volume das importações de 1995. No início de 2002, entraram na lista dos produtos liberalizados aqueles que representassem pelo menos 17% (em volume) das importações de têxtil-vestuário. O restante ficou para ser liberado no final de 2004 e meados de 2005. Tudo indica que isso não se concretizará. Ademais, são crescentes as cotas de produtos não liberalizados.

³³ Também citado como Long Term **Arrangement** Regarding International Trade in **Cotton Textiles**.

No ATC as regras do Acordo Multifibras estão sendo desmanteladas aos poucos, com o intuito de eliminar as restrições: por um lado, reduzem-se as quantidades de produtos que sofrem restrições e, por outro, amplia-se o tamanho das cotas de importações. Entretanto, o ATC apresenta alguns problemas e estes contribuem fortemente também para a não realização da meta de liberalizar toda a gama de produtos têxteis e de vestuário internacionalmente. Com base em Prochnik (2002), citam-se os principais problemas do ATC:

- a maior parte das liberalizações foram previstas para o período final (início de 2005);
- a forma de cálculo está definida em volume e não em valor, ou seja, as liberalizações ocorridas até agora se concentram principalmente em itens menos sofisticados, de baixo valor agregado, e os produtos sensíveis ficaram de fora, sendo que até agora os países em desenvolvimento tiveram poucos ganhos;
- as barreiras não-tarifárias apenas serão eliminadas após 31 de dezembro de 2004. No entanto, há fortes indícios de que serão mantidas. Esta afirmação se confirma, entre outras razões, por haver “um movimento por uma barreira às importações de produtos têxteis chineses, por disrupção de mercados” (Prochnik, 2002). Esta bandeira está muito presente nas entidades e associações da indústria têxtil-vestuário estadunidense;
- há fortes indicativos de que as barreiras tarifárias e as cotas dos países desenvolvidos serão substituídas por barreiras não-tarifárias (mudanças de regras na origem, investigação *antidumping*, medidas que em princípio tinham como objetivo, em termos de discursos, proteger o meio ambiente e o mundo do trabalho), que crescentemente são utilizadas pelos países desenvolvidos no comércio mundial. Cabe registrar que o ATC da OMC prevê aplicação de salvaguardas para produtos não englobados no acordo no caso de aumento anormal de importações.

Além do ATC existem tratados regionais de blocos econômicos como o Nafta e a União Européia e acordos bilaterais que privilegiam algumas regiões/países através de cotas, aplicação de tarifas apenas no valor adicionado do produto (observados, por exemplo, no regime *Outward Processing Trade*-OPT dos países da União Européia e dos países do Leste Europeu e no acordo entre Estados Unidos e México) e até isenções alfandegárias. Desta forma, a indústria têxtil-vestuário, apesar dos recentes anúncios de metas de liberalização, é uma das mais reguladas e

protegidas na dimensão internacional, com fortes incentivos governamentais³⁴, em especial nos países desenvolvidos.

Os principais países exportadores e importadores da indústria têxtil-vestuário

Na lista dos maiores países exportadores, entre os países desenvolvidos nas exportações de têxteis, Japão, Reino Unido, França e Estados Unidos perderam espaço para países em desenvolvimento, especialmente para os Asiáticos (Mytelka, 1991).

- Japão - ocupava a 1ª posição em 1963, 2ª em 1973, 5ª em 1989 e 9ª em 2000;
- Reino Unido - estava na 2ª posição em 1963, 6ª em 1973, 11ª em 1989 e 12ª em 2000;
- França - colocava-se na 3ª em 1963, 3ª em 1973, 9ª em 1989 e 10ª em 2000;
- Estados Unidos - ocupava a 8ª em 1963, 8ª em 1973, 4ª em 1982, 10ª em 1989 e 7ª em 2000.

Já Alemanha Ocidental e Itália apresentaram bom desempenho nas exportações, mas desde os anos 1990 estão perdendo posição para China, Hong Kong e Coreia do Sul (Mytelka, 1991).

- Alemanha Ocidental – colocava-se na 5ª posição em 1963, 1ª em 1973, 1ª em 1989 e 6ª em 2000;
- Itália – ocupava a 6ª em 1963, 5ª em 1973, 2ª em 1989 e 4ª em 2000.

No que tange à participação dos países em desenvolvimento nas exportações têxteis mundiais, ela é crescente, principalmente a dos asiáticos, notoriamente da China e de Hong Kong, desde a metade dos anos 1980, e de Coreia e Taiwan, desde meados dos 1990. Esse desempenho só se reforça ao longo dos 1990 e meados de 2000 (Mytelka, 1991:116; WTO e *Werner International apud* Gorini, 2000; IEMI, 2002 – ver ano 2000, Tabela 2.4).

- China - ocupava a 13ª em 1963, 11ª em 1973, 4ª em 1989 e 1ª em 2000;
- Hong Kong - estava em 11ª em 1963, 6ª em 1973, 3ª em 1989 e 2ª em 2000;
- Coreia: 7ª em 1982, 7ª em 1989, 3ª em 1997 e 3ª em 2000;
- Taiwan: 12ª em 1973, 11ª em 1982, 6ª em 1989, 6ª em 1997 e 5ª em 2000.

³⁴ Caso típico são os expressivos e recentes subsídios do governo dos Estados Unidos aos produtores de algodão, fato que tem um impacto direto, por exemplo, sobre os produtores brasileiros. Com a expansão da produção para a região Centro-Oeste do Brasil os produtores nacionais estão entre os mais competitivos do mundo, assim como se observa na cultura da soja, mesmo com todas as dificuldades estruturais brasileiras, como o deficiente sistema de escoamento (transportes e portos).

Grande parte da literatura costuma apontar como razão para tal desempenho as vantagens do baixo custo do trabalho nesses países, o processo de aprendizado e os ganhos de capacidades industriais e tecnológicas ocorridos nesses países, especialmente nos chamados Tigres Asiáticos.

No que tange à participação nas exportações de confecções mundiais, em linhas gerais, os países desenvolvidos perderam significativo espaço. Entretanto, destaca-se a sustentação, na última década, das posições de países como Itália e Estados Unidos, que apresentam custo de trabalho elevado. Este fato explicita que apenas vantagens via custo são insuficientes e suscitam indagações sobre sua sustentabilidade. O caso destes dois países, a explicação de sua sustentação, em termos capitalistas, nas primeiras posições, está em combinar vantagens de custo com vantagens mais efetivas e sustentáveis relacionadas com diferenciação de produto.³⁵

- Itália: ocupava a 1ª posição em 1963, 2ª em 1973, 1989 e 1997, 3ª em 2000;

- Estados Unidos: estava na 8ª em 1963, 11ª em 1973, 12ª em 1989, 4ª em 1997 e 2000.

Esses países foram apenas superados, em 2000, pela China e Hong Kong.

- China: colocava-se na 15ª posição em 1973, 6ª em 1982 e 1986, 4ª em 1989, 1ª em 1997 e 2000;

- Hong Kong: estava na 2ª posição em 1963, 1ª em 1973, 82, 86 e 89, 3ª em 1997 e 2ª em 2000.

A permanência da Itália se deve ao seu histórico potencial em segmentos de produtos mais sofisticados/diferenciados e intensivos em *design*, voltados à moda. Já os países em desenvolvimento conquistaram expressiva participação nas exportações mundiais de produtos confeccionados, notoriamente os asiáticos e, mais recentemente, Turquia e México tiveram destacado crescimento das exportações de produtos confeccionados. Este crescimento ocorreu em função de acordos bilaterais e do bloco comercial (Nafta) e aquele devido à queda do Muro de Berlim e ao regime especial de produção conhecido como OPT (*Outward Processing Trade*).

Atualmente, em termos da participação no comércio internacional da indústria têxtil-vestuário, os países em desenvolvimento (principalmente os asiáticos) “predominam como exportadores (60% das exportações de produtos têxteis e 78% das exportações de produtos confeccionados, em 2000) e os países desenvolvidos são os principais importadores de produtos

³⁵ As idéias deste parágrafo foram oriundas de discussões com o Prof. Renato Garcia no exame de qualificação, a quem o autor desde já está agradecido.

confeccionados (80% das importações de confecções, em 2000), mas não de produtos têxteis. Na importação destes últimos, a participação dos países em desenvolvimento é de 55%” (Prochnik, 2002).

É importante ressaltar que a participação expressiva/majoritária dos países em desenvolvimento nas exportações não necessariamente significa que eles agregam a maior parte do valor dos produtos da cadeia têxtil-vestuário e que conseguem ter maior apropriabilidade dos ganhos, muito pelo contrário. Muito disso se deve às práticas na divisão internacional do trabalho na indústria têxtil-vestuário, segundo as quais as empresas dos países desenvolvidos fornecem as matérias-primas e especificações do produto para as empresas de um país em desenvolvimento (com custo do trabalho inferior) para confeccionar o produto e depois re-exportar para o referido país desenvolvido.

Na esfera das importações, os maiores importadores da indústria têxtil-vestuário, entre os países desenvolvidos, são os Estados Unidos, Japão e os seguintes países da Europa – Alemanha, Reino Unido, França e Itália (Tabela 2.3). Em 2000 esses países foram fortemente deficitários no complexo têxtil-vestuário, com exceção da Itália, que foi superavitária. Se considerarmos apenas o segmento têxtil, além da Itália, a Alemanha e o Japão também têm saldos comerciais positivos. Já no segmento de confecção apenas a Itália apresenta superávit (Tabela 2.6). Entre os países em desenvolvimento cabe destacar o México com uma expressiva posição nas importações mundiais no segmento têxtil, alcançada recentemente. Grande parte das importações mexicanas deve-se às compras de insumos e tecidos dos Estados Unidos, que depois de confeccionados em território mexicano, são re-exportados para o mercado estadunidense (Tabelas 2.3 e 2.4).

Tabela 2.6

Saldos Comerciais em 2000 – em milhões de US\$			
	Têxtil	Vestuário	Têxtil-Vestuário
Itália	5837	7150	12987
Coréia do Sul	8767	4063	12830
Hong Kong	-275	8206	7931
México	-3546	5291	1745
Brasil	-751	367	-384
França	12	-6053	-6041
Alemanha	1702	-12469	-10767
Reino Unido	-2698	-8881	-11579
Japão	2084	-19709	-17625
EUA	-4754	-57746	-62500

Fonte: OMC *apud* IEMI, 2002.

Nos últimos anos (de 1995 a 2000), o comércio mundial do segmento têxtil foi menos dinâmico do que o comércio mundial em geral e teve desempenho inverso no segmento de confecção. Entre 1995 e 2000, o comércio mundial de confecções cresceu 5,9% ao ano e o de produtos têxteis apenas 2,6%, enquanto o comércio mundial de todos os produtos cresceu 4,6% ao ano (Prochnik, 2002). Um adendo merece ser feito: as exportações do complexo têxtil do Brasil concentram-se mais no segmento têxtil e menos no de vestuário, exatamente o segmento da cadeia que apresentou a taxa de crescimento mais pronunciada no comércio internacional. Em meados de 2000, observou-se um expressivo crescimento das exportações no segmento de confecção (aspecto mais desenvolvido no Capítulo 3).

Produção

Quando se examina a produção mundial da indústria têxtil-vestuário, o que imediatamente chama a atenção é a posição do Brasil como um dos principais países produtores do mundo, contrariamente ao observado anteriormente em termos de comércio. Outro elemento de destaque é a ausência da Itália entre os principais produtores. É importante observar que freqüentemente as fontes que listam os maiores produtores mundiais usam como medida as toneladas produzidas e não o valor monetário, ou seja, quantidade/volume e não valor. Se considerássemos valores, certamente a Itália estaria numa melhor colocação.

Ao analisar a produção têxtil mundial dos anos 1960, 1970 e 1980, os dados revelam “que, no período de 1973 a 1986, a taxa de crescimento anual da indústria têxtil foi positiva nos países em desenvolvimento e nula nos países desenvolvidos. Esse crescimento diferenciado levou a uma redução na participação dos países desenvolvidos na produção mundial de têxteis, caindo de cerca de 4/5, em 1953, para aproximadamente 2/3, em 1980. O desempenho dos países desenvolvidos foi diferenciado, destacando-se o comportamento do Japão, cuja participação na produção mundial dobrou entre 1953 e 1970, reduzindo-se e permanecendo estável até 1980. Esse comportamento é explicado pela opção japonesa pela produção de produtos de maior valor agregado, pela redução da demanda interna por artigos de vestuário e por restrições impostas a suas exportações” (Garcia, 1993). Esta tendência de aumento da participação dos países em desenvolvimento na produção mundial da indústria têxtil-vestuário, principalmente no segmento de confecção, tem-se reforçado nos anos 1990.

Tradicionalis países produtores de produtos têxteis como o Japão, que chegou a concentrar em torno de 10% da produção têxtil mundial, em 2000 foi responsável por apenas 3,3%, sendo que desta fatia participa em fios/filamentos com 3,8%, tecidos com 2,5% e malhas com 5,3%. A América do Norte participava, em 1953, com 36% da produção têxtil mundial, apresentando uma tendência de queda nas décadas subseqüentes: em 1980, era responsável por 21% da produção mundial têxtil. Em 2000, os Estados Unidos concentraram 16% da produção têxtil mundial, ficando atrás da China, que sozinha alcançou a cifra de 19%, sendo que no segmento de tecidos este país atingiu 23% da produção de tecido do mundo. O aumento da participação dos países em desenvolvimento na produção mundial do segmento têxtil se confirma com países como Taiwan, Índia, Coréia do Sul, Brasil e Paquistão, ocupando as primeiras posições. O Paquistão deve sua posição de destaque particularmente ao segmento de tecidos e artigos de algodão.

Já no segmento de confecção, a China tem, em 2000, a posição de líder com 24% da produção mundial do segmento, seguida por Estados Unidos (17,9%), Índia (17,8%), Taiwan (6,2%), Brasil (5,8%) e México (5,0%) (Tabela 2.2). A posição do México muito se deve por este país recentemente ser o principal *locus* para confecção dos grandes compradores estadunidenses. Já países asiáticos têm crescido na divisão internacional do trabalho na indústria de confecção, seja porque os grandes compradores estadunidenses e europeus têm realocado sua produção para esta região de custo de trabalho inferior (freqüentemente via subcontratação), seja por causa do conhecido Modelo Triangular: antes as empresas dos denominados Tigres Asiáticos eram

fornecedoras diretas dos grandes compradores dos Estados Unidos (por exemplo) e no período mais recente passaram a subcontratar em países como Indonésia, Vietnã. Assim, os Tigres Asiáticos passam a ocupar uma posição intermediária.³⁶

Em termos sintéticos, a essência da manufatura triangular consiste na passagem dos pedidos de um grande comprador (por exemplo, um varejista estadunidense) a um fornecedor (por exemplo, um dos Tigres Asiáticos – Hong Kong, Coréia do Sul). Este fornecedor repassa alguns ou todos os requisitos e especificações de produção às fábricas afiliadas em um determinado país de mais baixo custo do trabalho (como Indonésia, China, Vietnã). Essas fábricas podem ser as próprias subsidiárias do fornecedor do Tigre Asiático, uma *joint-venture* ou mesmo uma subcontratada. O triângulo se encerra quando as mercadorias são transportadas diretamente ao grande comprador estrangeiro, no caso, um varejista estadunidense (Gereffi, 1994). Uma das implicações pode ser, por exemplo, que o país (Tigre Asiático) desenvolva novas funções produtivas (como as funções de *design*, ou de marcas regionais, não mais concentradas no comprador estrangeiro) e não apenas as capacitações produtivas.

Gereffi (2001) mostra que, entre 1990 e 1998, as importações estadunidenses de confecções aumentaram de 24,7 para 50,4 bilhões de dólares. Somente a China e o México forneceram mais de 10% das importações de confecção realizadas pelos Estados Unidos em 1998, sendo que em 1990 o México era responsável por menos de 1% da origem das importações do segmento de confecção dos Estados Unidos. Na contracorrente deste desempenho, entre 1990 e 1998, países como Hong Kong, Coréia do Sul e Taiwan perderam participação direta nas importações no segmento de confecção realizadas pelos Estados Unidos. Já as regiões da América Central e Caribe aumentaram suas participações.

2.5. OS PRINCIPAIS DETENTORES DOS GANHOS E QUE COMANDAM A INDÚSTRIA TÊXTIL-VESTUÁRIO NO MUNDO

Uma dimensão fundamental para a compreensão da reorganização da produção e do trabalho e da configuração internacional da cadeia têxtil-vestuário mundial é a dimensão abordada por Gereffi (1994, 1999, 2002), que procura mostrar como os grandes compradores (varejistas, comercializadores e produtores com marcas) formaram redes de produção

³⁶ Também existem casos de empresas na região de Torreon, no México, que estão assumindo esta posição e passaram por um processo de “progressão industrial”.

estabelecidas nos principais países exportadores, especialmente nos NICs. A atenção e o interesse particular aqui são as cadeias comandadas por compradores³⁷, caso típico da cadeia têxtil-vestuário. Nas indústrias que compõem essas cadeias, os grandes varejistas, comercializadores e produtores detentores de marcas possuem o papel principal na configuração de redes descentralizadas de produção numa ampla gama de regiões/países exportadores, freqüentemente localizados no chamado Terceiro Mundo (Gereffi, 1994).

Dedicamos agora algumas linhas à atuação destes grandes compradores mundiais, que comandam a cadeia têxtil-vestuário. Busca-se abordar as configurações produtivas onde atuam estas grandes empresas, em especial focando três grandes mercados mundiais (Estados Unidos, Europa Ocidental e Japão), e o processo de aprendizado, com desenvolvimento e ganhos de capacidades em *design*, *marketing*, marcas (ainda que freqüentemente regionais), canais de comercialização, observado nos NICs Asiáticos.

As empresas que comandam a cadeia têxtil-vestuário podem ser classificadas, usando a tipologia de Gereffi, em:

- produtores com marca (*branded manufacturers*);
- comercializadores com marca (*marketers*);
- varejistas com marca (*retailers*).

Nos próximos três parágrafos, passa-se a defini-las e especificá-las, com base em Gereffi (1994, 1999 e 2002), Fleury *et al.* (2001) e Cruz-Moreira (2003).

Os produtores com marca são, tipicamente, as cadeias lideradas por produtores, mas há algumas empresas industriais (produtoras com marca) que lideram as cadeias comandadas por compradores, como a de artigos de vestuário. Estes produtores com marca são empresas que primeiramente se dedicavam à produção de vestuário, desde a compra de tecidos até a comercialização, e foram ao longo do tempo e de seu processo de acumulação concentrando os seus recursos nas etapas e funções mais a jusante da cadeia, como marcas, *design*, *marketing*, coordenação dos fornecedores e comercialização. Os casos emblemáticos são a empresa estadunidense Levi Strauss & Co e a europeia Benetton. Estas empresas, com seu intenso processo de acumulação de capital, muitas vezes centenário, fazem investimentos em tecnologias de ponta, como *Electronic Data Interchange*, para controle da cadeia de fornecedores e para

³⁷ Como abordado no Capítulo 1, Gereffi em seus trabalhos aborda dois tipos de configuração de cadeias produtivas (ou de valor): cadeias comandadas por produtores, caso típico da indústria automobilística, e cadeias comandadas pelos compradores, caso típico as indústrias de brinquedos, calçados, vestuário.

informações de mercado. “Além de serem usuárias de tecnologias geradas em outros setores, como as indústrias químicas produtoras de fibras e insumos para o acabamento, na produção de máquinas especializadas, da Tecnologia da Informação – TI e das tecnologias de gestão do varejo, elas conseguem investir em aplicações tecnológicas para a *mass customisation*, como os *Body Scanners* e as nanotecnologias, que permitem a fabricação de fibras e tecidos inteligentes³⁸, revolucionando a logística e o funcionamento da cadeia de fornecimento nestas indústrias” (Cruz-Moreira, 2003:134).

Já os comercializadores com marca, que vêm ganhando crescentemente amplitude, não se envolvem com a produção propriamente dita, dirigem os seus esforços diretos para as etapas e funções a jusante da cadeia têxtil-vestuário de *design*, *marketing* e comercialização. O valor da marca juntamente com a coordenação e a logística da cadeia de fornecedores são os ativos fundamentais deste tipo de empresas, que já na sua origem nasceram globais, como a Nike ou a Liz Clairborne.

O terceiro tipo de empresas que comandam a cadeia têxtil-vestuário corresponde aos varejistas com marca, que por serem detentores de canais de comercialização (fundamental e estratégica para a cadeia têxtil-vestuário) e crescentemente com marcas próprias, estão cada vez mais comandando os elos da cadeia a montante (entre eles, as atividades manufatureiras), concentrando-se nas funções de *design*, negociação com fornecedores e gestão de marcas. Casos típicos destes varejistas são as empresas estadunidenses The Gap (The Limited e Victoria’ Secret) e as européias C&A e Marks & Spencer.

No período recente tem-se intensificado a concorrência entre estas grandes empresas que vêm, crescentemente, aumentando seu comando na cadeia têxtil-vestuário mundial. Com efeito, nesta fase atual cada vez mais as atividades produtivas são dispersas globalmente, ou seja, a competição se dá em âmbito global. Entretanto, ao mesmo tempo em que as empresas estão desverticalizando suas atividades produtivas, dispersando-as em âmbito global, seja deslocando-as (via subcontratação ou investimentos) para a Ásia ou América Central e Caribe ou Países do Norte da África ou Leste Europeu, as atividades de alto valor e que garantem maior controle e

³⁸ São resultado de alterações nas moléculas dos fios, visando atingir produtos com requisitos além das condições normais (convencionais). Assim, já se desenvolveram fios que têm o intuito de proteger dos raios solares (raios UVA e UVB), tecidos que promovem uma aceleração da troca térmica, ou seja, retiram o suor da parte interna do tecido e o transferem para a parte externa com maior rapidez que os tecidos convencionais (particularmente importantes para roupas esportivas) ou, ainda, fios com capacidades de absorção e retenção do suor do corpo sem manchar a roupa.

ganhos na cadeia têxtil-vestuário estão cada vez mais concentradas nestas grandes empresas (varejistas, comercializadores e produtores com marcas) dos países desenvolvidos/centrais e os próprios varejistas e comercializadores com marcas estão mais concentrados. Em outras palavras, os fornecedores estão cada vez mais dispersos, enquanto os compradores mais concentrados e centralizados, não necessariamente do ponto de vista geográfico, mas da concentração e centralização do capital.

Este quadro, porém, não é estático ou invariável. Por um lado, quando uma empresa de um país em desenvolvimento se insere na cadeia têxtil-vestuário mundial, isso pode significar ganhos de capacidades, etapas e funções para atender os padrões e especificações do contratante/comprador, no caso um varejista, comercializador ou produtor com marcas. Frequentemente há aumento da eficiência do processo produtivo, da qualidade dos produtos. Por outro, quando uma empresa de um país em desenvolvimento se insere na cadeia têxtil-vestuário mundial pode retroceder em algumas etapas produtivas e funções corporativas, em especial as que criam e agregam maior valor. Por exemplo, se havia alguma atividade incipiente de *design* nesta empresa de um país em desenvolvimento pode ser assumida pelo comprador/contratante (grande comprador) e ser encerrada. Isso é particularmente importante para se pensar e entender a (re)inserção internacional dos países em desenvolvimento.

Citam-se dois casos, com base em Gereffi (2002), em que a inserção dos países em desenvolvimento pode ser mais ativa, com reais ganhos para a empresa fornecedora, ou em que os países em desenvolvimento podem receber investimentos produtivos nesta inserção:

- na Ásia, empresas manufatureiras que apenas se dedicavam às atividades produtivas (modelo *full-package* ou OEM - *Original Equipment Manufacturer*), fornecendo os produtos aos grandes varejistas mundiais com marcas, passaram a desenvolver e vender suas próprias marcas;
- grandes empresas estadunidenses declararam que irão instalar plantas no México, em lugar de qualificar os fornecedores desta região, pois segundo seus argumentos apenas 1/3 das empresas têxteis mexicanas estão aptas a atender os padrões de qualidade e volume requisitados pelos grandes compradores estadunidenses.

Cabe aqui frisar que os grandes compradores, que frequentemente não têm qualquer capacidade produtiva (e os que a têm concentram o seu uso apenas em testes e protótipos) estão cada vez mais adquirindo um papel central e crescente na configuração e (re)configuração da

cadeia têxtil-vestuário mundial. Estes grandes compradores são majoritariamente norte-americanos e europeus, mas já há significativas empresas nos NICs Asiáticos, como a Giordano³⁹, marca mais famosa de Hong Kong, que vêm tendo significativos avanços nas etapas e funções produtivas da cadeia têxtil-vestuário.

No âmbito internacional, duas principais configurações produtivas da cadeia têxtil-vestuário, em especial do segmento de confecção, merecem mais algumas considerações: a primeira configuração é a constituída a partir da atuação dos grandes compradores estadunidenses e a segunda é fruto dos grandes compradores europeus da cadeia têxtil-vestuário, abordadas a seguir:

- em 1999, as principais regiões fornecedoras de produtos do segmento de confecção para os varejistas, comercializadores e produtores dos Estados Unidos são Ásia (com destaque para China e Hong Kong), México, América Central e Caribe, sendo que o México e os países da América Central e Caribe (Guatemala, El Salvador e Honduras) têm adquirido participação crescente nas importações de confecção dos Estados Unidos entre 1990 e 1999, enquanto Coréia do Sul, Taiwan e Cingapura perderam significativamente participação no mesmo período. Nesta configuração liderada pelos compradores estadunidenses, os varejistas e comercializadores com marcas dos Estados Unidos têm claramente o controle sobre o *design* e o *marketing* no segmento de confecção, enquanto as empresas mexicanas estão ganhando capacidades para coordenar e manter a rede de produção de confecção. Entretanto, grandes produtores têxteis estadunidenses (com marca) estão fazendo pressão para integrar um amplo pacote de serviços de confecção *vis à vis* pequenas empresas de confecção mexicanas subcontratadas, que fornecem alguns serviços e podem encerrar suas atividades, sendo estas atividades incorporadas por grandes empresas estadunidenses (Gereffi, 2001);
- a Ásia (em especial China e Hong Kong), os países do Leste Europeu e do Norte da África, além dos fluxos intra-Europa, são as principais regiões de origem das importações de confecção realizadas pela União Européia, destacando ganhos em participação expressivos dos países do Leste Europeu entre 1990 e 1999 (Gereffi, 2002). Com relação às etapas e

³⁹ Como coloca Cruz-Moreira (2003), esta empresa “a partir de uma base de fábricas de vestuário, desenvolveu sua rede de comercialização: 200 lojas em Hong Kong e China, e mais de 300 lojas de varejo espalhadas pelo sul da Ásia e Coréia. A Giordano, recentemente, entrou nos Estados Unidos através da aquisição das marcas Tommy Hilfiger e Liz Clayborne.”

funções desenvolvidas pelos fornecedores nas cadeias têxteis e de artigos de vestuário, Graziani (1998) mostra que as empresas do Leste Europeu realizam majoritariamente as atividades produtivas e as empresas contratantes italianas mantêm as funções anteriores e posteriores à fabricação, funções de alto valor, como *design*, *marketing*, comercialização.

É importante adicionar e destacar que a natureza e a organização destas configurações são semelhantes. O que muda são os atores, sobretudo, os fornecedores. Ou seja, são os poucos e grandes compradores de marca europeus e estadunidenses que regem a cadeia têxtil-vestuário e ditam sua configuração mundial. Esta configuração mundial é uma só, uma grande cadeia de reprodução e acumulação de capital apropriada por grandes produtores, comercializadores e varejistas de marcas em dimensões mundiais, com formato organizacional e áreas de concentração definidos.

Com relação a esta configuração mundial da indústria têxtil-vestuário comandada por grandes compradores de marca, sobretudo estadunidenses e europeus, cabe tecer mais algumas considerações. A indústria têxtil-vestuário não só mantêm as funções intangíveis nos países desenvolvidos e subcontratam as atividades produtivas em países subdesenvolvidos com trabalho barato e desorganizado. Muitas vezes, mesmo os segmentos de roupas “mais sofisticados” e de maior valor, ou seja, de “ponta da indústria da moda”, estão ancorados na super-exploração do trabalho dentro das fronteiras territoriais destes países, freqüentemente nos centros urbanos destes países desenvolvidos.

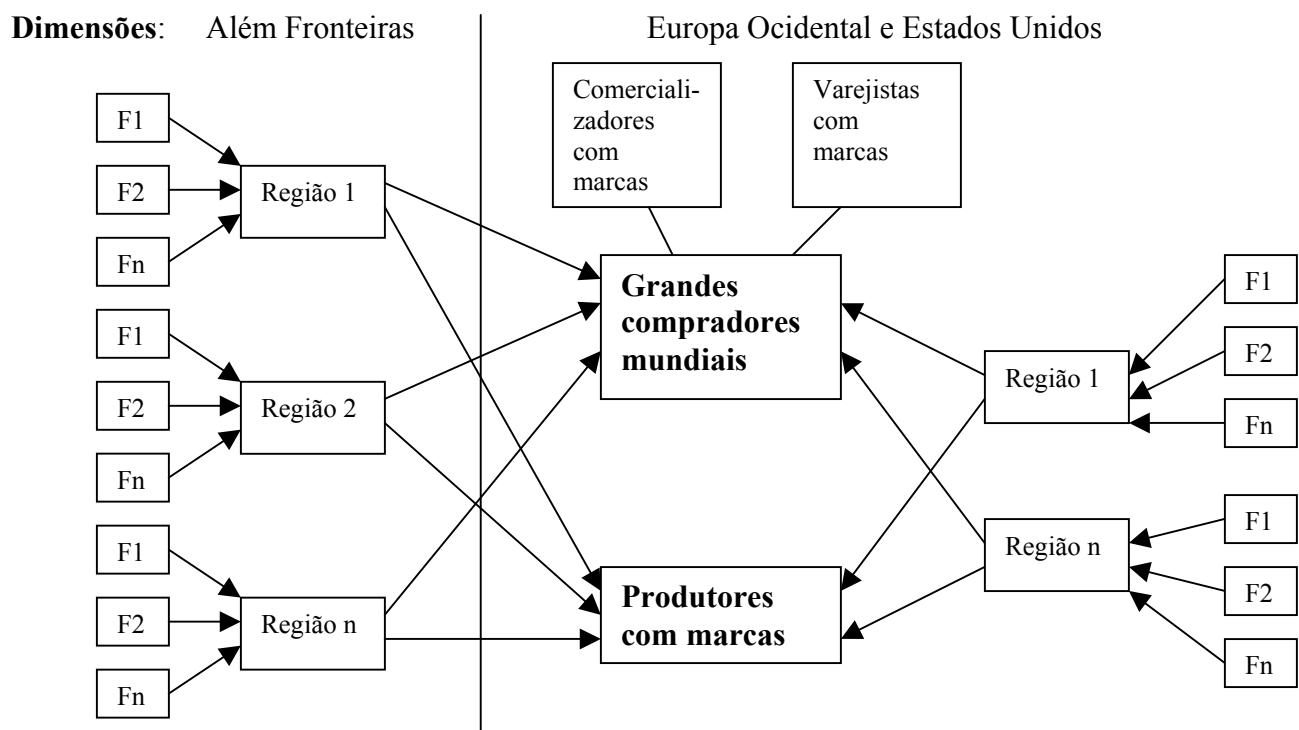
O caso da indústria de produtos de moda nos grandes centros dos Estados Unidos é emblemático. O mercado dos produtos de moda e suas cadeias produtivas têm seus centros de comando e decisão nos grandes centros urbanos da Europa (Paris, Londres e Milão) e dos Estados Unidos (Nova Iorque, Los Angeles e Miami). Nestes grandes centros urbanos nos Estados Unidos observa-se uma migração das atividades produtivas (industriais) para outras regiões através da externalização da produção da indústria têxtil-vestuário. No entanto, a indústria da moda e seu centro de decisão e comando permanecem nestes. Um elemento adicional é que, com base em Garcia e Cruz-Moreira (2003), que se basearam em Palpacuer (2002), Bonanchic e Appelbaum (2000) e Bonacich (2002), tanto em Nova Iorque como em Los Angeles a indústria de produtos de moda mantêm sua reprodução e acumulação não só desenvolvendo produtos, *design*, entre outras atividades imateriais que mantêm o controle e são agregadoras de valor, mas estão ancoradas, freqüentemente, na afluência de imigrantes, na precarização das

relações de trabalho e, em última instância, na super-exploração do trabalho dentro das dimensões destes grandes centros urbanos.

Por fim, especifica-se um pouco mais sobre como as grandes empresas que comandam a cadeia têxtil-vestuário operam suas atividades, precisamente como distribuem e/ou controlam suas atividades no âmbito mundial. Viu-se até agora que os grandes compradores e produtores com marcas controlam as atividades intangíveis e subcontratam cada vez mais o processo fabril. Só que este processo ganha alguns contornos e complexidades. Estas grandes empresas externalizam o processo produtivo freqüentemente via subcontratação, procurando estabelecer relações de subcontratação com várias empresas e em regiões diferentes (Figura 2.1). Ainda que isso não ocorra em muitos casos efetivamente, os grandes produtores e compradores de marcas induzem as empresas subcontratadas a pensar sobre esta configuração. Ademais, não apenas subcontratam mundialmente, mas também domesticamente (Figura 2.1).

Figura 2.1

Esboço da Configuração da Indústria Têxtil-Vestuário Mundial



Fonte: elaboração própria, com inspiração nos trabalhos de Garcia (2003) e Gereffi (1994).

Legenda: F – Fornecedor.

N – vários casos, ou seja, vários fornecedores ou várias regiões.

Desta forma, estes grandes compradores e produtores com marcas distribuem territorialmente seu processo fabril para várias empresas subcontratadas e, em virtude da concorrência entre as subcontratadas (os fornecedores, ilustrados na Figura 2.1), conseguem estabelecer condições privilegiadas nos seus “contratos”. Também como exposto acima, não só subcontratam em países com trabalho barato, mas atingem isso mesmo no interior dos grandes centros urbanos, como o caso abordado na indústria de produtos ligados à moda nos Estados Unidos (como em Nova Iorque e Los Angeles).

* * *

Em suma, as funções produtivas, mais precisamente corporativas (marcas globais, *marketing*, desenvolvimento de produtos, *design*, canais de comercialização, capacidade de coordenação da cadeia/gestão dos fornecedores e aportes financeiros), estão majoritariamente concentradas nos grandes compradores mundiais, notoriamente nos estadunidenses e europeus, ou seja, nos países desenvolvidos. São estas funções que proporcionam maior comando na atual divisão internacional do trabalho da cadeia têxtil-vestuário e, por conseguinte, garantem maiores ganhos e apropriabilidade ao longo da cadeia têxtil-vestuário. Com efeito, detêm maiores parcelas dos lucros, gerados mundialmente.

No rol dos denominados países em desenvolvimento, contrariamente ao retratado acima, em que empresas mexicanas e do Leste Europeu majoritariamente conseguem apenas avanços e ganhos de capacidades nas atividades de produção propriamente dita, têm-se observado expressivos avanços, especialmente nos NICs Asiáticos, onde empresas têm conseguido uma inserção menos subordinada na cadeia mundial, desenvolvendo capacitações em funções de maior valor, as funções intangíveis, como *design*, *marketing*, marcas próprias e canais de comercialização.⁴⁰

⁴⁰ Cruz-Moreira (2003:140) mostra, com base em Gereffi (1999a), empresas que conseguiram desenvolver amplas redes de comercialização na Ásia ao passo que permaneciam sendo fornecedoras para os varejistas do Ocidente, como o caso da “cadeia de roupas femininas Episode, controlada pelo Hong-Kong's Fang Brothers Group, um dos maiores fornecedores OEM para a Liz Clairbone nos anos 70 e 80, com lojas em 26 países, das quais apenas um terço na Ásia”.

2.6. ALGUNS ELEMENTOS SOBRE AS PRINCIPAIS CONFIGURAÇÕES NACIONAIS DA INDÚSTRIA TÊXTIL-VESTUÁRIO

As configurações nacionais/regionais, na chamada “globalização”, são indissociáveis da cadeia produtiva têxtil-vestuário mundial, com liderança de grandes empresas (no caso varejistas, produtores e comercializadores, freqüentemente com marcas). Da mesma forma, as configurações nacionais dependem da formação dos blocos comerciais (com os acordos especiais comerciais) e da estrutura industrial dos países. Assim, entende-se aqui que a configuração da indústria têxtil-vestuário no mundo está fortemente influenciada não apenas pelo aparato institucional/regulatório, mas também pela estrutura industrial dos países, com suas especificidades na sua constituição histórica.

Com relação à primeira dimensão, aparato institucional/regulatório, pode-se dizer, por exemplo, que a indústria têxtil-vestuário mexicana está fortemente ligada à constituição da Alcan (Nafta) e de acordos especiais. Segundo esses acordos, os Estados Unidos exportam tecidos pré-cortados e outras matérias-primas para o México, que realiza a confecção e re-exporta os produtos finais para o mercado estadunidense, sob condições privilegiadas. Nessa mesma direção, também podem ser incluídos os países do Caribe que têm vantagens de acesso ao mercado dos Estados Unidos com as grandes confecções especializadas em fornecer para o mercado estadunidense (as Zonas Processadoras para Exportação - ZPEs caribenhas desenvolveram nichos de exportação altamente especializados, como roupas íntimas).

Os países da Europa Central e Oriental, incluindo a Turquia, possuem acesso privilegiado ao mercado europeu por via do chamado *Outward Processing Trade* (OPT). O OPT compreende a exportação de tecidos para os países vizinhos, com custos inferiores, em especial o custo do trabalho, para serem confeccionados e re-exportados para a União Européia, sob tarifas apenas sobre o valor adicionado, quando são aplicadas. Em muitos casos, nem é feita a aplicação (Gorini, 2000).

Já a segunda dimensão, constituição histórica da estrutura industrial dos países, mostra-se muito relevante para entender as configurações nacionais/regionais. Pode-se dizer que a forma como se constitui a indústria têxtil-vestuário na Itália, fortemente associada às pequenas e médias empresas nos chamados distritos industriais italianos, é um elemento explicativo para que essa indústria seja intensiva em *design* e moda e, por conseguinte, hoje esteja na fronteira da chamada indústria da moda. Uma indústria com esta configuração dificilmente sobreviveria se não fizesse esforços em diferenciação de produto, com desenvolvimento de atividades de *design*, por

exemplo. Em última instância foi a forma encontrada pelos agentes para sobreviverem. Essas pequenas e médias empresas formam as conhecidas aglomerações industriais, que são apoiadas por intensas políticas governamentais de fomento ao complexo têxtil-vestuário italiano. Ressalta-se que a indústria têxtil-vestuário italiana atualmente é constituída não somente de pequenas empresas, mas também de empresas com grandes dimensões.⁴¹

A constituição da estrutura industrial dos NICs Asiáticos, onde existe uma forte ênfase na exportação – em contraposição aos países latino-americanos (como é o caso do Brasil), que sempre tiveram como principal *locus* de acumulação o mercado interno –, contribuiu para o desenvolvimento de capacidades de constituição e coordenação de canais de comercialização, como é o caso de empresas como a Giordano, de Hong Kong.

Na divisão internacional do trabalho de etapas e funções da indústria têxtil-vestuário, os casos mais típicos de divisão entre os países desenvolvidos e os países em desenvolvimento ocorrem quando empresas de países em desenvolvimento compram insumos têxteis dos países desenvolvidos e reexportam os produtos confeccionados. Assim, “este esquema é a base, por exemplo, da relação de comércio têxtil entre os Estados Unidos e países da CBI (*Caribbean Based Initiative*) e também comum entre Europa e Turquia e países do leste europeu e África do Norte e ainda, entre os ‘Tigres Asiáticos’ e outros países mais pobres da Ásia e da América Central. Por exemplo, grandes empresas da Coreia do Sul têm filiais que fazem as confecções na República Dominicana, de onde os produtos são enviados para o mercado dos Estados Unidos” (Prochnik, 2002:21).

Essa estratégia das empresas coreanas em investir na América Central e no Caribe já estava presente nos final dos anos 1980 com o intuito de transcender as cotas impostas pelos países desenvolvidos e, no caso de serem fornecedoras para os grandes compradores estadunidenses, ter a possibilidade de atender os pedidos, com suas cada vez mais rigorosas especificações, de forma rápida e eficiente (Mytelka, 1991). Para Prochnik (2002), “baixo custo do trabalho e proximidade com o mercado de destino são as variáveis chaves deste processo”.

No Brasil, o fato de a indústria têxtil-vestuário apresentar uma estrutura densa e diversificada⁴², com todos os elos das cadeias produtiva têxtil-vestuário (como raros países em

⁴¹ O autor agradece a contribuição do Prof. Renato Garcia no sentido de precisar o formato e natureza da indústria têxtil-vestuário italiana, mas o isenta de responsabilidades perante os argumentos expostos aqui neste parágrafo.

⁴² Muito desta estrutura decorre do período de Substituição de Importações, ainda que possivelmente tenha apresentado sérias deficiências e excessos cometidos.

desenvolvimento possuem), permite compreender por que essa indústria é competitiva nos segmentos industriais do complexo têxtil mais integrados no mercado estadunidense e “apresenta uma reduzida capacidade competitiva em todos aqueles segmentos em que caracteristicamente impera a segmentação do processo com deslocalização de etapas intensivas em trabalho para áreas (países, regiões) onde o seu custo é reduzido...” (Furtado, 2003b).

Neste sentido, cabe mencionar que a indústria têxtil-vestuário brasileira não se encaixa, em linhas gerais, em nenhum perfil previamente caracterizado da divisão internacional do trabalho abordado na dimensão internacional deste capítulo. Isso se deve à natureza e especificidade da constituição da indústria têxtil-vestuário no Brasil fortemente marcada pelo processo de substituição de importações, combinada a um ambiente de proteção comercial até final dos anos 1980, e à forma como foi realizada a abertura, com intensificação dos seus efeitos pela sobrevalorização cambial em 1994 (Plano Real).

Com o intuito de especificar e desenvolver esta afirmação, dois elementos constitutivos desta realidade merecem ser destacados: o primeiro é o mercado interno, historicamente principal *locus* de acumulação desta indústria; e o segundo é a estrutura da renda, extremamente concentrada.

A estrutura da renda impacta diretamente a segmentação do mercado na indústria têxtil-vestuário. Em segmentos de renda mais alta, a diferenciação de produto tem um impacto maior, enquanto em segmentos de renda baixa o preço dos produtos é primordial.

Desta maneira, o padrão e a forma de inserção internacional da indústria têxtil-vestuário brasileira parecem distintos dos países do Sudeste Asiático, pelo processo de industrialização com ênfase nas exportações combinado com políticas que exigiam uma contrapartida do capital privado; do México, em função da Alcan (Nafta) e da estrutura das *maquiladoras*; dos países do Norte do Continente Africano, que desenvolvem mais atividades não integradas; da China, pela sua estrutura sócio-econômica com custo do trabalho muito baixo e, finalmente, dos países do Leste Europeu, o principal *locus* de investimentos das empresas européias (em especial italianas), por sua estrutura estar marcada pelo regime OPT- *Outward Processing Trade*, que também tem como elemento o baixo custo da força de trabalho.

A estrutura industrial do complexo têxtil-vestuário no Brasil é densa e diversificada, característica que contribui para uma constituição e inserção em atividades mais integradas industrialmente. Mas também apresenta forte heterogeneidade, com empresas de vários tamanhos

e de distintas capacitações industriais e tecnológicas. Ademais, há fortes evidências de não coordenação da cadeia têxtil-vestuário, fato marcante, pois a competitividade da indústria têxtil-vestuário cada vez mais depende de todos os elos da cadeia e não apenas de um ou outro grupo de empresas.

CAPÍTULO 3

A INDÚSTRIA TÊXTIL-VESTUÁRIO NO BRASIL

3.1. TRANSFORMAÇÕES MARCANTES DA INDÚSTRIA TÊXTIL-VESTUÁRIO NO BRASIL

O Brasil possui praticamente todos os elos da indústria têxtil-vestuário, fato raro entre os países em desenvolvimento. A cadeia integra atividades desde a produção de fibras/filamentos até o segmento de confecção, assim como os diversos tipos de produtos. É possível ampliar este campo para incluir a produção de fibras naturais e a pesquisa agrícola que a sustenta. A indústria têxtil foi a mais importante no setor de transformação no Brasil até o ano de 1939. Esta indústria (constituída de produtos de algodão, juta, lã, seda e linho) empregava, em 1907, 34,2% dos trabalhadores na indústria de transformação, continha 40,2% do total da força motriz instalada e 40,4% do total do capital investido. A participação da indústria têxtil no total do valor adicionado na indústria de transformação foi, em 1919 e 1939, respectivamente, de 25,2 e 20,6%, colocando-se logo após a indústria de processamento de alimentos (Suzigan, 1986).

Atualmente, a indústria têxtil-vestuário apresenta participação bem mais modesta, mas ainda permanece como grande geradora de emprego e renda no país. Em 2001 representou apenas 1%⁴³ do valor adicionado (a preços básicos – IBGE/Departamento de Contas Nacionais) da indústria de transformação (em 1991 representava 2%), mas era responsável por 22,98% dos ocupados na indústria de transformação (15,12% do total da indústria) (Tabelas 3.1 e 3.2).

⁴³ Número questionado quanto a sua autenticidade. Aparentemente é muito baixo.

Tabela 3.1

Participação da Indústria Têxtil-Vestuário no Valor Adicionado (a Preços Básicos) da Indústria de Transformação - em %					
	1991	1993	1994	1995	1996
Indústria Têxtil	1,2	1,1	0,9	0,8	0,7
Fabricação de Artigos do Vestuário e Acessórios	0,8	0,7	0,6	0,6	0,6
Total Têxtil-Vestuário	2,0	1,8	1,6	1,5	1,3
	1997	1998	1999	2000	2001
Indústria Têxtil	0,6	0,6	0,5	0,5	0,4
Fabricação de Artigos do Vestuário e Acessórios	0,5	0,5	0,7	0,8	0,6
Total Têxtil-Vestuário	1,1	1,0	1,2	1,3	1,1

Fonte: elaboração própria a partir dos dados do IBGE/ Departamento de Contas Nacionais

A indústria têxtil-vestuário brasileira teve significativas transformações na década de 90, sendo que o cenário macroeconômico – marcado pela abertura combinada com a valorização cambial do Plano Real – foi muito relevante para estas mudanças. O mercado doméstico trafegou de uma situação fortemente protegida, até o final dos anos 80, para uma exposição à concorrência externa.

Tabela 3.2

Pessoal Ocupado na Indústria Têxtil-Vestuário (1992 a 2001)					
Atividades	1992	1993	1994	1995	1996
Partic. Têxtil-Vestuário na Ind. de Transformação (em %)	22,54	23,37	23,47	23,54	22,96
Partic. Têxtil-Vestuário no Total da Indústria (em %)	15,13	15,54	15,80	15,95	15,32
Partic. Têxtil na Ind. de Transformação (em %)	4,36	4,31	4,14	3,71	3,09
Partic. Vestuário na Ind. de Transformação (em %)	18,17	19,07	19,33	19,83	19,87
Atividades	1997	1998	1999	2000	2001
Partic. Têxtil-Vestuário na Ind. de Transformação (em %)	21,59	21,50	22,13	22,60	22,98
Partic. Têxtil-Vestuário no Total da Indústria (em %)	14,08	13,52	14,14	14,78	15,12
Partic. Têxtil na Ind. de Transformação (em %)	3,03	3,03	3,08	2,99	2,92
Partic. Vestuário na Ind. de Transformação (em %)	18,56	18,48	19,05	19,61	20,07

Fonte: elaboração própria a partir dos dados do IBGE/ Departamento de Contas Nacionais

Na dimensão da indústria têxtil-vestuário, as alíquotas de importação dos produtos deste setor foram significativamente reduzidas e sem qualquer plano de reestruturação industrial⁴⁴. Isso castigou o setor, especialmente em suas vendas no Brasil e em sua competição no exterior. Dois elementos são constitutivos deste quadro: a taxa de câmbio sobrevalorizada e os baixos preços aos quais são vendidos os produtos chineses e asiáticos de uma forma geral. O resultado, neste contexto, foi um forte crescimento das importações, com o qual a indústria têxtil-vestuário a partir de 1995 apresenta déficits comerciais (Tabela 3.6).

Tabela 3.3

Importações efetivas de tecidos planos de fibras artificiais e sintéticas - Brasil	
Ano	Tonelada/ano
1991	2.153
1992	3.279
1993	11.334
1994	34.170
1995	82.149
1996	33.650
1997	30.515
1998	14.328

Fonte: SINDITEC (1998) *apud* IEL, CNA e SEBRAE (2000).

Observou-se um forte crescimento das importações de fibras de algodão em meados dos 1990 em função da praga do bicudo que atingiu a produção nacional de algodão, assim como um notório crescimento das importações de tecidos de fios artificiais e sintéticos (Tabela 3.3), em que os países do sudeste asiático são muito competitivos, sendo que o segmento de tecidos planos sintéticos foi o mais afetado, especialmente a região de Americana, onde ocorreu uma redução drástica do número de empresas e de postos de trabalho (Tabelas 3.4 e 3.5). Entre 1990 e 1998 o número de tecelagens em Americana reduziu-se pela metade. Esta redução do número de unidades produtivas foi acompanhada por uma expressiva contração dos postos de trabalho na região (Tabela 3.5).

⁴⁴ A este respeito, Garcia (2000) faz a pertinente ressalva: “apesar do discurso liberalizante e das metas de redução das barreiras constantes nos acordos internacionais, foi verificado ao longo dos anos 80 (e também nos 90) um aumento da utilização das cotas de importação por parte dos países desenvolvidos. No caso do Brasil, ao final dos anos 80, na direção oposta da experiência internacional, foram abolidas boa parte das barreiras não-tarifárias e foi anunciada uma política de redução programada e gradual das tarifas de importação”.

Tabela 3.4

Número de empresas da região de Americana produtoras de tecidos planos de fibras artificiais e sintéticas				
Anos	Americana	Santa Bárbara d'Oeste	Nova Odessa	Sumaré
1990	827	479	126	54
1991	764	443	120	48
1992	676	395	111	41
1993	680	383	106	30
1994	475	264	70	21
1995	447	248	65	18
1996	395	195	18	12
1997	416	195	13	22
1998	425	197	21	22

Fonte: SINDITEC (1998) *apud* IEL, CNA e SEBRAE (2000).

Destaca-se que, perante a crise do algodão, num primeiro momento as empresas de fiação e tecelagem se beneficiaram pela importação do produto a baixos preços (decorrentes da expressiva oferta mundial), juntamente com a queda nas alíquotas brasileiras do produto. No entanto, num segundo momento, com a redução acentuada da safra do Paquistão (em 1995), país que está entre os maiores produtores de algodão, os preços internacionais subiram rapidamente, prejudicando a cadeia têxtil diante da impossibilidade de suprir o fornecimento de algodão domesticamente (Hiratuka e Garcia, 1995).

Tabela 3.5

Número de empregados efetivos nas tecelagens planas da região de Americana				
Anos	Americana	Santa Bárbara d'Oeste	Nova Odessa	Sumaré
1990	17.845	6.350	3.760	3.147
1991	15.532	5.461	3.384	2.321
1992	14.340	4.241	3.445	1.869
1993	10.597	4.768	3.390	1.861
1994	9.286	5.058	3.567	1.773
1995	8.540	3.395	3.317	2.491
1996	8.185	2.295	2.183	755
1997	8.725	2.340	2.201	827
1998*	8.000	2.300	2.200	800

Fonte: SINDITEC (1998) *apud* IEL, CNA e SEBRAE (2000)

*estimativa

No entanto, apenas na segunda metade dos anos 1990 foram adotadas algumas medidas para reverter este quadro de perda de competitividade, acompanhado por redução significativa do número de empresas e de postos de trabalho (notoriamente no segmento têxtil), como “incentivo à cotonicultura no Centro-Oeste, aumento (temporário) de alíquotas do imposto de importação e o estabelecimento de cotas para têxteis de origem externa” (Haguenauer, 2001:25). Precisamente, foram introduzidas salvaguardas⁴⁵ somente em 1996, que suavizaram o problema da competitividade nas exportações. Além disso, segundo estudo de Bielschowsky (1997), o setor defrontava-se, no mercado interno, com elasticidades-renda e preço da demanda extremamente baixas.

Tabela 3.6

Balança Comercial Indústria Têxtil-Vestuário (1975 a 2003)			
Ano	(em US\$ 1.000.000)		
	Exportação	Importação	Saldo
1975	535	114	421
1980	916	120	796
1985	1.001	72	929
1990	1.248	463	785
1991	1.382	569	813
1992	1.491	535	956
1993	1.382	1.175	207
1994	1.403	1.323	80
1995	1.441	2.286	-845
1996	1.292	2.310	-1.018
1997	1.267	2.416	-1.149
1998	1.113	1.923	-810
1999	1.010	1.443	-433
2000	1.222	1.606	-384
2001	1.309	1.251	58
2002	1.188	1.051	137
2003*	1.150	805	345

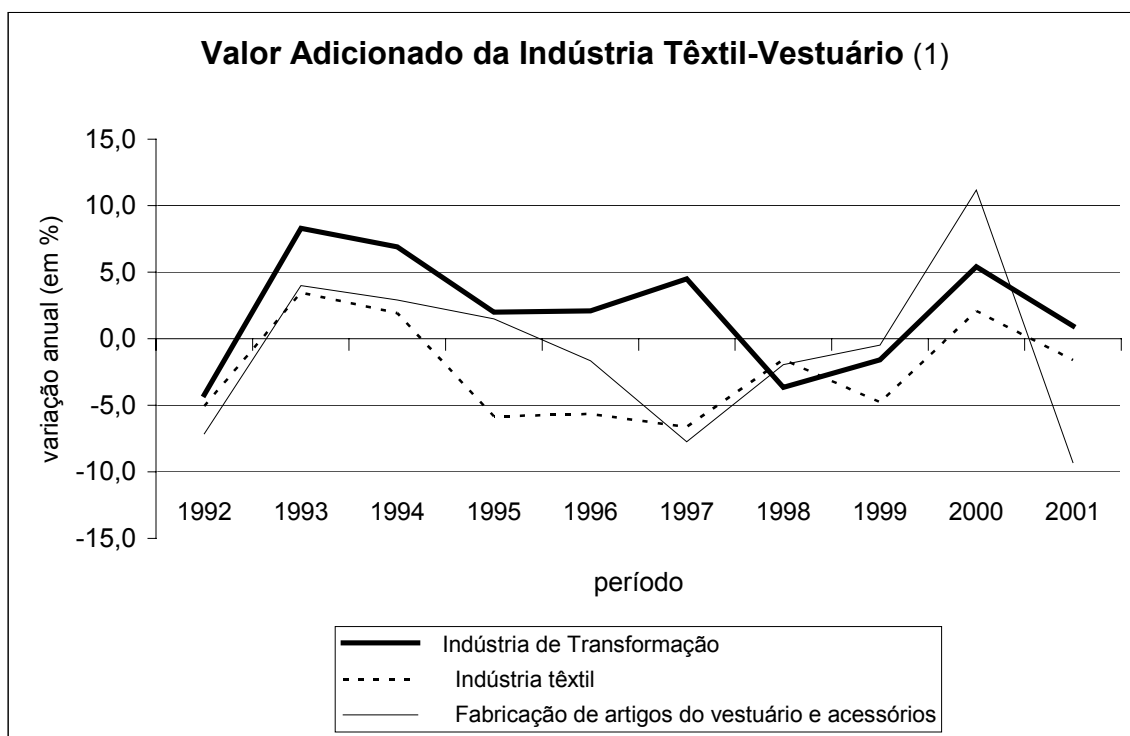
Fonte: Secex – MDIC

* dados referentes aos meses de Jan-Set de 2003.

⁴⁵ As medidas de salvaguarda visam “aumentar, temporariamente, a proteção a uma indústria doméstica que esteja sofrendo prejuízo grave ou ameaça de prejuízo grave decorrente do aumento, em quantidade, das importações, em termos absolutos ou em relação à produção nacional, com o intuito de que durante o período de vigência de tais medidas a indústria doméstica se ajuste, aumentando a sua competitividade” (www.mdic.com.br).

O desempenho da indústria têxtil-vestuário ao longo dos anos 1990 foi abaixo do já modesto resultado apresentado pela indústria de transformação brasileira como um todo. Particularmente desde 1993, a indústria têxtil-vestuário apresentou trajetória decrescente, tendo uma leve recuperação em 2000, em especial no segmento de vestuário, após a qual voltou a apresentar resultados negativos (Gráfico 3.1).

Gráfico 3.1



Fonte: elaboração própria a partir dos dados do IBGE/Departamento de Contas Nacionais.

Nota: (1) Valor adicionado a preços médios, em vol. a preços do ano anterior.

Além disso, diante de um mercado mais competitivo e com mercado interno pouco dinâmico (com retrações freqüentes), houve, desde meados da década de 1990, forte concentração da produção, especialmente nos segmentos de fiação e tecelagem, com redução expressiva no número de empresas, principalmente pequenas e médias, que têm maiores dificuldades e fragilidades financeiras para se modernizarem e se manterem ativas, uma situação em grande parte devida ao alto custo do capital e à restrição de crédito no país (Tabela 3.7).

Tabela 3.7

Número de Empresas por Segmento da Indústria Têxtil-Vestuário								
Segmentos	(em unidades)							
	1990	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001
Têxteis (1)	4.938	4.103	3.814	3.638	3.554	3.240	3.305	3.147
Fiação	1.179	659	617	550	427	389	360	360
Tecelagem	1.458	986	834	682	521	439	434	425
Malharia	3.766	3.019	2.891	2830	2.932	3.098	3.195	3250
Beneficiamento	818	508	469	380	355	305	298	280
Confeccionados	-	-	-	19.014	19.009	17.378	18.797	18.438
Vestuário	-	-	-	15.744	15.716	14.416	15.634	15.367
Meias e Acessórios	-	-	-	1.289	1.320	1.153	1.235	1.290
Linha Lar	-	-	-	1.552	1.542	1.401	1.501	1.325
Outros (2)	-	-	-	429	431	408	427	456
Total	-	-	-	22.652	22.563	20.618	22.102	21.585

Fonte: IEMI, dados referentes aos anos de 1990 a 1996, retirado de Gorini e Siqueira (1998:8), e os de 1997 a 2001 extraídos de IEMI (2002:37)

Notas: 1. A soma das partes é diferente do total em virtude da dupla contagem das empresas integradas, ou seja, há empresas que atuam em mais de um segmento. 2. Artigos técnicos e industriais.

Em termos regionais (incluindo as três regiões mais significativas – Nordeste, Sudeste e Sul), com base nos dados da RAIS, enquanto na região Sudeste reduziu-se o número de estabelecimentos, de 26.315 para 25.641 entre 1995 e 2001, nas regiões Sul e Nordeste aumentou, de 9.399 para 12.698 estabelecimentos e 3.690 para 5.355, respectivamente. As regiões Nordeste e Sul não só aumentaram suas participações no número de estabelecimentos de porte pequeno e médio, mas também nos grandes estabelecimentos que estão na faixa de tamanho de 500 ou mais empregados. Em 1995, a região Nordeste concentrava 20,3% dos estabelecimentos da indústria têxtil-vestuário com 500 ou mais empregados, a região Sudeste 53,5% e a Sul 24,1%. Em 2001 a região Sudeste perdeu participação (45,5% dos estabelecimentos com 500 ou mais empregados) e as regiões Nordeste e Sul aumentaram suas participações em empresas de grande porte. Nesse ano, 23,6% dos estabelecimentos com 500 ou mais empregados estão na região Nordeste e 30,1% na região Sul (Tabela A.4, Anexo).

Concomitantemente, observou-se uma redução significativa nos postos de trabalho, em especial no segmento têxtil (Tabelas 3.2 e 3.8). Esta redução está associada à queda no número de empresas, assim como aos esforços em modernização, com implementação de máquinas e

equipamentos mais recentes, que são poupadores de trabalho. Observa-se, neste sentido, que a indústria têxtil no Brasil se tornou mais intensiva em capital, seguindo a tendência internacional.

Tabela 3.8

Empregados por Segmento Têxtil-Vestuário no Brasil (1990 a 2001)							
Segmento/Ano	1990	1995	1997	1998	1999	2000	2001
	(em 1.000)						
Têxtil	893,8	449,4	350,9	326,3	327,2	339,3	332,2
Fiação	272,0	132,5	104,9	85,2	88,8	91,9	90,6
Tecelagem	401,0	162,3	123,2	105,6	96,9	99,2	97,7
Malharia	150,7	115,0	90,4	101,9	112,3	118,7	119,0
Beneficiamento	69,4	39,6	32,4	33,6	29,2	29,5	24,9
Confecção	1.755,8	1.468,1	1.318,1	1.237,2	1.204,1	1.233,2	1.191,8
Vestuário	1.510,9	1.209,2	1.086,0	1.013,6	992,6	1.039,9	1.006,6
Meias e acessórios	78,7	104,3	93,6	91,6	83,5	72,9	70,2
Linha Lar	131,8	121,8	109,1	104,1	99,7	95,5	91,1
Outros	34,4	32,8	29,4	27,9	28,3	24,9	24,0
Total	2.649,6	1.917,5	1.669,0	1.563,5	1.531,3	1.572,5	1.524,0

Fonte: IEMI (2001 e 2002).

Nos anos mais recentes, especialmente desde 1999 (depois da forte desvalorização cambial), vários estudos apontam que, apesar do complexo têxtil ter sido uns dos mais afetados pela abertura comercial, houve uma modernização na indústria, evidenciada tanto pela melhora nas máquinas e equipamentos (quantidade de máquinas instaladas e suas idades médias), em grande medida decorrente das significativas importações feitas (Gráficos 3.2 e 3.3 e Tabela A.2, Anexo), assim como pelo seu recente desempenho comercial⁴⁶, que a partir de 2001 voltou a apresentar superávit, fato que desde 1994 não acontecia.

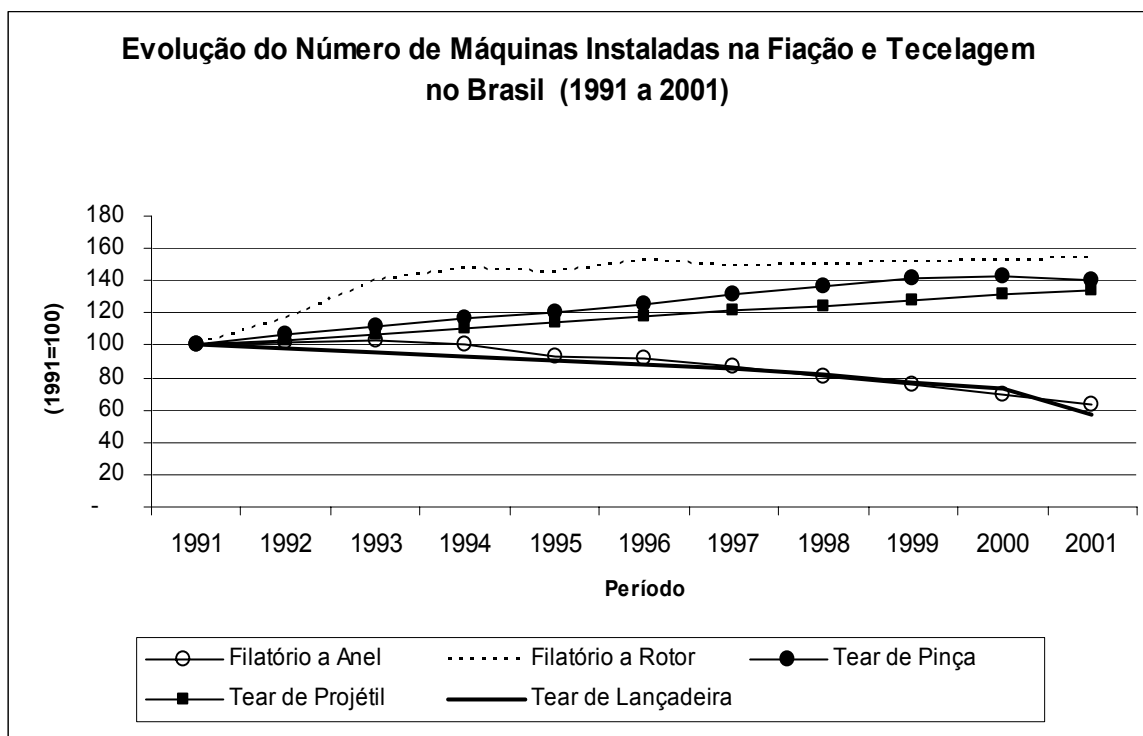
Quanto ao número de máquinas instaladas, observa-se um crescimento significativo, principalmente dos filatórios e teares mais avançados tecnologicamente, como teares a jato de ar e a jato de água (Gráfico 3.3) e também nos filatórios, em especial, os mais recentes em termos de tecnologias mais avançadas (Gráfico 3.2). Uma observação importante é que apesar de em termos absolutos os teares de lançadeiras representarem o maior número de máquinas instaladas,

⁴⁶ Um cuidado especial deve-se ter quando se analisa o desempenho comercial, pois em muitos momentos apenas reflete variações por conta do efeito cambial, sem alterações profundas na estrutura produtiva.

seu uso na tecelagem é apenas ocasional, respondendo por apenas 9% dos tecidos produzidos no país (IEMI, 2002:105).

No que se refere às idades médias, embora por tipo de máquinas muitas tenham aumentado na década de 1990, agregando-as, diminuíram. Explica-se: a idade média ao longo dos anos 1990 do tear a jato de ar, por exemplo, aumentou de 3,90 para 8,14 anos, mas a sua participação relativa nos teares instalados aumentou. Em 1990 os teares a jato de ar representavam 1,0% dos teares instalados no Brasil e, em 2001, 5,9%. A mesma tendência se verifica em outros tipos de máquinas têxteis mais “modernas”. Ademais, por exemplo, em média, os teares a jato de ar, teares a jato de água têm menos de 8 anos, enquanto os teares com lançadeiras, que são defasados tecnologicamente, têm mais de 20 anos (Tabela A.2, no Anexo). Em suma, no geral, as máquinas têxteis têm diminuído sua idade média.

Gráfico 3.2

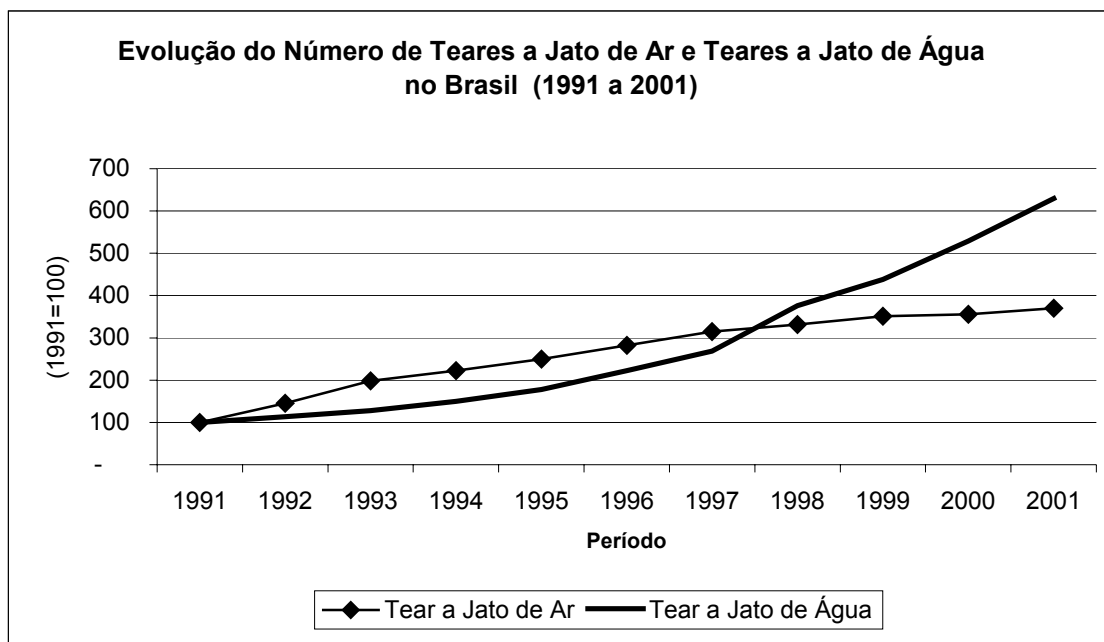


Fonte: elaboração com dados retirados dos seguintes trabalhos: 1990 - Gorini (2000) e de 1991 a 2001 - IEMI (2002)

Com relação à melhora das máquinas e equipamentos, o Brasil fez significativos investimentos na indústria têxtil-vestuário em máquinas e equipamentos na década de 1990, totalizando US\$ 6 bilhões ao longo da década, sendo US\$ 4 bilhões em importações de

equipamentos. Houve um expressivo crescimento de importações de equipamentos têxteis (filatórios, teares, máquinas de costura), que atingiram US\$ 740 milhões em 1995 (maior pico da década de 1990, sendo que o ano de pico da década de 1980 chegou a apenas US\$ 278 milhões) (Gorini, 2000). Como mostram os dados apresentados por Prochnik (2002:35), foi entre 1994-1997, período em que os preços dos produtos importados se reduziram por conta da apreciação do câmbio, que ocorreram as maiores importações de máquinas têxteis. Guardadas as devidas especificidades e tratamentos, pode-se dizer que foi o período em que ocorreu o “*mini-ciclo de modernizações*” tratado por Bielschowsky (1997).⁴⁷

Gráfico 3.3



Fonte: elaboração com dados retirados dos seguintes trabalhos: 1990 - Gorini (2000) e de 1991a 2001 - IEMI (2002)

⁴⁷ Ricardo Bielschowsky caracteriza que o período do início do Plano Real até 1997 corresponde a uma etapa “fácil” do crescimento dos mercados. Os investimentos em modernização e racionalização e a viabilidade dos investimentos em modernização, caracterizados por alto rendimento, que resultaram no que o autor intitulou de um ‘mini-ciclo de modernizações’ (1995-1997), explicam-se por três motivos: a) obsolescência do parque produtivo instalado; b) pelo fato de que a modernização se fez sobre um parque produtivo que acabava de passar por intensa racionalização; c) pela queda acentuada nos preços dos equipamentos, devido à abertura e à apreciação cambial. A etapa “difícil” seria aquela caracterizada por investimentos em expansão e em novos produtos. No comportamento tecnológico das empresas, a etapa “fácil” corresponde ao forte aumento da produtividade entre 1991-97, resultante principalmente de racionalização (1991-1994) e reposição de equipamentos (1994-1997). A etapa “difícil” corresponderia ao aumento de produtividade e competitividade através da introdução de inovações (Bielschowsky, 1997). Com relação à introdução de inovações, Coutinho e Ferraz (1993) abordam importantes fragilidades do tecido industrial brasileiro em propagar progresso técnico, e até mesmo, de aumento de plantas. Muitas destas fragilidades ainda permanecem e até se ampliaram no tecido industrial brasileiro no decorrer da década de 1990.

No entanto, é importante observar, como ressalta Garcia (2000), que, por um lado, estes investimentos resultaram em avanços na modernização do parque produtivo têxtil-vestuário, mas, por outro, esse esforço não esteve vinculado ao fortalecimento e desenvolvimento da indústria nacional de máquinas têxteis, em que se observou desestruturação do setor, com falências de empresas e fechamentos de unidades de empresas estrangeiras.

Para se ter uma idéia, em 1990 a produção nacional de máquinas têxteis totalizou US\$ 307 milhões, despencando em 2000 para US\$ 185 milhões (Prochnik, 2002:35). Adicionalmente, os investimentos realizados na indústria têxtil-vestuário ficaram, por exemplo, abaixo dos patamares investidos pela Turquia no mesmo período, que investiu US\$ 10 bilhões apenas em importações de equipamentos para o complexo têxtil. Em 1998, no segmento de tecelagem brasileiro, 27% dos teares são sem lançadeiras, nível próximo ao observado mundialmente, em que em média 30% dos teares são sem lançadeiras, mas bem abaixo do patamar dos Estados Unidos (89% dos teares são sem lançadeiras). Já a China vem bem abaixo, com apenas 7% dos teares sem lançadeiras (Gorini, 2000).

No tocante ao desempenho comercial, após a desvalorização cambial de 1999, como mostra Prochnik (2002), tanto o segmento têxtil como o de vestuário apresentaram crescimento das exportações e uma pequena redução nas importações. Este crescimento se deu principalmente nos segmentos de algodão (ncm 52)⁴⁸ e vestuário (ncm 61 e 62). Este está vinculado à presença de grandes empresas, principalmente no segmento de cama, mesa e banho, que têm conseguido um melhor desempenho exportador (ou seja, principalmente em produtos preponderantes historicamente na pauta exportadora deste segmento), e aquele caracterizado pela recuperação da produção doméstica, principalmente pela constituição e intensificação de grandes e competitivas regiões produtoras de algodão no Centro-Oeste, fato decorrente em grande medida das políticas e incentivos adotados, como as pesquisas realizadas pela EMBRAPA. Em meados de 2000, as exportações brasileiras concentram-se em fibras de algodão e tecidos de algodão, roupas de malha (principalmente de algodão) e roupas de cama, mesa e banho. Estes segmentos totalizam, aproximadamente, 60% das exportações da indústria têxtil-vestuário do Brasil em 2001 (Tabela A.5, Anexo).

⁴⁸ Nomenclatura Comum de Mercadorias (NCM): seguindo a classificação de produtos de acordo com a Secretaria de Comércio Exterior (Secex), os produtos do complexo têxtil-vestuário estão inseridos nos capítulos 50 a 63 da NCM (61 a 63 – segmento de vestuário; o restante do intervalo engloba o segmento têxtil), considerando os códigos dos produtos a dois dígitos.

Entretanto, os saldos comerciais positivos, historicamente observados nesta indústria, no período recente, estão mais fortemente associados à queda nas importações do que ao aumento das exportações da indústria têxtil-vestuário (Tabela 3.6), como também ao desempenho superavitário do segmento de vestuário, pois o segmento têxtil ainda em 2002 apresentava déficit comercial. Apesar deste importante e recente comportamento das exportações, entre 1999 e 2001, ainda não se pode afirmar que o desempenho comercial apresenta uma trajetória sólida, sustentável. Afinal, o ano 2002, tanto no segmento têxtil como no vestuário, apresentou desempenho inferior ao ano 2001, apesar de ter crescido o saldo comercial no vestuário e diminuído o déficit no segmento têxtil por conta da queda nas importações em ambos os segmentos (Tabelas 3.6 e 3.9).

Tabela 3.9

Desempenho Comercial Indústria Têxtil-Vestuário Brasileira por Segmento (1996 A 2002)						
Ano	(em US\$ 1.000)					
	Exportação		Importação		Saldo	
	Têxtil	Vestuário	Têxtil	Vestuário	Têxtil	Vestuário
1996	816.702	479.200	1.961.734	387.672	-1.145.032	91.528
1997	820.921	449.783	1.934.006	452.981	-1.113.085	-3.198
1998	701.714	414.099	1.569.819	382.599	-868.105	31.500
1999	611.680	400.683	1.254.294	205.777	-642.614	194.906
2000	688.191	536.517	1.437.064	186.883	-748.873	349.634
2001	770.065	538.649	1.054.137	197.054	-284.072	341.595
2002	678.596	509.241	905.571	145.391	-226.975	363.850

Fonte: Secex – MDIC

Alguns elementos sobre os ganhos de produtividade da indústria têxtil-vestuário

Outro elemento de destaque da indústria têxtil-vestuário são os expressivos ganhos de produtividade na década de 1990. O aumento de produtividade nos anos 1990, não só na indústria têxtil-vestuário, mas na indústria em geral, recolocou o tema e impulsionou um intenso debate⁴⁹. Há elementos metodológicos complexos, com simplificações e distorções importantes na

⁴⁹ Uma visão do debate pode ser construída a partir da seguinte referência: FEIJÓ, C. A. e CARVALHO P. G. M. de **Produtividade Industrial no Brasil: O Debate Recente e as Fontes de Dados**. VI Encontro Nacional de Estudos do Trabalho, Abet, 1999.

mensuração da produtividade. Pela magnitude dos ganhos de produtividade observados na década de 1990, estes são minimizados pela indagação relativa a se houve ou não ganhos. “É consenso atualmente que a liberalização comercial no início da década e a estabilização dos preços a partir de 1994 e seus efeitos sobre a taxa de câmbio propiciaram mudanças na estrutura produtiva do país, com sensíveis ganhos de produtividade” (Feijó e Carvalho, 2002).

O debate sobre os ganhos de produtividade perpassa a temática de “desindustrialização” (“reprimarização”) da economia brasileira. Feijó e Carvalho (2002) levantam o argumento de que “a indústria, sob o impacto da estabilização de preços e da abertura econômica, alterou sua estrutura; ou seja, alguns setores perderam peso e outros ganharam mais expressão”. Com efeito, estes autores constataram que “a produtividade cresceu para todos, mas com mais intensidade em setores que já apresentavam, no início da década, níveis mais altos de produtividade”.

Se no Brasil a indústria como um todo teve ganhos significativos de produtividade nos anos 1990, “o mesmo não ocorre com os setores industriais, onde perderam espaço os setores da cadeia têxtil-vestuário-calçados e de metalúrgica básica, e ganharam espaço os setores químico, refino de petróleo, máquinas e equipamentos e alimentares” (Feijó e Carvalho, 2002).

Tabela 3.10

Evolução da Produtividade do Trabalho, por Atividades na Indústria					
	(1990=100)				
	1991	1993	1994	1995	1996
Indústria de Transformação	105,5	114,0	121,0	123,9	133,1
Indústria têxtil	101,4	106,1	111,6	117,7	138,6
Fabricação de artigos do vest. e acessórios	91,0	90,0	90,7	90,1	91,7
	1997	1998	1999	2000	2001
Indústria de Transformação	142,4	146,0	149,5	156,2	156,6
Indústria têxtil	134,8	147,6	142,8	136,9	138,4
Fabricação de artigos do vest. e acessórios	92,8	97,0	96,8	95,4	84,6

Fonte: IBGE/Departamento de Contas Nacionais/SDP

Nota - A produtividade do trabalho foi estimada como a razão entre a variação do valor adicionado, a preços do ano anterior, e a variação do pessoal ocupado.

Quando se analisa a indústria têxtil-vestuário por segmento, observa-se que o ramo têxtil, apesar de ter apresentado um desempenho inferior à indústria de transformação, apresentou ganhos expressivos de produtividade. No acumulado do período entre 1990 e 2001, cresceu

38,4% a produtividade do trabalho. Já no ramo de vestuário, além de ficar muito abaixo do desempenho da indústria de transformação, não se verificou ganhos de produtividade, pelo contrário, houve retração (Tabela 3.10).

Tabela 3.11

Evolução dos preços médios estimados do produto acabado no fabricante por segmento da indústria têxtil-vestuário (1991 a 2001)						
1991=100	1991	1992	1993	1994	1995	1996
Fiação (em US\$)	100,0	98,5	101,0	105,0	97,8	99,1
Tecelagem (em US\$/kg)	100,0	100,5	104,2	106,1	107,8	107,3
Confecção (em US\$/peça)	100,0	93,7	95,6	91,6	84,0	84,2
	1997	1998	1999	2000	2001	Var. (%) - 91 e 01
Fiação (em US\$)	106,6	103,7	70,5	70,9	59,3	-40,7
Tecelagem (em US\$/kg)	111,6	109,6	74,7	71,4	58,6	-41,4
Confecção (em US\$/peça)	83,2	82,1	52,5	54,4	42,7	-57,3

Fonte: IEMI; elaboração própria com dados retirados de <http://www.iemi.com.br/setorialtextil.asp>

Este desempenho do vestuário com retração significativa, em termos de ganhos de produtividade do trabalho, suscita questionamento. Um elemento que ajuda a entender este comportamento é que houve uma queda expressiva dos preços médios dos produtos de vestuário no período entre 1991 e 2001. Em 1991 os produtos do ramo de confecção custavam em média 5,24 dólares por peça, sendo que, em 2001, esse valor caiu para 2,24 dólares por peça, uma queda de 57,3%⁵⁰ (Tabela 3.11). Esta redução nos preços dos produtos do segmento de vestuário atingiu o valor adicionado, que é um dos componentes da mensuração de produtividade, pois a produtividade do trabalho é calculada pelo IBGE através da seguinte razão: variação do valor adicionado/variação do pessoal ocupado. A queda nos preços afeta o numerador que, por conseguinte, reduz a produtividade do trabalho.

Outro elemento que afeta mais gravemente o indicador de produtividade (aqui definido segundo o IBGE) no segmento de vestuário está relacionado com a terceirização de atividades produtivas, muitas vezes com trabalho informal. Os postos de trabalho informais são mais difíceis de serem capturados pelas pesquisas. Desta forma, o número de trabalhadores incorporados no

⁵⁰ Para o segmento de vestuário, os anos de 1991 e 2001 não são anos de exceção: em média, há uma tendência de queda nos preços dos produtos deste segmento para quase todos os anos (ver Tabela 3.11).

segmento de vestuário é maior que o apresentado no indicador, o que superestima o indicador de produtividade.

Tabela 3.12

Varição Anual da Produtividade do Trabalho, por Atividades na Indústria (%)					
	1991	1993	1994	1995	1996
Indústria de Transformação	5,5	8,1	6,1	2,4	7,4
Indústria têxtil	1,4	4,7	5,2	5,4	17,8
Fabricação de artigos do vest. e acessórios	-9,0	-1,1	0,7	-0,6	1,8
	1997	1998	1999	2000	2001
Indústria de Transformação	7,0	2,5	2,4	4,5	0,2
Indústria têxtil	-2,7	9,5	-3,2	-4,1	1,1
Fabricação de artigos do vest. e acessórios	1,2	4,5	-0,2	-1,4	-11,3

Fonte: IBGE/Departamento de Contas Nacionais/SDP

Nota - A produtividade do trabalho foi estimada como a razão entre a variação do valor adicionado, a preços do ano anterior, e a variação do pessoal ocupado.

Em termos de variação anual da produtividade do trabalho, observa-se que em meados da década de 1990 o segmento têxtil apresentava um desempenho melhor que o vestuário, que tinha uma forte queda, sendo que a cadeia têxtil-vestuário como um todo estava, como vimos, abaixo do desempenho da indústria de transformação. No final da década e meados de 2000, o segmento têxtil apresentou um desempenho negativo, com apenas uma pequena recuperação em 2001, sendo que no vestuário houve um comportamento de redução, com destaque para o ano de 2001 (Tabela 3.12).

Assim, tanto no segmento têxtil, como no vestuário observou-se uma retração na variação anual da produtividade do trabalho nos últimos anos. Cabe indagar: o comportamento dos últimos anos na variação de produtividade do trabalho pode indicar um aparente esgotamento de ganhos de produtividade via redução do trabalho e/ou modernização e reorganização produtiva? Com efeito, perante os atuais padrões de concorrência na indústria têxtil-vestuário, mostram-se cada vez mais necessários esforços em desenvolvimento de produto/processo, mas, sobretudo, em atividades que agregam mais valor (ativos imateriais), como tratado anteriormente nesta dissertação.

3.2. CARACTERÍSTICAS PRINCIPAIS E AS ETAPAS DA INDÚSTRIA TÊXTIL-VESTUÁRIO NO BRASIL

Uma das características marcantes da indústria têxtil-vestuário é a presença de aglomerações industriais locais⁵¹ (regionais), sendo as principais aglomerações da cadeia têxtil-vestuário no Brasil:

- Grande São Paulo (vestuário);
- Região de Americana (têxtil, em especial fios e tecidos sintéticos e artificiais);
- Vale do Itajaí-SC (confecção, em especial cama, mesa e banho);
- Fortaleza-CE (ramo de algodão).

Além destas principais aglomerações, podem ainda ser incluídas as regiões de Caxias do Sul, Sul de Minas Gerais e Norte do Paraná. Esta configuração clássica acompanha a indústria têxtil-vestuário desde a Revolução Industrial do século XVIII, passando por Flandres e Lyon, e encontra a sua expressão atual na Terceira Itália.⁵²

Lembremos, ainda, que a indústria têxtil-vestuário brasileira é uma indústria com mercado muito segmentado (o que em grande medida está vinculado à estrutura da renda), possui empresas de diversos tamanhos, ligadas a diferentes tipos de produtos, assim como com distintos níveis e capacidades industriais e tecnológicas (Miranda, 2001; Haguenauer *et al.* 2001; Ferraz, Kupfer e Haguenauer, 1997). Este aspecto da heterogeneidade estrutural é frequentemente abordado nos estudos da cadeia têxtil-vestuário no país. Segundo Haguenauer *et al.* (2001:27-8), cada etapa/elo da cadeia “pode ser realizada em pequenas ou grandes quantidades, de maneira especializada ou com diferentes graus de integração vertical. Além disso, as diferenças de níveis tecnológicos entre as etapas raramente trazem problemas de compatibilização ao longo do processo. Se aliarmos a esses fatos a evidência de os produtos serem facilmente transportáveis e de as atividades já estarem implantadas há mais de um século no país, configurando em geral pequenas barreiras à entrada⁵³, pode-se entender a grande heterogeneidade tecnológica da cadeia

⁵¹ Há um amplo debate na literatura para definir e mostrar as especificidades de **Aglomerações Locais**, **Arranjos Locais**, **Sistemas Locais de Produção** e **Clusters**. Neste trabalho estes termos indicam um conjunto de empresas pertencentes à indústria têxtil-vestuário, cujas unidades localizam-se em um local delimitado.

⁵² Ver Garcia (1996) sobre estes distritos industriais italianos e as especificidades e limitações/deficiências das aglomerações indústrias na cadeia têxtil no Brasil.

⁵³ Pequenas barreiras à entrada no que tange ao processo produtivo, que pode ser facilmente reproduzido, assim como nos modelos de produtos, em virtude da imitação. Mas há outras barreiras, com grandes amplitudes e com dificuldades substantivas para serem removidas. São as barreiras impostas pelos grandes compradores que muitas vezes mantêm o controle dos canais de distribuição e comercialização, investem pesado em desenvolvimento de produto, propaganda, o que projeta seus produtos de forma diferenciada no mercado. Há também as barreiras impostas pelos estilistas e *designers* por conta de seus produtos que lançam tendências e repercutem em toda a indústria.

(interfirmas e mesmo intrafirma), junto à heterogeneidade de tamanho das firmas, principalmente no final da cadeia”.

Tabela 3.13

Consumo Industrial de Fibras e Filamentos no Brasil (1970 a 2000)					
(em 1.000 toneladas)					
Ano	Naturais	Artificiais	Sintéticas	Total	% Naturais
1970	404,9	50,6	61,5	517,0	78,32
1975	555,2	48,9	164,3	768,4	72,25
1980	719,2	48,8	240,4	1008,4	71,32
1985	748,1	37,8	192,7	978,6	76,45
1990	794,4	41,8	271,6	1107,8	71,71
1995	844,0	51,9	424,0	1319,9	63,94
1996	862,2	34,8	427,9	1324,9	65,08
1997	840,8	33,4	471,3	1345,5	62,49
1998	807,1	29,4	458,0	1294,5	62,35
1999	870,6	32,7	530,9	1434,2	60,70
2000	1005,7	31,6	657,3	1694,6	59,35

Fonte: elaboração com base nos dados da ABIT.

Ainda no âmbito desta heterogeneidade, um grave problema da cadeia têxtil-brasileira é o elo da cadeia representado pelas fibras sintéticas e artificiais.⁵⁴ Este elo da cadeia tem déficits comerciais estruturais. Além disso, o consumo de fibras químicas no Brasil está muito abaixo do observado mundialmente, cujo consumo cresceu expressivamente⁵⁵; cresceu, ainda, a produção de tecidos mistos (combinação de fibras químicas e naturais). Em 1950, 80% do consumo mundial de fibras têxteis era de fibras naturais, enquanto em 2000 foi de apenas 42,6%. Esta tendência não deve ser entendida como o fim das fibras naturais, pois há um crescente aumento

⁵⁴ Como já vimos no Capítulo 2, as fibras artificiais são originárias da celulose natural (acetato e viscose) e as sintéticas de subprodutos do petróleo (poliéster, poliamida/náilon e elastano/lycra).

⁵⁵ Segundo Fleury *et al.* (2001:13), potencializado pelo desenvolvimento tecnológico, cada vez mais as fibras químicas se assemelham às fibras naturais, em termos “das características associadas ao conforto (frescura, leveza, aparência), e as superam em características de uso (menor necessidade de passar, maior repelência à sujeira e menores cuidados na lavagem doméstica) e de durabilidade, sem prejuízo do preço (isto também devido ao atual excesso de capacidade produtiva no mundo, principalmente de poliéster)... Os produtos que são majoritariamente de fibras químicas são a lingerie, moda esportiva e moda praia. A demanda dessas aplicações é baixa relativamente a outros produtos que utilizam misturas. É por esta razão que os principais clientes dos produtores de fibras químicas incluem os grandes processadores de fibras naturais. Entre as empresas produtoras de fibras pesquisadas foram mencionados como os grandes clientes: tecelagens (como Santa Constância e Santista), grandes empresas de confecção (como Marisol e Petenatti) e de moda-lar (como Karsten e Döhler) além de uma empresa essencialmente transformadora de fibras químicas que é a Rosset.”.

da produção de tecidos mistos, que englobam fibras naturais. Já no Brasil ocorre o inverso, mais da metade do consumo de fibras e filamentos é de fibras naturais, por volta de 59% em 2000. Cabe registrar que este percentual era de 78,3% em 1970 (Tabelas 3.13 e 3.14). Outro aspecto é que neste segmento de fibras e filamentos sintéticos há uma maior presença de empresas de capital estrangeiro e nos demais da indústria têxtil-vestuário no Brasil, majoritariamente as empresas são de capital nacional. Estas empresas estrangeiras, no segmento de fibras químicas no Brasil, recentemente, têm se destacado na configuração dos elos a jusante da cadeia têxtil-vestuário.

Tabela 3.14

Consumo Mundial de Fibras Têxteis				
(milhões ton.)				
Ano	Químicas	Naturais	Total	% naturais
1950	1,6	6,4	8,0	80,00
1960	3,9	10,1	14,0	72,14
1970	8,6	13,4	22,0	60,91
1980	13,1	16,8	29,9	56,15
1990	19,2	20,8	40,0	52,00
1996	27,2	24,9	52,1	47,79
1997	30,3	25,1	55,4	45,31
1998	31,2	24,4	55,6	43,88
1999	32,8	25,3	58,1	43,55
2000	34,7	25,7	60,4	42,55

Fonte: elaboração própria com base nos dados de Fiber Organon, retirada de IEMI (2002)

Outra característica da indústria têxtil-vestuário do Brasil refere-se aos graus de integração entre os elos da cadeia perante a heterogênea estrutura de mercado⁵⁶. Pode-se afirmar que, na média, nos segmentos mais a montante da cadeia têxtil-vestuário, as empresas são de maior porte e nos segmentos mais a jusante da cadeia, são de tamanhos menores (Tabela 3.15). Em grande medida isso se deve à própria gênese do processo produtivo. O segmento de fiação, em especial de fibras sintéticas, é o mais oligopolizado. Isso se deve à existência de grandes economias de escala e ao alto custo das máquinas e equipamentos. Além disso, o processo tem se tornado cada vez mais intensivo em capital.

⁵⁶ Este aspecto foi desenvolvido com base em Maccarini e Biasoto (1985) e Hiratuka e Garcia (1995).

Tabela 3.15

Número médio de empregados por empresa na indústria têxtil-vestuário por segmento - 2001	
Têxtil	105,6
Fiação	251,7
Tecelagem	229,9
Malharia	36,6
Beneficiamento	88,9
Confecção	64,6
Vestuário	65,5
Meias e acessórios	54,4
Linha Lar	68,7
Outros	52,7
Total	70,6

Fonte: IEMI (2002).

Já no segmento de tecelagem, especialmente no ramo de algodão, freqüentemente as empresas são integradas verticalmente com a fiação. Existem casos em que esta integração se dá até o ramo da confecção. No segmento dos tecidos sintéticos e artificiais há maior flexibilidade (em grande medida voltado para o segmento da moda), as escalas são menos relevantes e, em função da altíssima concentração na fiação, não se verifica integração vertical.

A confecção é um ramo mais pulverizado no qual coexistem micro, pequenas, médias e grandes empresas. Freqüentemente a literatura diz que há quase ausência completa de barreiras à entrada no segmento de confecção. A este respeito Gereffi (1994) traz um elemento fundamental para se compreender as barreiras que se constituíram neste segmento, barreiras de outra natureza. São as barreiras impostas pelas grandes compradoras mundiais (tratadas em itens anteriores nesta dissertação) ou mesmo pelas grandes lojas brasileiras. Ainda que o processo produtivo seja relativamente banalizado na indústria de vestuário, existem significativas barreiras nesta indústria, que cada vez mais é intensiva em *marketing* e desenho, pois há grandes compradores que comandam cada vez mais a indústria de vestuário, que investem pesado em desenvolvimento de produto, propaganda, além de, muitas vezes, controlarem os principais canais de distribuição e comercialização.

Ademais, uma característica marcante historicamente refere-se ao fato de o *locus* de acumulação da indústria têxtil-vestuário ser o mercado interno, sendo que, frente às crises na demanda interna, os fabricantes buscam compensação no mercado externo. Ao longo de seu

desenvolvimento, porém, em momentos de retração da demanda, esta busca pela alternativa do mercado externo não alterou o seu principal eixo de acumulação, o mercado interno. Os dados da Tabela A.3 (no anexo) comprovam isso. O segmento de fiação no começo dos anos 1990 destinava 7 a 8% da produção para o mercado externo e no final da década, 3%. Na tecelagem, ao longo da década de 1990 esta porcentagem foi de cerca de 5%. No segmento de confecção, a média destinada ao mercado externo nos anos 1990 foi pouco mais de 9 %, tendo alguns picos que chegam até quase 13%.

Outro aspecto significativo na indústria-têxtil-vestuário brasileira é que as exportações estão concentradas em um número reduzido de empresas, freqüentemente de grande porte e com maiores capacitações industriais e tecnológicas (Hiratuka e Garcia, 1995) e não há sinais significativos de que isso recentemente tenha se alterado. Adicionalmente, a análise da indústria têxtil-vestuário brasileira indica “forte associação entre capacitação produtiva e porte da firma, prevalecendo melhores índices de atualização tecnológica, produtividade e desempenho em vendas nas empresas de maior porte e com marcas estabelecidas no mercado” (Miranda, 2001:82).

* * *

A economia brasileira depois da abertura comercial, principalmente após o Plano Real – julho de 1994, teve elevação do coeficiente de importações de bens de capital, e desde 1995 déficits comerciais crescentes. Neste contexto, há um intenso debate entre os autores com posições mais e menos críticas. A posição menos crítica⁵⁷ (otimista, muitas vezes coincidente com a posição oficial do governo) relaciona este novo quadro da economia brasileira à busca de uma maior eficiência e a novos padrões de competitividade. As posições mais críticas⁵⁸ (e pessimistas), apontam para o quadro de regressão industrial e fragilização da estrutura industrial, na direção para setores com atividades menos nobres industrialmente.

Neste debate, Coutinho (1997), por exemplo, argumenta que essa política econômica de “abertura da economia brasileira com desproteção cambial tornou-se contraproducente, induzindo uma tendência à desindustrialização e à redução de valor agregado das atividades manufatureiras” (Coutinho, 1997). Goldenstein e Mendonça de Barros (1997) contra-argumentam dizendo que as ondas de investimentos precisam de um tempo de maturação para promoverem a

⁵⁷ Como expoentes desta interpretação temos José Roberto Mendonça de Barros, Lídia Goldenstein e Maurício Mesquita Moreira.

⁵⁸ Como expoentes desta interpretação cita-se: Luciano Coutinho, Ricardo Bielschowsky, Laplane e Sarti, entre outros.

reestruturação industrial. Segundo estes autores, o câmbio sobrevalorizado faz com que as importações de bens de capital aumentem, reestruturando a indústria em geral, e não só nos setores produtores de *commodities*. Em suma, Mendonça de Barros e Golsdenstein respondem aos críticos dizendo que estes “baseiam-se em análise estática, projetando para o futuro dados do passado recente”. Para eles, como para Maurício Mesquita Moreira (1999), os novos projetos serão mais eficientes e mais competitivos, gerando novas exportações. As conseqüências dessa política econômica, com câmbio sobrevalorizado, diz Coutinho, fizeram com que as decisões de investimentos se concentrassem nos setores produtores de *commodities*, bens intermediários e “a expansão da capacidade instalada em alguns desses setores competitivos produtores de *commodities* de baixo valor agregado, vem sendo retardada e/ou subdimensionada em função da compressão das respectivas margens de lucro resultante da apreciação cambial e do desempenho medíocre dos preços internacionais (o caso da celulose – papel é o mais evidente)” (Coutinho, 1997).

Quando se observa a indústria têxtil-vestuário à luz deste debate, tendo a preocupação de levantar elementos substantivos, sem uma posição definida *a priori*, pode-se, com base no que foi visto neste Capítulo 3, elencar fatos que reforçam ambas as posições, ainda que não de forma equitativa.

Em termos gerais, na direção da posição mais otimista, a indústria têxtil-vestuário teve uma modernização do parque produtivo através de significativas importações de máquinas e equipamentos, aumentando a participação de máquinas/equipamentos mais modernas em termos tecnológicos, assim como se observa uma reversão nos últimos anos da balança comercial da indústria têxtil-vestuário. Por outro lado, corroborando com a posição mais crítica, esta modernização nas máquinas e equipamentos ainda está aquém da observada nos países desenvolvidos. Outro fato destacável desta “modernização” é que ocorreu predominantemente via importações, sem contrapartida de políticas que visassem preservar e reestruturar o parque produtivo produtor de máquinas.

Um elemento que reforça a posição crítica é que os saldos comerciais positivos se dão em grande parte pela queda das importações e menos em função do aumento expressivo e sustentável das exportações, além de serem apenas no segmento de vestuário, pois o segmento têxtil ainda permanece deficitário. Outro elemento refere-se à existência de elos da cadeia têxtil-vestuário que permanecem com fragilidades competitivas, como o do segmento de fibras químicas. Estes

elementos colocados apenas tratam da dimensão material da indústria têxtil-vestuário. E os elementos imateriais? Inicialmente serão tratados alguns elementos das atividades imateriais no item 3.4 do presente capítulo e com maior profundidade e especificações no Capítulo 4. Após isso, far-se-ão algumas considerações.

3.3. A INDÚSTRIA TÊXTEL-VESTUÁRIO BRASILEIRA NO COMÉRCIO MUNDIAL

A participação da indústria têxtil-vestuário no comércio mundial é muito pequena e nos últimos anos (1995 a 2000) reduziu-se ainda mais (Tabela 3.16):

- o segmento têxtil do Brasil em 1995 representava 0,90% das exportações mundiais e em 2000 reduziu-se para 0,71%;
- a mesma tendência de queda se observa no segmento de vestuário, sendo que em 1995 participava de 0,24% das exportações mundiais e em 2000 com fração ainda mais modesta de apenas 0,17%.

Tabela 3.16

Participação da Cadeia Têxtil e Vestuário Brasileira no Comércio Mundial (1995-2000)						
	1995	1996	1997	1998	1999	2000
Têxtil						
Exportações						
Mundo (US\$ bilhões)	111,1	113,6	119,3	112,5	113,0	126,1
Brasil (US\$ milhões)	999	1007	1002	892	822	900
Participação do Brasil(%)	0,90	0,89	0,86	0,79	0,73	0,71
Importações						
Brasil (US\$ milhões)	1362	1110	1201	1065	898	1112
Participação do Brasil(%)	1,23	0,98	1,01	0,95	0,79	0,88
Vestuário						
Exportações						
Mundo (US\$ bilhões)	124,0	128,7	141,9	149,3	150,0	165,5
Brasil (US\$ milhões)	298	248	211	185	173	282
Participação do Brasil(%)	0,24	0,19	0,15	0,12	0,12	0,17
Importações						
Brasil (US\$ milhões)	372	371	451	369	206	185
Participação do Brasil(%)	0,30	0,29	0,32	0,25	0,14	0,11

Nota: Os dados acima excluem o comércio de têxteis na União Européia (15 países) e as re-exportações de Hong Kong.

Fonte: OMC, extraído de Prochnik (2002: 20), com adaptações próprias.

Um dado que pode ser destacado na Tabela 3.16 é que as exportações do Brasil se concentram no segmento têxtil, que apresentou taxa de crescimento menor da cadeia têxtil-vestuário mundial. As exportações do segmento têxtil são responsáveis por, aproximadamente, 80% do total exportado pela indústria têxtil-vestuário entre 1995 e 2000. Em 2000 foi de 76,14%.

Ainda com relação ao desempenho comercial da indústria têxtil-vestuário, cabe mencionar que, desde meados de 2000, observa-se um aumento das exportações do segmento de vestuário, segmento da cadeia têxtil-vestuário que no mundo cresceu de forma mais pronunciada. Em 1999, o segmento de vestuário exportava pouco mais de 400 milhões de dólares e, em 2000, 2001 e 2002 exportou mais de 500 milhões de dólares (Tabela 3.9).

As exportações no segmento de confecção estão concentradas em roupas de malha, vestuário e acessórios de tecidos e roupas de cama, mesa e banho, majoritariamente do ramo de algodão. Grande parte do aumento observado das exportações do segmento de vestuário se deve ao desempenho do segmento de cama, mesa e banho que concentrou mais de 50% das exportações do segmento de confecção em 2002, no qual atuam grandes e competitivas empresas (Tabela A.5, Anexo).

Adicionalmente, outra dimensão da inserção internacional é que grandes empresas estão buscando uma maior presença e inserção externa, seja pela participação direta com unidades produtivas, seja pelo reforço na representação comercial. É o caso, por exemplo, divulgado pelas fontes especializadas, da Coteminas, que está fazendo esforços para atuar mais firmemente no mercado estadunidense, através da compra/aquisição de empresa norte-americana. Também se verificam recentes esforços de empresas em atividades que agregam mais valor (*design*, marcas, por exemplo), ainda que se mostrem incipientes em termos quantitativos; podem indicar qualitativamente um fenômeno promissor. Segundo Garcia e Cruz-Moreira (2003:13) “o aumento das vendas de artigos de moda com marcas originais brasileiras ainda não é tão representativo em valores, muito embora o sucesso feito pelos *designers* e pelas marcas tem contribuído para a criação de uma imagem própria e uma marca Brasil, ainda mais importante por incentivar o ingresso das empresas em atividades geradoras de valores mais expressivos”.

Um elemento que chama a atenção é que nos últimos anos as exportações da cadeia têxtil-vestuário do Brasil ficaram mais concentradas em termos de destino. A União Européia e, sobretudo, os Estados Unidos, são crescentemente as principais regiões de destino das exportações brasileiras do complexo têxtil. Segundo dados da Secretaria de Comércio Exterior -

SECEX (extraídos da ABIT), em 1999 a União Européia concentrava quase 14% das exportações brasileiras do complexo têxtil e em 2002 aumentou para quase 18%. Fato ainda mais pronunciado aconteceu com os Estados Unidos, que em 1999 era responsável por absorver pouco mais de 18% das exportações da cadeia têxtil-vestuário do Brasil e em 2002 saltou para quase 32%. Ou seja, cada vez mais a indústria têxtil-vestuário depende do desempenho do mercado estadunidense. Já o Mercosul concentrava quase 40% das exportações da indústria têxtil-vestuário em 1999 e em 2002 despencou para pouco mais de 14%. Dois elementos contribuem para explicar esta retração: a política cambial e a crise da Argentina.

3.4. ATUAÇÃO E MUDANÇAS DAS EMPRESAS QUE OPERAM NA INDÚSTRIA TÊXTEL-VESTUÁRIO

Haguenauer *et al.* (2001:30) afirmam: “dada a abertura comercial a partir de fins da década de 80, a estratégia empresarial dominante no setor têxtil tem sido a fusão entre empresas, na busca de escalas técnicas e econômicas, além da atualização de equipamentos; no setor de vestuário, a principal estratégia tem sido a terceirização. A análise do desempenho do microcomplexo têxtil/vestuário no período 1996/1999 parece confirmar as afirmações anteriores”.

Tudo indica que a terceirização se mantém e particularmente o fenômeno da desverticalização das empresas⁵⁹ se aprofunda e se amplia, como já abordado neste trabalho. Além da crescente desverticalização das empresas, uma característica constitutiva do mesmo processo que parece fundamental, em termos de mudanças recentes e estratégias das empresas da indústria têxtil-vestuário brasileira, está associada aos esforços em ativos imateriais, como desenvolvimento de produto, marcas e *design*.

Estes esforços são observados nas grandes empresas integradas exportadoras, caso do grupo Santista, que atua com marcas próprias fornecendo tecidos com grande valor de marca para outras empresas nacionais ou internacionais. O mesmo ocorre nas confecções e malharias que crescentemente terceirizam a etapa de costura (em especial) e operam cada vez mais no varejo

⁵⁹ Ainda que haja muitas empresas com estruturas verticalizadas, principalmente no ramo de algodão e nas etapas mais a jusante da cadeia têxtil-vestuário, Campos *et al.* (2000:354) faz a ressalva de que “a desverticalização das grandes empresas, embora tenha ocorrido no segmento de confecção com resultados favoráveis, o mesmo não se pode afirmar com relação a outras etapas – fiação, tecelagem e acabamento –, dado que o domínio tecnológico em certas fases do processo, o nível de qualificação do terceirizado, o questionamento sobre a redução de custos de transações etc. não tem permitido que este processo ocorra de forma ampla e profunda”.

(com investimentos crescentes neste segmento) e, mais recentemente, em *design*, como é caso da Hering (Cruz-Moreira, 2003).

Também se observa tendência de concentração nos ativos imateriais nas empresas de capital estrangeiro, como VF Corporation e Levi's, que atuavam com unidades produtivas próprias e têm reduzido suas atividades industriais, terceirizando-as ou substituindo-as por importados, concentrando-se nas atividades estratégicas e de maior apropriabilidade dos ganhos, como desenvolvimento e busca de tendências da moda, canais de comercialização e distribuição, coordenação da cadeia e logística (para ter o controle da produção - qualidade dos produtos, prazos, entre outras) fundamentais para *design* e valorização da marca (Cruz-Moreira, 2003).

Outro tipo de empresas, que se concentram nos ativos imateriais no Brasil, em especial, *marketing* e *design*, são as chamadas comercializadoras com marca (usando a tipologia de Gereffi) como Zoomp, M. Officer, Ellus, sendo estas comandadas por estilistas, que formaram suas marcas no Brasil e, recentemente, têm buscado inserção no mercado mundial da moda. Estas empresas nasceram fortes nestes ativos intangíveis e pouco se têm envolvido com a produção propriamente dita. Os canais de comercialização destas empresas são as pequenas redes de produtos próprios ou o varejo especializado/exclusivo (Cruz-Moreira, 2003).

No segmento de varejo observa-se um movimento em direção a ativos imateriais e de maior valor. Segundo Cruz-Moreira (2003:175) “o varejo de produtos de preço médio está passando por uma reestruturação, influenciada também pela moda – em suas estratégias têm enorme peso o *design* e a publicidade. As empresas C&A, Riachuelo e Renner atuavam em segmentos de consumidores populares (C e D), mas investem em moda para alcançar a classe B de jovens de 15 a 39 anos, ligados nas tendências da moda”.

Outra importante e recente dimensão das operações e mudanças na indústria têxtil-vestuário traduz-se nos investimentos realizados pelas empresas produtoras de fibras químicas, notoriamente de capital estrangeiro. Estas empresas estão, em grande medida, financiando a indústria da moda no Brasil por meio de campanhas (desfiles, exposições, por exemplo) que envolvem toda a indústria têxtil-vestuário. “A partir de marcas de fios (como a Du Pont faz com a Lycra) ou marcas de homologação (como a Rhodia faz com a AMNI), as empresas produtoras de fibras tornam-se conhecidas no mercado e criam valor para seus produtos” (Fleury *et al.*, 2001:56). Isso parece ser majoritariamente uma estratégia de realizar esforços no sentido de ter

uma maior aproximação com a demanda, com o intuito de sofisticá-la para seus produtos. Esta estratégia está centrada em inovação de produtos e consolidação de marcas.

Um fenômeno dos últimos anos, que toma cada vez mais amplitude e importância, refere-se à desverticalização das empresas com deslocamento da produção para outras regiões via investimentos e/ou subcontratação da produção, marcadamente do Sudeste para o Nordeste. Esta desconcentração da produção e do emprego na indústria têxtil-vestuário será tratada com mais detalhes no próximo capítulo (Capítulo 4). *O que cabe aqui adiantar é que esta desconcentração regional produtiva, ou seja, de etapas materiais, parece não ter acontecido, pelo menos com a mesma intensidade, nas etapas e funções imateriais da cadeia têxtil-vestuário, como desenvolvimento de produto, design, marketing, comercialização e distribuição dos produtos e atividades financeiras.*

Como se afirmou anteriormente, são as funções imateriais que garantem o comando e maior apropriabilidade dos ganhos (lucros) da cadeia têxtil-vestuário. Portanto, *para as regiões migraram a produção, como o caso da região Nordeste, ou seja, estas ganharam atividades, mas não receberam as funções detentoras da maior fatia da riqueza e que agregam a maior parte do valor.* Um caso, ilustrativo deste fenômeno da indústria têxtil-vestuário, é o de uma grande empresa têxtil do Brasil que deslocou sua produção para a região Nordeste e manteve as funções de desenvolvimento de produto e finanças em São Paulo. Tudo indica que este caso é mais uma ilustração do fenômeno geral.

CAPÍTULO 4

DIVISÃO INTER-REGIONAL DO TRABALHO NA INDÚSTRIA TÊXTIL-VESTUÁRIO BRASILEIRA E SEUS IMPACTOS SOBRE O EMPREGO, O COMÉRCIO E A DISTRIBUIÇÃO TERRITORIAL DA PRODUÇÃO

Este capítulo tratará da divisão inter-regional do trabalho na indústria têxtil-vestuário no Brasil nos anos 1990. Primeiramente aborda-se a divisão regional do trabalho no Brasil no período de estruturação da indústria brasileira, com migração de empresas oligopolistas nos anos 1960 para o Nordeste, a partir do texto de Oliveira (1977). Este texto, ainda que não trate especificamente da indústria têxtil-vestuário, fornece informações que ajudarão a situar e qualificar as transformações inter-regionais ocorridas nesta indústria nos anos 1990. O passo seguinte, no desenvolvimento deste capítulo, será apontar o deslocamento regional da produção e do emprego da indústria têxtil-vestuário da região Sudeste para a região Sul e, sobretudo, para a região Nordeste, dimensionando-o qualitativamente. Na última etapa do capítulo qualificamos a natureza e as especificidades da divisão inter-regional do trabalho na indústria têxtil-vestuário, avaliando se juntamente com o deslocamento da produção e do emprego houve uma migração inter-regional das funções imateriais, que agregam maior valor e dão maior comando à cadeia produtiva têxtil-vestuário. Tal análise será feita com base nas informações dos fluxos comerciais, da transformação industrial e do emprego das principais regiões do Brasil para a indústria têxtil-vestuário.

4.1. DIVISÃO INTER-REGIONAL DO TRABALHO NO BRASIL NO PÓS-GUERRA: ANÁLISE CENTRADA NOS ANOS 1960

Este item apóia-se no texto de Oliveira (1977), que trata inicialmente da evolução da divisão regional do trabalho no Brasil ao longo do período 1947-1968. O que mais interessa para este capítulo da dissertação são as idéias desenvolvidas no item 3 (intitulado “Um caso especial da redivisão inter-regional do trabalho: a nova industrialização do Nordeste”), no qual o autor centra sua análise nos anos 1960.

Ainda que tenhamos de ter cautela ao tratar de momentos históricos distintos (anos 1960, no caso de Oliveira e 1990, em nosso caso), podemos claramente identificar elementos tanto de continuidade quanto de profundas rupturas. A este respeito, comparando a fase nova da

industrialização nordestina (desde os anos 1960) com o período pretérito, Oliveira (1998)⁶⁰ esclarece:

“Há mais continuidade no Nordeste transformado do que na Amazônia redefinida a partir dos grandes projetos-impacto promovidos pelo regime autoritário, mas há profundas rupturas. O todo resulta num tecido misto, em que se combinam continuidade e ruptura, isto é, a resistência das velhas estruturas nordestinas, como é o caso particularmente do campo, e as novas estruturas erguidas a partir do período em referência [desde o final dos anos 1950, mais especificamente meados de 1960], como é o caso do pólo petroquímico de Camaçari, na Bahia. Mas uma *démarche* arqueológica resultaria vã, pois o que se encontra não são camadas consistentes que se superpõem, mas um solo misto, combinado, argamassado, cujos elementos constitutivos interagem dinamicamente” (Oliveira, 1998:81).

Uma das conclusões do trabalho de Oliveira de 1977 é a de que as transformações verificadas desde o pós-guerra (e aceleradas a partir do final dos anos 1950) resultaram nos anos 1960 numa “substituição de uma *economia nacional formada por várias economias regionais para uma economia nacional localizada em diversas partes do território nacional*” (grifo meu).

Isso significa que “é o crescimento industrial da região Sudeste que está formando ou reformando a distribuição espacial das atividades econômicas no território do País. A diferença é fundamental em relação à situação anterior, em que as ligações externas, para fora do País, determinavam a localização das atividades, sem mediação ou com uma escassa mediação por parte de algum setor propriamente nacional...” (Oliveira, 1977). A afirmação de Oliveira é particularmente adequada para o caso da indústria têxtil-vestuário.

No período anterior, como a indústria têxtil “desenvolveu-se quase simultaneamente nas principais regiões do País, e tinha quase a mesma participação na estrutura industrial, operava para um mercado regional, basicamente”. Assim, neste caso, a “estrutura industrial que se implantou era uma função direta do tamanho da população e do nível da renda *per capita* de cada região” (Oliveira, 1977).

Com o crescimento industrial da região Sudeste na fase de estruturação da indústria no Brasil (década de 1950 e 1960), o quadro muda significativamente. Nas palavras de Oliveira (1977), o crescimento industrial do Sudeste “redefine a divisão social do trabalho em primeiro

⁶⁰ Neste texto, “A Metamorfose da Arribaça – Fundo Público e regulação autoritária na expansão econômica do Nordeste”, publicado originalmente em 1990, o autor centra a análise entre os anos 1970 e meados dos 1980 (os dados empíricos vão até 1985).

lugar ao nível do seu próprio espaço e, em segundo lugar, redefine a divisão social do trabalho em termos de espaço nacional mais amplo: tem-se a partir daqui a criação de *uma economia nacional regionalmente localizada*” (grifo meu).

Oliveira continua, mostrando as conseqüências inter-regionais desta “economia nacional regionalmente localizada”: “A divisão social do trabalho ao nível de cada região, isoladamente considerada, será *função direta do tipo e natureza das ligações* que ela mantiver com a região líder; particularmente, a estrutura industrial seguramente já não guardará correspondência com as variáveis do tipo de tamanho da população e nível da renda *per capita*, isto é, a divisão social do trabalho não é reflexo de um mercado regional ou vice-versa” (Oliveira, 1977).

Como ficam as conseqüências desta transformação para as regiões, particularmente Centro-Sul (Sudeste, em especial) e para o Nordeste? Após o surto da industrialização do Sudeste e com a persistência renovada de seu crescimento industrial, pelos contínuos avanços de produtividade e ampliação do seu próprio mercado, “começaram a aparecer os chamados efeitos negativos, que se traduzem num maior poder da competição dos bens industriais tradicionais fabricados no Sudeste sobre seus similares de produção nordestina. É o caso dos tecidos, sapatos, vestuário em geral, produtos alimentícios industrializados, mobiliários, e de outros produtos” (Oliveira, 1977).

Até aqui abordamos como se deu esta “economia nacional regionalmente localizada”, com base em Oliveira (1977); abordaremos doravante como os agentes microeconômicos operam neste contexto, particularmente as empresas oligopolistas. Para tal, precisamos ter em mente que as formas de operação destas empresas se dão em um contexto fortemente influenciado pelo mecanismo conhecido como 34/18 (dispositivo de redução do Imposto de Renda para aplicação em empreendimentos prioritários no Nordeste), como parte de um programa ou de estratégia de desenvolvimento do Nordeste.⁶¹

⁶¹ Conforme Oliveira (1998), “desde a criação da Sudene, em 1959 e, mais especificamente, desde a entrada em ação dos mecanismos de dedução fiscal para investimentos no Nordeste, conhecidos anteriormente como dispositivo 34/18 e hoje [anos 1990] como Finor [Fundo de Investimento do Nordeste], a região nordestina vem sofrendo importantíssimas transformações econômicas e sociais”. Entre as medidas para o “desenvolvimento” do Nordeste, tem-se: a) a contribuição financeira do Finor – que é uma dedução do imposto de renda; b) incentivos: isenções concedidas pelos governos estaduais e municipais (ICM e impostos sobre serviços); incentivos fiscais do tipo dedução do imposto de renda (que é exclusividade do Nordeste). As isenções concedidas pelos estados e municípios foram muito marcantes na indústria têxtil-vestuário nos anos 1990. No texto de 1977, Oliveira faz uma rigorosa e pertinente análise da natureza e dos efeitos destes mecanismos, cujo aprofundamento está fora do escopo deste trabalho.

Neste contexto, a expansão para o Nordeste e as formas de operação das empresas oligopolistas ocorrem perante a necessidade de “busca do lucro máximo, que ao nível das unidades se apresenta com a busca do lucro médio”, aspecto típico e constitutivo do sistema capitalista na fase oligopolista: “(...) nestes termos, um requisito estrutural da expansão capitalista no Brasil é o de homogeneizar o espaço econômico nacional, para *performances* do tipo requerido pela estrutura das unidades produtivas, isto é, para desempenhos de corte monopolista [oligopolista]”.

Em síntese, Oliveira (1977) explora o fato de que “apenas as empresas do tipo monopolístico podem realizar a tarefa de reprodução do capital, e realizá-lo buscando o lucro médio de suas unidades e o lucro máximo do conjunto. Para tanto, a homogeneização do espaço econômico é absolutamente necessária: ela realiza a síntese da necessidade da manutenção das taxas de remuneração do capital – uma razão estrutural, com a necessidade de fuga de uma conjuntura de recessão, que havia levado a taxa de lucro a níveis baixíssimos”.

Desta forma, não é coincidência a expansão e operação do capital monopolista (oligopolista) no Nordeste nos anos 1960, concomitante com a fase de retração do ciclo econômico no Brasil, que só se reverte no final dos anos 1960, com o “Milagre”: a expansão das empresas oligopolistas em direção ao Nordeste visa atender o objetivo de elevar “as taxas de lucro que, para o sistema com um todo, significa a manutenção dos retornos do capital num certo patamar”.

Num contexto de recessão e de competição tipicamente oligopolista, realizada num espaço mais restrito de competição (“espaço de rivalidade”) e de forma direta, a expansão em direção ao Nordeste visa atender os imperativos da remuneração do capital.

Oliveira (1977) afirma ainda que “as empresas mais importantes em seus respectivos ramos industriais estão presentes à expansão que se dá no Nordeste”. Dos 16 subsetores que resumem a estrutura industrial do Brasil, 11 reproduzem-se na estrutura industrial do Nordeste. São, além disso, “as empresas mais importantes dos subsetores e dos ramos que estão, diretamente, implantando unidades de produção no Nordeste, e é lógico pensar que não o estão fazendo para concorrerem com suas matrizes na região Sudeste ou em outras regiões do Brasil”.

Adicionalmente ao processo de homogeneização monopolística global, também se observa o mesmo processo setorialmente, onde tendem “a ser principais no Nordeste as empresas ou grupo de empresas que já são principais no Brasil” (Oliveira, 1977). Oliveira (1977) mostrou

isso no seu texto, inclusive para o ramo têxtil e para o de vestuário. E, nos anos 1990, houve um deslocamento regional para o Nordeste da indústria têxtil-vestuário? As principais empresas operam no Nordeste? Se houve deslocamento, que partes migraram para o Nordeste e quais as conexões regionais das empresas e a natureza da divisão inter-regional do trabalho na indústria têxtil-vestuário no Brasil? São estas as questões que nortearão os argumentos desenvolvidos neste capítulo.

4.2. DESLOCAMENTO REGIONAL DA PRODUÇÃO E DO EMPREGO NA INDÚSTRIA TÊXTEL-VESTUÁRIO

Os processos de desverticalização das empresas e de desconcentração regional da produção e do emprego na indústria têxtil-vestuário no Brasil nos anos 1990 são elementos de fundamental importância para a compreensão da configuração desta indústria no Brasil. A desverticalização das empresas que promove deslocamento da produção e/ou estabelece relações de subcontratação é permitida pela natureza do processo produtivo têxtil-vestuário – discreto e descontínuo, como foi tratado no capítulo 1.

Nos anos 1990, no Brasil, um fenômeno crescente foi o deslocamento regional⁶² das empresas, principalmente da região Sudeste para a Nordeste, mas a região Sul também ganhou importância. Isso foi permitido, como abordado anteriormente, pela natureza do processo produtivo. Entretanto, o que impulsionou este deslocamento predominantemente para a região Nordeste (em especial o segmento de confecção), foram basicamente dois elementos: menores custos do trabalho e incentivos fiscais e de crédito.

Em 1990 a região Nordeste era responsável por 13,3% da produção nacional da indústria têxtil-vestuário (em volume), saltando para 20,6% em 2001; a região Sul aumentou em torno de dois pontos percentuais sua participação, enquanto a região Sudeste reduziu sua participação de 56,8% para 47,5% entre 1990 e 2001. Quando se observa o nível de emprego, verifica-se o mesmo movimento, com um elemento adicional: a região Sul ganha participação de forma mais pronunciada (Tabela 4.1).

⁶² Consideramos as regiões Sudeste, Sul e Nordeste devido ao fato destas concentrarem quase a totalidade da produção e do emprego da indústria têxtil-vestuário. A região Centro-Oeste desde o final dos 1990 ganhou expressiva participação na produção de algodão.

Tabela 4.1

Evolução da Participação das Regiões na Produção e no Emprego da Indústria Têxtil-Vestuário Brasileira (1990/2001)

Ind. Têxtil-Confeccção Agregada ⁽²⁾ /Ano	(em porcentagem)					
	Nordeste		Sudeste		Sul	
	1990	2001	1990	2001	1990	2001
Produção	13,3	20,6	56,8	47,5	26,8	28,7
Emprego ⁽¹⁾	5,1	12,4	81,0	59,2	11,8	21,9

Fonte: elaboração própria com base em IEMI (2001 e 2002).

(1) Mão-de-obra empregada (direta, indireta, administrativa e vendas).

(2) Nesta tabela, os segmentos têxtil e de vestuário estão sendo considerados conjuntamente.

Do ponto de vista dos segmentos, o de confecção da região Sudeste foi o que mais se reduziu, em termos relativos, de 81,04% em 1991 para 59,22% em 2001, e o inverso aconteceu com as regiões Sul e Nordeste: a participação do Nordeste no emprego do segmento de confecção brasileiro aumentou em torno de 2,5 vezes e a da região Sul, quase 2,0 vezes. Já no segmento têxtil (principalmente a fiação, mas também a tecelagem) a região Nordeste teve um crescimento significativo em função da migração e/ou constituição de empresas integradas verticalmente, sobretudo no ramo de algodão. As regiões Sul e Sudeste perderam parcela relativa do emprego no segmento têxtil (Tabela 4.2).

Tabela 4.2

Evolução da Participação das Regiões no Emprego da Indústria Têxtil-Vestuário Brasileira (1990/2001)

Segmento/Ano	(em porcentagem)								
	Nordeste			Sudeste			Sul		
	1991	2001	Var. (%)	1991	2001	Var. (%)	1991	2001	Var. (%)
Fiação	12,04	22,38	185,92	66,41	66,25	99,77	20,14	9,94	49,33
Tecelagem	11,10	17,66	159,03	65,61	57,43	87,54	21,09	19,08	90,46
Confeccção	5,12	12,46	243,28	81,04	59,22	73,08	11,83	21,95	185,49

Fonte: elaboração própria a partir dos dados do IEMI (2001 e 2002).

O deslocamento regional da produção se dá via implantação de uma unidade produtiva ou por meio de terceirização/subcontratação da produção, sendo que a subcontratação ganhou amplitude nos últimos anos na indústria têxtil-vestuário brasileira, sobretudo no segmento de vestuário. Guardadas as devidas especificidades, o que ocorre inter-regionalmente no Brasil segue o que acontece desde 1970 no âmbito na configuração internacional da indústria têxtil-

vestuário, em que as grandes empresas estadunidenses e européias subcontratam a produção em regiões/países onde o custo do trabalho é inferior (Tabela A.1, Anexo). Este aspecto é tratado neste trabalho, em especial no Capítulo 2.

Como já mencionamos, na confecção, apesar de todo o avanço tecnológico ocorrido no século XX, a relação de um operador para uma máquina de costura não foi alterada. Assim, este segmento continua intensivo em trabalho e o custo do trabalho é o principal no custo total da mercadoria produzida, o que contribui para explicar porquê, frente a uma maior concorrência nesta fase de mundialização do capital (Chesnais, 1996), de abertura econômica e de busca por baixar custos, as empresas estão subcontratando a produção ou deslocando-a para regiões de custo de trabalho inferiores ou, ainda, recorrendo a práticas precárias e informais de trabalho. Este elemento explica principalmente o deslocamento das empresas que operam no ramo de vestuário. Juntamente ao deslocamento de empresas do segmento de vestuário para regiões de custo do trabalho inferior no Brasil, como a região Nordeste, cabe observar que boa parte do segmento de vestuário ainda está ancorado em práticas precárias de trabalho nos grandes centros urbanos das regiões mais desenvolvidas no Brasil, em termos capitalistas, como na Região Metropolitana de São Paulo. É importante registrar também que há deslocamento desta metrópole para o interior do Estado de São Paulo onde a sindicalização é menor e a fiscalização ocorre de forma menos rigorosa.⁶³

No segmento têxtil, a migração inter-regional de empresas no Brasil tem fatores explicativos adicionais, como os incentivos fiscais e de crédito. Assim, um elemento explicativo, semelhante ao abordado por Oliveira (1977) no item 4.1, é que, frente à maior concorrência e à concentração e centralização de capital ocorrida na indústria têxtil (como tratado no Capítulo 3), as empresas buscaram “condições privilegiadas” de produção (por conta dos incentivos fiscais e de crédito), visando manter e/ou ampliar o retorno do capital, ou seja, maior lucro médio de suas unidades em uma fase de freqüentes retrações do mercado nacional. Muitas das principais empresas da indústria têxtil atuam fortemente no Nordeste nos anos 1990 (Coteminas e Vicunha, entre outras).

⁶³ Estes elementos abordados aqui contaram com as participações da Prof^a. Sandra Brisolla e do Prof. Renato Garcia. O autor agradece estas colaborações e isenta-os de possíveis equívocos na forma de argumentar.

Neste contexto, observam-se, em linhas gerais, dois formatos de configuração produtiva⁶⁴ na indústria têxtil-vestuário brasileira:

- o primeiro é o investimento que contribuiu para a consolidação de estruturas produtivas mais integradas, como no caso do estado de Santa Catarina;
- o segundo refere-se a uma parcela desses investimentos, em especial os que se destinaram para Minas Gerais e região Nordeste, que estão associados à busca de competitividade por via espúria, com base em incentivos governamentais (renúncia fiscal, por exemplo) e na flexibilização e precarização das relações de trabalho, através, por exemplo, das denominadas cooperativas de produção industrial (Lima, 2002).

Com relação a estes dois formatos de configuração produtiva cabe tecermos algumas observações. Houve, em linhas gerais, uma queda relativa da região Sudeste no emprego e na produção da indústria têxtil-vestuário e um crescimento da região Nordeste tanto na produção como no emprego. A região Sul cresceu em participação, sobretudo no emprego. O aumento relativo da região Nordeste no emprego e na produção, como vimos, está associado à migração de unidades das empresas para a região em virtude dos incentivos dados naquela região e ao baixo custo do trabalho. Entretanto, o aumento da participação da região Sul está mais associado ao maior dinamismo da indústria têxtil-vestuário, sobretudo no Vale do Itajaí-SC, com a presença de grandes e competitivas empresas que atuam no segmento de confecção e malharia, do que ao deslocamento de empresas ou unidades da região Sudeste para a Sul. Ademais, nesta região há uma maior integração da cadeia têxtil-vestuário, com sinergias importantes, notoriamente no que vem sendo denominado como “Sistema Produtivo Local” do Vale do Itajaí-SC.

No que tange à utilização de práticas precárias de trabalho, observa-se esta característica de forma marcante na indústria têxtil-vestuário, inclusive em países desenvolvidos, que lograram conquistas sociais substantivas no pós-guerra, em especial na confecção, apesar de movimentos de resistência no âmbito nacional e internacional.

A este respeito, apesar dos enormes e incansáveis esforços em defesa dos direitos humanos contra práticas precárias de trabalho (muitas vezes de escravidão), este quadro parece não ter se reduzido significativamente no mundo. Em função de pressões pela utilização de práticas precárias de trabalho, muitas vezes as próprias multinacionais adotam em seus discursos

⁶⁴ Inspirado em Garcia (2000) e Lima (2002).

códigos de conduta que rompem com este tipo de ações, mas na prática, não raro, permanecem utilizando-as.⁶⁵ No Brasil, grandes empresas têm argumentado que, até pela própria exigência dos grandes compradores mundiais, não se utilizam de formas precárias de trabalho. Entretanto, nada garante que estas práticas não sejam usadas pelas suas subcontratadas ou pelas contratadas das subcontratadas. O trabalho domiciliar e as cooperativas de produção industrial são os exemplos mais visíveis de tais práticas.

4.3. PADRÕES DE COMÉRCIO, TRANSFORMAÇÃO INDUSTRIAL E EMPREGO DA INDÚSTRIA TÊXTIL-VESTUÁRIO POR REGIÕES DO BRASIL

Observa-se até aqui que houve um deslocamento/relocalização regional da produção e do emprego na indústria têxtil-vestuário. O que se pretende explorar é se este deslocamento observado na dimensão da produção (ativos materiais) também se deu nas funções produtivas mais nobres (que agregam mais valor e proporcionam o comando), predominantemente associadas aos ativos imateriais, como desenvolvido neste trabalho. Para isso, utilizam-se “indicadores” que captam tal deslocamento das funções produtivas mais nobres de forma indireta, o que nem por isso inviabiliza o seu uso. Trata-se da análise dos padrões de comércio, transformação industrial e emprego das regiões na indústria têxtil-vestuário no Brasil.

4.3.1. Padrões de comércio

A priori consideram-se aqui os dados de fluxos comerciais e os possíveis padrões comerciais que eles indicam como reflexo da estrutura produtiva da região. Como disse Prado Júnior (2000:235, 1ª edição em 1942), a “análise da estrutura comercial de um país revela sempre, melhor que a de qualquer um dos setores particulares da produção, o caráter de uma economia, sua natureza e organização. Encontramos aí uma síntese que a resume e explica” (grifo meu).

Entende-se, ainda, que os fluxos comerciais são um produto dos investimentos feitos na indústria têxtil-vestuário, assim como das reestruturações que vêm ocorrendo. Desta forma, a perspectiva aqui adotada é que os fluxos comerciais não resultam da *dotação natural de fatores*.

⁶⁵ A este respeito, o trabalho intitulado “Industria textil – Los derechos humanos em tela de juicio”, de Carole Crabbé, revela um caso ilustrativo: “*En su código de conducta, Reebok afirma que ‘no trabajará con empresas que utilizan trabajo forzado’. Sin embargo, los trabajadores de la fábrica de Yong Shing que pertenece al grupo industrial Liang Shing (socio de Reebok) sólo pueden salir de noche del recinto de la fábrica los fines de semana. De día, unos guardias vigilan constantemente a los trabajadores que van al comedor o al dormitorio. Una trabajadora dijo: ‘La fábrica es de hecho un campo de concentración. Somos presos sin ser criminales’*”. Este trabalho pode ser encontrado em <http://www.eurosur.org/EFTA/2000/textil.html>.

A este respeito, Chesnais (1996:47) afirma: “o lugar atualmente ocupado por muitos ‘países em desenvolvimento’ no sistema mundial de *intercâmbio* não é resultado de uma dotação fatorial natural, que de alguma maneira tenha caído do céu. Em grande número de casos, sua situação de produtor e exportador de uma ou duas matérias-primas básicas, de mineração ou agricultura, freqüentemente com demanda cada vez menor pelos países industrializados, é resultado de *antigos investimentos diretos* (...)”. O lugar das regiões também pode ser pensado e analisado na mesma perspectiva, ainda que se devam considerar as especificidades históricas.

Tabela 4.3

Participação das Regiões do Brasil no Comércio Internacional da Indústria Brasileira de Têxtil-Vestuário * (1989 e 1999)				
	(em porcentagem)			
Região	Exp. 89	Exp. 99	Imp. 89	Imp. 99
Nordeste	20,01	19,95	10,40	19,85
Sudeste	47,60	44,70	54,83	56,15
Sul	31,99	34,72	31,02	22,17

Fonte: elaboração própria com base nos dados da SECEX.

* Estão contemplados todos os produtos que estão entre ncm 50 e 63, que englobam praticamente toda a cadeia têxtil-vestuário, exceto o segmento de máquinas têxteis.

Assim, aborda-se a participação das regiões do Brasil no comércio exterior da indústria têxtil-vestuário com o intuito de captar, com este indicador de comércio, alguns padrões regionais e possíveis transformações produtivas ocorridas na década de 1990, considerando como um dos elementos destas mudanças o deslocamento inter-regional das empresas. Em termos de participação das regiões nos fluxos comerciais⁶⁶ da indústria têxtil-vestuário, vê-se que entre 1989 e 1999 a região Sul ganhou participação nas exportações, enquanto as regiões Sudeste e Nordeste perderam. No tocante às importações, ocorre o comportamento inverso ao observado nas exportações: as regiões Nordeste (de forma expressiva) e Sudeste ganham participação no total das importações feitas pela indústria têxtil-vestuário brasileira e a região Sul perde significativamente participação no mesmo período (Tabela 4.3).

⁶⁶ Quando se analisam os fluxos comerciais da indústria têxtil-vestuário, é preciso ter em mente que se trata, na maioria das vezes, de uma fração em torno de 10% ou menos da produção nacional. Na tabela A.3, no Anexo, estão as porcentagens destinadas para o mercado exterior da indústria têxtil-vestuário. Para se ter uma idéia, o segmento que tem a maior proporção da produção exportada é o segmento de confecção, que no ano que mais exportou, entre 1991 e 2001, não atingiu 13% da produção nacional. Isso não inviabiliza a análise, pois se entende aqui que os fluxos comerciais são um reflexo da estrutura produtiva.

Além disso, enquanto no segmento têxtil em meados dos 1990 as três regiões eram fortemente superavitárias, na segunda metade da década (precisamente 1997 e 1999) são fortemente deficitárias. Já no vestuário, a região Nordeste, que tem fluxos comerciais modestos nos anos analisados (1989, 1997 e 1999), apresenta superávit comercial. A região Sul também tem saldos positivos nos fluxos comerciais em patamares elevados, ainda que entre 1989 e 1999 tenha-se reduzido o superávit. Em contrapartida, a região Sudeste, que era superavitária no segmento de vestuário em meados de 1990, na segunda metade (anos 1997 e 1999) torna-se deficitária, principalmente no ano de 1997. Este déficit comercial deve-se à redução crescente das exportações de vestuário e, sobretudo, ao salto das importações, ainda que, de 1997 a 1999, nota-se uma redução, mas permanece em patamares elevados (Tabela 4.4).

Tabela 4.4

Fluxos Comerciais da Indústria Têxtil-Vestuário por Segmento e Região do Brasil - 1989, 1997 e 1999									
Região	(em Fob US\$ 1000)						Saldo 89	Saldo 97	Saldo 99
	Exp. 89	Exp. 97	Exp. 99	Imp. 89	Imp. 97	Imp. 99			
Segmento Têxtil *							Têxtil		
Norte	3.138	700	424	9.943	13.824	17.820	(6.805)	(13.124)	(17.396)
Nordeste	256.111	212.760	164.712	44.760	296.234	280.714	211.350	(83.474)	(116.003)
Sudeste	489.718	452.967	339.862	218.129	941.360	660.101	271.588	(488.394)	(320.240)
Sul	178.504	145.085	102.726	123.134	373.744	291.578	55.369	(228.659)	(188.852)
Centro-Oeste	1.680	2	2.691	181	7.252	985	1.499	(7.250)	1.706
Não Definida				1	368.029	3.091			
Fluxo Não Identificado	52	9.407	1.265						
Total: Têxtil	929.202	820.921	611.680	396.149	2.000.444	1.254.290	533.053	(1.179.523)	(642.610)
Partic. (%)	67,33	64,79	60,57	91,97	82,66	86,92	56,15	102,31	148,36
Segmento Confecção **							Confecção		
Norte	561	10	58	5.952	2.852	3.005	(5.391)	(2.841)	(2.946)
Nordeste	20.089	32.332	36.787	57	10.254	5.660	20.032	22.078	31.126
Sudeste	167.194	113.554	111.519	18.049	286.339	150.065	149.145	(172.785)	(38.546)
Sul	262.931	299.036	247.869	10.469	66.077	28.329	252.462	232.958	219.539
Centro-Oeste	114	91	437	79	2.647	466	34	(2.556)	(29)
Não Definida					51.346	1.148			
Fluxo Não Identificado	4	1.069	1.482						
Total: Confecção	450.892	446.093	398.152	34.606	419.515	188.674	416.286	26.577	209.478
Partic. (%)	32,67	35,21	39,43	8,03	17,34	13,08	43,85	(2,31)	(48,36)
Total: Têxtil-Confecção	1.380.094	1.267.014	1.009.832	430.755	2.419.959	1.442.964	949.339	(1.152.946)	(433.132)

Fonte: elaboração própria com base nos dados da SECEX.

* ncm 50 a 60

** ncm 61 a 63

No tocante à intensidade industrial e tecnológica dos fluxos comerciais, como a indústria têxtil-vestuário se comportou? Para levantar elementos que ajudem a responder esta questão, foram calculados os valores médios dos fluxos comerciais (VMFC) da indústria têxtil-vestuário, separando o segmento têxtil do segmento de vestuário. O valor médio dos fluxos comerciais (VMFC) é calculado pela simples divisão do valor/receita (em dólares) pela quantidade (em Kg) do produto exportado ou importado (US\$/Kg). A média dos valores médios dos fluxos comerciais (MVMFC) é feita através da utilização da média ponderada por quantidade dos valores médios dos produtos:

$$\text{MVMFC} = \frac{V1. Q1 + V2. Q2 + \dots + Vi. Qi}{Q1 + Q2 + \dots + Qi},$$

sendo V = valor médio de cada produto e Q = quantidade de cada produto.

Com este indicador⁶⁷ não se pretende captar as intensidades industriais e tecnológicas dos fluxos comerciais da indústria têxtil-vestuário, mas estabelecer alguns padrões ao longo do tempo (década de 1990): a indústria têxtil-vestuário importou e/ou exportou entre 1989 e 1999 produtos com maiores ou menores valores médios? Este é um indicador de maior ou menor intensidade industrial, tecnológica e valor comercial. Adicionalmente, busca-se estabelecer padrões regionais dos fluxos comerciais. Observou-se que houve um deslocamento regional da produção e do emprego da indústria têxtil-vestuário inter-região no Brasil. Os fluxos comerciais destas regiões ficaram mais ou menos intensos industrial e tecnologicamente?

⁶⁷ O indicador valor médio pode sofrer algumas variações que distorcem o valor final, como uma variação no preço dos produtos de forma muito acentuada ou variação na taxa cambial. Esta última afeta menos o indicador, pois o indicador é dólar/kg e não reais/kg. Portanto, a análise deve levar em consideração essas possíveis distorções, o que não compromete o seu uso.

Tabela 4.5

Valores Médios dos Fluxos Comerciais da Indústria Têxtil-Vestuário* por Segmento – 1989⁽¹⁾ e 1999⁽²⁾				
Segmento	Exp. 89	Exp. 99	Imp. 89	Imp. 99
	(US\$/Kg)			
Têxtil (ncm 50 a 60)	2,27	2,69	1,65	2,14
Vestuário (ncm 61 a 63)	12,66	9,64	13,27	7,30
Indústria têxtil-vestuário	3,11	3,75	2,42	2,35

Fonte: elaboração própria com base nos dados da SECEX.

* Nesta tabela estão todos os produtos a oito dígitos pertencentes à classe ncm = 50 a 63, que engloba praticamente todo o complexo têxtil-vestuário, com exceção do segmento de máquinas têxteis (ncm = 8444 a 8448).

⁽¹⁾ Neste ano foram utilizados os valores médios aproximados, pois expandiu-se/aplicou-se o valor (US\$/kg) de 1998 para o ano 1989, pois a SECEX não fornece as quantidades exportadas/importadas em 1989. Realizou-se, com a mesma metodologia de 1989, o cálculo para o ano de 1997 e não houve grandes variações nas tendências e padrões observados com base em 1989 e 1999.

⁽²⁾ Neste ano, como a Secex fornece as quantidades (kg) exportadas/importadas e a receita (US\$) das exportações/importações, bastou a divisão US\$/Kg.

Quando se olha o período entre 1989 e 1999, para *a indústria têxtil-vestuário como um todo*, os valores médios dos produtos exportados aumentaram e os valores médios dos produtos importados reduziram-se. Outra característica visível é que os valores médios dos produtos têxteis exportados e importados estão em patamares significativamente inferiores aos dos produtos importados e exportados do ramo de vestuário.

Apesar de ser uma característica do segmento de vestuário apresentar um valor superior ao segmento têxtil por incorporar mais trabalho e ser mais leve, tendo como implicação agrupar mais peças prontas por quilo, parece que neste caso isso se dá de forma muito pronunciada, além de não ocorrerem ganhos muito efetivos nas exportações de produtos têxteis entre 1989 e 1999, apenas de 2,27 para 2,69 US\$/kg (Tabela 4.5). Além disso, merece ser mencionado que no segmento de vestuário a diferenciação de produto mostra-se significativamente mais relevante que no segmento têxtil. Mais do que a incorporação de mais trabalho, no ramo de vestuário são as atividades de *design* e marca, dentre outras características, as que incorporam maiores valores agregados.⁶⁸

⁶⁸ Os elementos desenvolvidos neste parágrafo decorrem de observações da Prof. Sandra Brisolla no exame de qualificação, à qual o autor agradece muito.

No segmento têxtil, a média dos valores médios tanto pelo lado das exportações como pelo lado das importações cresceu entre 1989 e 1999. Já no segmento de vestuário observa-se uma redução, sendo que nas importações a queda se deu de forma mais pronunciada (Tabela 4.5).

Tabela 4.6

Valores Médios dos Fluxos Comerciais da Indústria Têxtil-Vestuário por Região do Brasil – 1989 ⁽¹⁾ e 1999 ⁽²⁾				
(US\$/Kg)				
Região	Exp. 89	Exp. 99	Imp. 89	Imp. 99
Segmento Têxtil *				
Nordeste	1,28	1,34	1,21	1,43
Sudeste	3,76	4,47	1,75	2,60
Sul	2,35	3,95	1,63	2,29
Segmento Confecção **				
Nordeste	9,00	7,85	1,25	1,18
Sudeste	16,44	9,80	19,14	10,45
Sul	11,40	9,94	12,28	5,50

Fonte: elaboração própria com base nos dados da SECEX.

⁽¹⁾ idem nota 1 da Tabela 4.5.

⁽²⁾ idem nota 2 da Tabela 4.5.

* ncm 50 a 60

** ncm 61 a 63

Da observação dos valores médios dos fluxos comerciais da indústria têxtil-vestuário por região do Brasil (Tabela 4.6), tiram-se como traços marcantes os seguintes aspectos:

- a) os patamares dos valores médios dos produtos exportados têxteis são significativamente *mais elevados nas regiões Sul e Sudeste* (nesta região ainda de forma mais pronunciada) *que na região Nordeste*, sendo que na dimensão das importações têxteis esta característica ocorre de forma menos pronunciada;
- b) no segmento de confecção, observa-se que os patamares dos valores médios dos produtos exportados são mais elevados nas regiões Sudeste e Sul que na região Nordeste, mas entre 1989 e 1999 ocorre uma aproximação entre as três regiões, em grande medida pela queda mais acentuada dos valores médios dos produtos exportados da região Sudeste;
- c) ainda no segmento de vestuário, agora na esfera das importações, os valores médios dos produtos importados pela região Sul e Sudeste continuam, em

1999, de maneira expressiva, mais elevados que os da região Nordeste, mesmo apresentando uma forte redução entre 1989 e 1999.

Tabela 4.7

Valores Médios dos Produtos Textil-Vestuário* Exportados por Estado		
Estados/Região	Exportação	
	(em US\$/Kg)	
	1989 ⁽¹⁾	1999 ⁽²⁾
Nordeste (agregado)	1,36	1,58
Minas Gerais	3,13	4,84
Rio de Janeiro	9,21	20,24
São Paulo	4,63	4,84
Santa Catarina	10,98	9,83

Fonte: elaboração própria a partir dos dados da SECEX.

* Nesta tabela estão todos os produtos a oito dígitos pertencentes à classe ncm = 50 a 63, que englobam praticamente todo o complexo têxtil-vestuário, com exceção do segmento de máquinas têxteis (ncm = 8444 a 8448).

⁽¹⁾ idem nota 1 da Tabela 4.5.

⁽²⁾ idem nota 2 da Tabela 4.5.

Na tentativa de especificar e analisar mais detalhadamente os padrões, calculamos os valores médios dos produtos exportados pelos principais estados do Brasil (exceção feita ao Nordeste, região para a qual agregamos todos os estados) em termos de participação na indústria têxtil-vestuário. Entre 1989 e 1999, o único estado em que houve uma pequena queda dos valores médios dos produtos exportados da indústria têxtil-vestuário foi o estado de Santa Catarina, cujo valor médio foi ultrapassado pelo Rio de Janeiro em 1999. A região Nordeste possui os menores patamares e os estados de São Paulo e Minas Gerais estão numa posição intermediária. O que chama a atenção são os valores médios da indústria têxtil-vestuário apresentados pelo Rio de Janeiro⁶⁹, que entre 1989 e 1999 saltaram de 9,21 dólares por quilograma para 20,24 (Tabela 4.7). Possivelmente, estes patamares estão associados à região de Nova Friburgo com produtos ligados à moda verão. As roupas ligadas à moda praia e *lingeries* (sutiãs e bustiês) possuem valores médios mais elevados, como se pode observar nos dados da Tabela 4.8. O item sutiãs e bustiês, por exemplo, tem valores médios de US\$ 94,58 por quilograma. Também um item com bastante

⁶⁹ O peso absoluto, ou seja, o valor (em US\$) das exportações da indústria têxtil-vestuário do Rio de Janeiro é modesto, quando se compara com São Paulo, Santa Catarina e a região Nordeste (Tabela 4.8).

peso nas exportações do Rio de Janeiro é “sacos para embalagem de algodão”, com valor médio de US\$ 34,22/kg, bem acima da maioria dos produtos exportados nos outros estados (Tabela 4.8).

A análise dos principais produtos exportados por estado e/ou região levanta mais alguns elementos qualitativos. As exportações da região Nordeste se concentram nos produtos que têm como matéria-prima o sisal (valores médios reduzidos) e mais no final da década de 1990 em tecidos e roupas de algodão (valores médios mais elevados). Em São Paulo, que tem os valores médios dos produtos exportados intermediários entre o Nordeste e Santa Catarina/Rio de Janeiro, tecido de algodão, fios de seda (redução entre 1989 e 1999) e produtos de fibras sintéticas ou artificiais (em 1999) são os principais produtos exportados. Já as exportações do Rio de Janeiro estão concentradas em *lingeries* e sacos de algodão (ambos os grupos de produtos possuem valores médios elevados). No estado de Santa Catarina, que também exporta produtos com valores médios elevados como o Rio de Janeiro, as exportações estão focadas no segmento de cama, mesa e banho (segmento que apresentou expressivo crescimento entre 1989 e 1999) e camisetas de algodão, produtos que apresentam valores médios significativos (Tabela 4.8).

Tabela 4.8

Principais produtos exportados pela indústria têxtil-vestuário* por estado e/ou região em 1989, 1997 e 1999

Estado/ Região	Produto	Exp. 89	Exp. 97	Exp. 99	Vm
		(em US\$ 1000)			US\$/Kg
NE	CORDEIS DE SISAL/OUTS.FIBRAS AGAVE,P/ATADEIRAS/ENFARD	70.967	73.828	42.172	0,90
NE	TECIDO DE ALGODAO>=85%,FIO COLOR.DENIM,INDIGO,P>200G/M2		41.436	29.580	3,75
NE	FIO DE FIBRAS DE POLIESTERES COM ALGODAO	14.045		11.847	3,31
NE	VELUDO/PELUCIA,TECIDO,DA TRAMA ALGODAO,CORTADO,CANELADO		17.533	8.426	8,63
NE	ROUPAS DE TOUCADOR/COZINHA,DE TECIDOS ATOALH.DE ALGODAO	5.270		8.186	9,56
NE	OUTROS TIPOS DE ALGODAO NAO CARDADO NEM PENTEADO	77.292			1,16
NE	SISAL/OUTRAS FIBRAS TEXTEIS AGAVE,EM BRUTO	31.915			1,44
NE	SISAL/OUTS.FIBRAS TEXTEIS AGAVE,TRABALH.N/FIADOS,ETC.		13.664		0,44
NE	FIO DE ALTA TENACIDADE,DE NAILON (POLIAMIDA ALIFATICA)		8.880		2,65
RJ	SACOS P/EMBALAGEM,DE ALGODAO	11.002	13.644	11.620	34,22
RJ	OUTS.PRODS/ARTEFATOS,DE MATERIAS TEXTEIS,P/USO TECNICO		4.171	4.334	24,36
RJ	SUTIAS E BUSTIERS (SOUTIENS DE COS ALTO)	3.844	4.331	2.516	94,58
RJ	FITAS DE FIBRAS SINTETICAS OU ARTIFICIAIS		3.735	2.134	30,72
RJ	CALCINHAS DE MALHA DE FIBRAS SINTETICAS OU ARTIFICIAIS		2.875	1.683	57,73
RJ	MAIOS E BIQUINIS,DE BANHO,DE MALHA DE FIBRAS SINTETICAS	2.761		1.226	77,42
RJ	TECIDO DE ALGODAO>=85%,CRU,PONTO TAFETA,100<P<=200G/M2	4.054			3,28
RJ	CALCAS,JARDINEIRAS,ETC.DE ALGODAO,DE USO FEMININO	9.745			19,45
SP	TECIDO DE ALGODAO>=85%,FIO COLOR.DENIM,INDIGO,P>200G/M2	43.754	52.578	49.739	3,75
SP	FIOS DE SEDA	38.403	30.783	23.837	31,01
SP	ROUPAS DE CAMA,DE FIBRAS SINTETICAS OU ARTIF.ESTAMPADAS			17.773	10,33
SP	CABOS DE ACETATO DE CELULOSE			16.863	4,03
SP	CILINDROS P/FILTRO CIGARROS,DE PASTAS FIBRAS SINT/ARTIF			10.227	6,43
SP	FIO ALGODAO>=85%,SIMPLES,FIBRA N/PENT.232.56<=T<714.29D	27.048			2,80
SP	FIO ALGODAO>=85%,CRU,SIMPL.FIBRA N/PENT.192.3<=T<232.5D	35.387	14.895		2,98
SP	TECIDO DE ALGODAO>=85%,TINTO,PONTO SARJADO,PESO>200G/M2		19.348		5,44
SP	CALCAS,JARDINEIRAS,ETC.DE ALGODAO,USO MASCULINO		21.361		16,07
SP	CALCAS,JARDINEIRAS,ETC.DE ALGODAO,DE USO FEMININO	32.945			19,45
SC	ROUPAS DE TOUCADOR/COZINHA,DE TECIDOS ATOALH.DE ALGODAO	85.772	137.331	130.464	9,56
SC	CAMISetas T-SHIRTS,ETC.DE MALHA DE ALGODAO	44.844	20.897	15.471	12,58
SC	CAMISetas INTERIORES,ETC.DE ALGODAO,DE USO MASCULINO	15.632	17.180	12.466	12,35
SC	ROUPAS DE MESA,DE ALGODAO,EXC.DE MALHA			10.367	13,57
SC	CORPETES,CALCINHAS,PENHOARES,ETC.DE ALGODAO	11.620	12.437	9.875	14,18
SC	ROUPAS DE CAMA,DE FIBRAS SINTETICAS OU ARTIF.ESTAMPADAS		16.190		10,33
SC	OUTRAS ROUPAS DE TOUCADOR OU DE COZINHA,DE ALGODAO	17.152			8,09

Fonte: elaboração própria a partir dos dados da SECEX.

* Nesta tabela foram considerados todos os produtos a oito dígitos pertencentes à classe ncm = 50 a 63, que englobam praticamente todo o complexo têxtil-vestuário.

4.3.2. Transformação Industrial

Neste item reúnem-se informações sobre transformação industrial e valor adicionado nas atividades produtivas da indústria têxtil-vestuário, a partir das quais procede-se à análise da migração inter-região das funções materiais e/ou das imateriais na indústria têxtil-vestuário.⁷⁰

Tabela 4.9

Unidades Locais, Valor Adicionado e Pessoal Ocupado na Indústria Têxtil-Vestuário na Região Metropolitana de São Paulo e no Estado de São Paulo – 1996

Segmento de Atividade	Unidades Locais			Pessoal Ocupado			Valor Adicionado		
	SP (*)	RMSP (**)	Part. (%) RMSP/SP	SP	RMSP	Part. (%) RMSP/SP	SP	RMSP	Part. (%) RMSP/SP
	N. Abs.			N. Abs.			R\$ milhões		
CNAE 17 - Têxtil	2.457	1.331	54,17	148.559	79.151	53,28	3.246	1.732	53,36
CNAE 18 - Confecção	6.878	4.826	70,17	144.764	94.588	65,34	1.771	1.391	78,54

Fonte: (*) elaboração própria com base nos dados da Fundação SEADE-PAEP, (**) PAEP- Fundação SEADE, retirados de Garcia e Cruz-Moreira (2003).

Pelos dados da PAEP-SEADE, pode-se dizer que no segmento têxtil há uma certa harmonia entre o que a Região Metropolitana de São Paulo (RMSP) concentra em termos de unidades produtivas, pessoal ocupado e valor adicionado do estado de São Paulo (entre 53% e 54%). Mas quando se olha o segmento de vestuário, observa-se que a RMSP tem uma maior participação no valor adicionado (78%) da indústria no estado de São Paulo que sua participação nas unidades produtivas (70%) e no pessoal ocupado (65%) (Tabela 4.9).

Isso pode indicar que as funções corporativas (*design, marketing*, aporte financeiro, desenvolvimento do produto, por exemplo), que agregam mais valor, estão concentradas na RMSP. Este argumento foi abordado no trabalho de Garcia e Cruz-Moreira (2003), cujo foco é a Região Metropolitana de São Paulo. Neste trabalho os autores indicam a manutenção do que chamam de “funções inteligentes” na RMSP.

⁷⁰ Para isso, utilizam-se os dados da PAEP – Pesquisa da Atividade Econômica Paulista da Fundação SEADE de 1996, que é uma pesquisa amostral e que engloba o estado de São Paulo, e os dados da PIA- Pesquisa Industrial Anual do IBGE – Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística de 1996 e 2000, que tem dimensão nacional.

Tabela 4.10

Evolução da indústria têxtil-vestuário da RMSP e do Brasil - 1996/2000				
Grupo de Atividades	VTI/PO (1996=100)		VTI/PO em reais por trabalhador ocupado	
	1996	2000	1996	2000
	RMSP (*)		RMSP (*)	
CNAE 17 - Têxtil	100	132	21.821	28.804
CNAE 18 - Confecção	100	130	13.708	17.821
	Brasil (**)		Brasil (**)	
CNAE 17 - Têxtil	100	146	18.471	26.932
CNAE 18 - Confecção	100	114	9.823	11.190

Fonte: (*) PIA-IBGE, retirada de Garcia e Cruz-Moreira, 2003 (Mimeogr.) e (**) elaboração própria com base nos dados PIA-IBGE.

Legenda:

PO - Pessoal ocupado (em 31.12)

VTI - Valor da transformação industrial (em R\$)

Com base no indicador Valor da Transformação Industrial⁷¹/Pessoal Ocupado⁷² (VTI/PO - PIA-IBGE), podemos analisar a dimensão nacional e da RMSP da indústria têxtil-vestuário. Um elemento de destaque quando se olha o indicador VTI/PO, é que o segmento têxtil apresenta esta relação num patamar significativamente mais elevado do que o segmento de vestuário, tanto na Região Metropolitana de São Paulo como no Brasil (Tabela 4.10). Dois elementos citados por Garcia e Cruz-Moreira (2003) ajudam a entender este fato: a) “o caráter escala-intensivo da indústria têxtil – que se aprofundou nos anos 1990, principalmente nas tecelagens”; b) “o caráter trabalho intensivo da indústria de vestuário”. Cabe acrescentar também o caráter capital-intensivo

⁷¹ O IBGE define VTI como o “valor da diferença entre o valor bruto da produção industrial e os custos das operações industriais”.

⁷² Quando foi feita a pesquisa, nos anos de 1996 e 2000, o IBGE definia pessoal ocupado como “pessoas ocupadas em 31.12 do ano de referência da pesquisa, com ou sem vínculo empregatício, remuneradas diretamente pela empresa ou pela unidade. Inclui as pessoas afastadas em gozo de férias, licenças, seguros por acidentes etc., mesmo que estes afastamentos tenham sido superiores a 15 (quinze) dias. Considera-se pessoal ocupado: proprietários, diretores ou sócios, inclusive membros da família sem remuneração com atividade na empresa ou unidade local; pessoal assalariado ligado à produção e não ligado à produção.”

do segmento têxtil, o que contribui para explicar estas diferenças entre os segmentos têxtil e de vestuário.

Outro aspecto destacável refere-se ao fato de que tanto no segmento têxtil como no vestuário os patamares do valor da transformação industrial por trabalhador ocupado são maiores na Região Metropolitana de São Paulo do que no Brasil. Entretanto, existem peculiaridades inter-segmentos: no segmento têxtil a diferença entre RMSP e Brasil diminuiu entre 1996 e 2000, enquanto no ramo de vestuário aumentou ainda mais (Tabela 4.10).

Ou seja, com relação ao segmento têxtil se observa que, entre 1996 e 2000, a dimensão nacional teve um desempenho melhor que a Região Metropolitana de São Paulo (RMSP), desempenho este devido ao importante pólo têxtil da região de Americana e ao deslocamento de empresas integradas (inclusive fiação), sobretudo do ramo de algodão, para a Região Nordeste. Já o segmento de vestuário da RMSP apresenta, entre 1996 e 2000, um desempenho significativamente superior (em termos de VTI/PO) do que a atividade de vestuário do Brasil (Tabela 4.10), o que pode corroborar o que já foi afirmado: as funções corporativas que agregam mais valor e que garantem maior comando permanecem concentradas nos grandes centros do Sudeste (especificamente, na RMSP), ou deslocam-se menos intensamente que as atividades produtivas propriamente ditas.

4.3.3. Emprego

A indústria têxtil-vestuário, apesar das transformações recentes, tem, em termos do sistema capitalista, grande potencial de gerar emprego e renda em toda a dimensão mundial. Para se ter uma idéia, segundo IEL, CNA, SEBRAE (2000:129) “nos Estados Unidos, 1 em cada 11 trabalhadores do setor industrial estão trabalhando no setor têxtil. Na França este número sobe para 1 em cada 8 trabalhadores”. No Brasil esta relação é ainda maior. Segundo dados do IBGE, em 2001 os trabalhadores ocupados na indústria têxtil-vestuário representavam aproximadamente 15% do total dos trabalhadores na indústria, o que representa quase 1 em cada 7 trabalhadores do setor industrial. Se considerarmos apenas a indústria de transformação, este número sobe para pouco menos de 1 em cada 4 trabalhadores (Tabela 3.2, Capítulo 3).

Neste item procura-se avaliar os impactos sobre o emprego do processo de deslocamento inter-regional das empresas da indústria têxtil-vestuário⁷³. A análise do emprego terá como principal fonte a RAIS. Cabe registrar que esta base de dados tem alguns problemas significativos, ainda que não invalidem seu uso. Suzigan *et al* (2003:4) afirmam: “dentre os principais problemas da RAIS, deve-se destacar sua cobertura, que inclui apenas relações contratuais formalizadas, a autoclassificação das empresas na coleta das informações primárias, e a dificuldade de classificação de empresas multiplantas, que podem declarar todo o emprego em uma mesma unidade, e multiprodutos, que podem inserir todas as informações na atividade principal”.

Pelo fato da base de dados da RAIS apenas cobrir as relações contratuais formalizadas, os efeitos dos problemas apontados por Suzigan et al (2003) são mais pronunciados no segmento de vestuário do que no têxtil, dado o maior uso de contratos informais nesse segmento: é mais intensivo em trabalho e há uma maior heterogeneidade interempresas.

Em termos das etapas da cadeia têxtil-vestuário, observa-se que nas etapas mais a montante da cadeia as remunerações estão, em média, em patamares maiores que nas etapas mais a jusante. Em média, na fiação e tecelagem os trabalhadores ganham 3,8 salários mínimos em 2000, e na confecção, 2,3 salários mínimos no mesmo ano. Outro elemento a observar é que, entre 1998 e 2001, em todas as etapas da indústria têxtil-vestuário constatou-se queda, expressa em salários mínimos, da remuneração dos trabalhadores (Tabela 4.11).

⁷³ A indústria têxtil-vestuário é contemplada na classificação subsetor 11 (indústria têxtil, do vestuário e artefatos de tecidos) na RAIS - ou seja: o segmento têxtil e o segmento vestuário estão juntos. Com tabulações especiais é possível separá-los e até tratar sub-segmentos separadamente, como fiação e tecelagem no segmento têxtil.

Tabela 4.11

Distribuição do Rendimento Médio* por Ocupações Selecionadas (1998 a 2000)				
	1998	1999	2000	2001**
Fiação (CNAE 17.2)				
Químicos e Físicos	11,4	12,2	12,7	10,9
Engenheiros	17,2	16,3	18,8	17,6
Técnicos	9,3	9,0	8,5	7,2
Média Total do Segmento	4,2	3,9	3,8	3,5
Tecelagem (CNAE 17.3)				
Químicos e Físicos	7,0	7,5	7,3	7,9
Engenheiros	27,4	17,7	15,3	15,4
Técnicos	8,3	7,9	7,3	5,7
Média Total do Segmento	4,2	4,0	3,8	3,6
Demais Segmentos da Cadeia Têxtil *** (CNAE 171, 174, 175, 176, 177)				
Químicos e Físicos	9,6	9,5	9,6	8,4
Engenheiros	17,6	17,0	16,9	16,6
Técnicos	7,7	7,0	6,5	5,8
Média Total do Segmento	3,7	3,5	3,3	3,1
Vestuário (CNAE 18.1; 18.2)				
Químicos e Físicos	2,9	5,4	3,5	4,6
Engenheiros	13,2	12,2	11,6	10,4
Técnicos	5,2	4,6	4,3	3,9
Média Total do Segmento	2,5	2,4	2,3	2,1

FONTE: MTE/RAIS, elaboração Flávia Consoni, no âmbito Projeto DPP.

* Expresso em número de salários mínimos

** Refere-se à RAIS preliminar

*** Especificações da CNAE:

GRUPO 171 - Beneficiamento de fibras têxteis

GRUPO 174 - Fabricação de artefatos têxteis incluindo tecelagem

GRUPO 175 - Serviços de acabamento em fios e tecidos

GRUPO 176 - Fabricação de artefatos têxteis a partir de tecidos - exclusive vestuário

GRUPO 177 - Fabricação de tecidos e artigos de malha

A análise das ocupações dos trabalhadores empregados na indústria têxtil-vestuário revela alguns elementos importantes e ajudam a avaliar se houve ou não migração das atividades que congregam ativos imateriais do Sudeste para outras regiões. Agregou-se nas tabelas 4.12 e 4.13⁷⁴, respectivamente relacionadas ao segmento têxtil e vestuário, os trabalhadores por principais categorias de ocupações. Por exemplo, todos os técnicos (de mecânica, têxteis, entre outros) foram agrupados e criou-se uma categoria intitulada “técnicos”; os costureiros (confecção em série), estofadores, trabalhadores assemelhados, bordadores e cerzidores, trabalhadores de costura, estofadores e trabalhadores assemelhados não classificados sob outros foram agrupados na categoria “empregados na confecção” (Tabela A.7).⁷⁵

No segmento têxtil⁷⁶ a primeira constatação é que a região Sudeste perdeu participação em todas as categorias entre 1995 e 2000. Já na região Sul, todas as categorias tiveram aumento de participação e na região Nordeste, excetuando os empregados químicos e os ligados às atividades de venda, as demais categorias aumentaram sua participação no segmento têxtil entre 1995 e 2000. Um outro elemento que merece ser destacado, que ajuda a entender a migração inter-regional das funções materiais e imateriais, é que no ramo têxtil, em linhas gerais, não só migraram ocupações ligadas às atividades produtivas propriamente ditas, mas observou-se, entre 1995 e 2000, um crescimento das participações de categorias como engenheiros, modistas e modelistas⁷⁷, empregados ligados às atividades de desenho e decoração, empregados ligados à administração/contabilidade e diretores. Cabe aqui ponderar dois aspectos. Em primeiro lugar, o aumento da participação destas categorias deu-se num ritmo menos pronunciado que o

⁷⁴ Somente foram excluídos das tabelas 4.12 e 4.13 os dados dos trabalhadores por ocupações que tinham uma participação insignificante, sem relação com a indústria têxtil-vestuário, como funcionários de saúde. As tabelas 4.12 e 4.13 agrupam, portanto, quase a totalidade dos trabalhadores empregados com relações contratuais na indústria têxtil-vestuário. Admite-se, ainda, que as tabelas 4.12 e 4.13 têm informações e expressam fenômenos que ultrapassam a análise realizada neste capítulo, por conta das especificidades das ocupações e das características distintas inter-regionais. As tabelas apontam várias tendências, com importantes mediações não lineares entre as regiões.

⁷⁵ Admite-se que estes agrupamentos não foram realizados de maneira plenamente satisfatória. Provavelmente, existem categorias que deveriam ser divididas em duas ou mais, por agruparem ocupações muito diferentes.

⁷⁶ Cabe ressaltar que no segmento têxtil, em termos absolutos, o nível de emprego reduziu-se em todas as regiões, mas de forma mais pronunciada na região Sudeste. Isso se deve à reestruturação ocorrida no período (tornando o segmento mais intensivo em capital), ao fechamento de muitas unidades (notoriamente no ramo de tecelagem), e ao deslocamento de empresas para outras regiões. O total de empregados na região Sudeste no ramo têxtil diminuiu quase 60% entre 1995 e 2000, e no Nordeste, 44% (ver Tabela 4.12). Com caráter exploratório, levanta-se o argumento que no Nordeste ocorreu menor redução do número de empregados por conta de instalação de novas unidades, mas também talvez pelo ritmo menos acentuado de modernização, com menos incrementos intensivos em capital.

⁷⁷ Nesta categoria inclui-se os alfaiates, costureiros, mas também os cortadores e modelistas.

crescimento do total dos empregados na região Nordeste no segmento têxtil. Segundo, que o Sudeste concentra ainda a maioria dos empregados em quase todas as categorias (Tabela 4.12).

Já no ramo de vestuário, a região Sudeste perde participação em algumas categorias de empregados neste segmento, mas tem crescimento em outras entre 1995 e 2000. Mesmo considerando que na soma total a região Sudeste perdeu participação dos empregados no vestuário, em 4 categorias (engenheiros, técnicos, empregados em atividades de desenho e decoração e diretores) observa-se um crescimento de sua participação. Tanto no Nordeste como no Sul há crescimento da participação de muitas categorias.

Duas ponderações devem ser colocadas a respeito das participações das categorias dos empregados nas regiões. Uma primeira é que muitas das categorias ligadas não propriamente à produção estão concentradas no Sudeste, como engenheiros, diretores, químicos, empregados ligados às atividades de venda. Uma segunda é relativa ao fato de o Sudeste ter retraído quase 16% de participação, mas além das categorias citadas que aumentaram, existem outras que perderam participação num ritmo menor do observado no geral, como: empregados na administração/contabilidade, químicos, empregados ligados às atividades de vendas. Já a categoria empregados na confecção que congrega trabalhadores vinculados à atividade de costura retraiu quase 20% (Tabela 4.13).

O que se pode concluir com as informações por tipo de categorias dos empregados na indústria têxtil-vestuário entre 1995 e 2000 é que a migração de atividades materiais puxou no segmento têxtil outras atividades com funções ligadas ainda que indiretamente aos ativos imateriais. Na região Sul isso pode ter ocorrido não pela migração das atividades, mas pelo desenvolvimento e dinamismo interno da região, sobretudo no Vale do Itajaí-SC. Já no segmento de vestuário parece que a migração se deu mais nas atividades materiais, ligadas à produção propriamente dita, tanto na magnitude como no ritmo (Tabelas 4.12 e 4.13). Cabe ressaltar que a análise das migrações das funções materiais e imateriais pelas ocupações apresenta dificuldades, pois está mais pautada nas magnitudes do que nos elementos qualitativos. Em suma, na magnitude os costureiros predominam nas ocupações no ramo de vestuário, mas os trabalhadores ligados às atividades de *design*, *marketing*, propaganda (com contribuição importantíssima na agregação de valor à mercadoria) são a minoria.

Tabela 4.12

Empregados no segmento têxtil ** divididos por ocupações (1995 e 2000)

Divisão por principais ocupações	Nordeste			Sudeste			Sul			Total de Empregados no Brasil		Participação no Total	
	1995	2000	Var. (%)	1995	2000	Var. (%) *	1995	2000	Var. (%)	1995	2000	1995	2000
	Participação por região (em %)									(nº absoluto)		(em %)	
Químicos	6,80	5,65	83,06	69,26	67,74	97,81	21,68	24,19	111,58	309	124	0,10	0,05
Empregados ligados às atividades de venda	7,74	7,50	96,98	71,05	66,93	94,20	19,31	22,19	114,88	5830	6625	1,94	2,51
Empregados nas demais Atividades Administrativas	14,04	16,68	118,76	66,23	61,82	93,33	16,85	19,16	113,71	23.915	18620	7,95	7,07
Empregados na Tecelagem	10,52	11,98	113,86	65,07	59,56	91,54	23,48	27,45	116,90	44.606	41.306	14,82	15,67
Engenheiros	25,29	28,77	113,77	64,53	58,47	90,60	9,36	12,30	131,38	609	431	0,20	0,16
Empregados em Serviços Gerais	23,16	27,27	117,75	53,63	48,36	90,17	19,45	22,34	114,82	27299	21542	9,07	8,17
Empregados na Fiação	19,76	23,97	121,28	60,16	53,01	88,10	18,50	21,56	116,52	80.645	65.500	26,79	24,85
Empregados em atividades de Acabamento	9,08	13,67	150,53	64,92	56,97	87,75	25,11	27,73	110,44	52.494	52.032	17,44	19,74
Mecânicos/Montadores	19,14	27,09	141,50	59,54	51,00	85,66	19,80	20,82	105,11	12.558	10492	4,17	3,98
Operadores	15,25	19,25	126,21	58,66	49,08	83,67	21,32	27,26	127,87	7337	5668	2,44	2,15
Empregados na Administração/Contabilidade	16,04	22,59	140,82	65,51	54,75	83,58	17,38	21,12	121,54	2244	1567	0,75	0,59
Modistas e modelistas	13,95	16,19	116,01	45,33	37,87	83,55	39,54	43,46	109,91	3232	4151	1,07	1,58
Empregados em atividades de Desenho e Decoração	15,37	19,75	128,48	59,53	49,54	83,22	24,33	29,96	123,18	3630	2957	1,21	1,12
Gerentes	10,19	16,52	162,19	71,61	58,39	81,54	16,55	22,76	137,53	3269	3093	1,09	1,17
Técnicos	20,76	25,66	123,62	64,93	52,90	81,47	13,77	20,67	150,16	1845	1964	0,61	0,75
Diretores	8,62	17,93	207,91	64,84	50,25	77,50	24,21	31,82	131,41	603	396	0,20	0,15
Demais ocupações	15,18	18,92	124,66	66,20	59,76	90,26	16,47	19,47	118,23	30.581	27078	10,16	10,27
Total de empregados (nº absoluto)	87.606	49.119	56,07	356.569	146.914	41,20	118.791	63.081	53,10	571.431	263.546	100,00	100,00
Participação na região	15,33	18,64	121,57	62,40	55,75	89,34	20,79	23,94	115,14				

Fonte: elaboração própria com base nos dados da RAIS.

* Dados ordenados em ordem decrescente tendo como referência esta coluna.

** Engloba a CNAE 17, que corresponde ao segmento têxtil.

Tabela 4.13

Empregados no segmento de vestuário ** divididos por ocupações (1995 e 2000)

Divisão por principais ocupações	Nordeste			Sudeste			Sul			Total de Empregados no Brasil		Participação no Total	
	1995	2000	Var. (%)	1995	2000	Var. (%) *	1995	2000	Var. (%)	1995	2000	1995	2000
	Participação por região (em %)									(nº absoluto)		(em %)	
Engenheiros	12,66	19,35	152,90	39,24	64,52	164,41	46,84	12,90	27,55	79	62	0,02	0,02
Técnicos	11,47	18,12	157,97	34,86	47,10	135,11	53,67	32,25	60,08	218	276	0,06	0,07
Empregados em atividades de Desenho e Decoração	17,02	29,95	175,97	33,88	39,51	116,62	48,17	29,27	60,75	2491	1893	0,70	0,46
Diretores	6,85	11,48	167,54	59,59	61,48	103,17	33,56	23,77	70,83	146	122	0,04	0,03
Empregados na Administração/Contabilidade	8,49	13,96	164,53	58,39	55,10	94,36	31,09	29,00	93,29	1.084	931	0,31	0,23
Químicos	4,76	3,77	79,25	88,10	83,02	94,24	7,14	11,32	158,49	42	53	0,01	0,01
Empregados em Serviços Gerais	11,26	16,31	144,87	63,38	58,52	92,33	23,02	21,22	92,16	18.587	19.800	5,26	4,84
Empregados ligados às atividades de venda	7,28	10,24	140,61	73,67	66,12	89,75	15,38	17,09	111,09	20368	26832	5,76	6,56
Empregados nas demais Atividades Administrativas	11,62	13,72	118,14	69,42	61,37	88,41	16,09	19,61	121,94	21.789	23.115	6,17	5,66
Operadores	14,18	15,71	110,80	60,92	52,72	86,54	24,37	29,16	119,67	1305	1286	0,37	0,31
Modistas e modelistas	9,98	14,65	146,74	65,41	55,48	84,82	19,59	23,83	121,60	20924	23767	5,92	5,81
Empregados na Confecção	12,19	17,13	140,53	61,45	49,47	80,50	23,20	27,68	119,28	246494	286934	69,75	70,20
Mecânicos/Montadores	12,08	20,26	167,72	56,11	45,70	81,45	31,17	32,79	105,21	2169	2083	0,61	0,51
Gerentes	7,95	13,00	163,66	72,18	57,87	80,18	17,48	23,27	133,10	3587	4268	1,02	1,04
Demais ocupações	7,80	9,52	122,11	68,13	59,81	87,78	23,13	28,85	124,75	14109	17331	3,99	4,24
Total de empregados (nº absoluto)	40.641	65.392	160,90	222.981	217.108	97,37	78.837	106.400	134,96	353.392	408.753	100,00	100,00
Participação na região	11,50	16,00	139,11	63,10	53,11	84,18	22,31	26,03	116,68				

Fonte: elaboração própria com base nos dados da RAIS.

* Dados ordenados em ordem decrescente tendo como referência esta coluna. ** Inclui a CNAE 18, que corresponde ao segmento de vestuário.

Pela Tabela 4.13, vê-se que os empregados ligados às atividades de confecção (montagem das peças/costura) representam a maioria dos empregados do segmento de vestuário. Assim, apesar dos avanços na etapa de confecção (utilização de CAD/CAM e dispositivos numéricos, que proporcionaram a diminuição do tempo de produção e do desperdício de matéria-prima, além do aumento de flexibilidade produtiva), “a costura ainda é a fase principal do processo produtivo⁷⁸ (cerca de 80% do trabalho produtivo⁷⁹) e onde os avanços tecnológicos são menos observados, uma vez que esta etapa é intensiva em trabalho, o que faz com que essa etapa do processo e, por conseguinte, todo o processo de confecção, seja altamente dependente da habilidade e do ritmo da mão-de-obra.

Portanto, devido à intensidade da utilização da mão-de-obra no segmento de confecção, o salário passa a ser peça importante a ser levada em conta para localização de empresas. Esse segmento, historicamente concentrado na região Sul/Sudeste do País, passou a apresentar taxas de crescimento na região Nordeste, notadamente no Ceará, devido à forte migração de empresas para a região. Essa migração está relacionada ao baixo custo da mão-de-obra, pois enquanto uma costureira custa algo em torno de R\$875 ao mês no Vale do Itajaí, em outras regiões custa R\$314 ao mês” (IEL, CNA, SEBRAE, 2000:128-9). Na média da indústria têxtil-vestuário, a remuneração no Sudeste é de R\$513,57, no Sul de R\$454,56, e no Nordeste é substancialmente menor: R\$335,81 (Tabela 4.14).

⁷⁸ É importante ressaltar que a costura é a principal etapa do processo produtivo da confecção em termos de emprego. As atividades que mais agregam valor são atividades como *design* e desenvolvimento do produto, ligadas aos ativos intangíveis.

⁷⁹ Pela forma como foram agregados os empregados ligados ao processo produtivo de confecção, encontramos uma participação de 70%, verificada na Tabela 4.13. Este número provavelmente é subestimado, pois os dados da RAIS consideram os empregados formais, sendo que na atividade de confecção utiliza-se muito trabalho informal.

Tabela 4.14

Remuneração Média Nominal em Dezembro dos Empregados em 31/12 na Indústria Têxtil *	
(em R\$)	
Ano de 2000	
Região	Remuneração em Dezembro
Norte	333,14
Nordeste	335,81
Sudeste	513,57
Sul	454,56
Centro-Oeste	282,38

Fonte: MTE/RAIS.

* Inclui o segmento têxtil e o vestuário.

Ainda com o intuito de mostrar os patamares do custo do trabalho entre as regiões do Brasil na indústria têxtil-vestuário e tentar identificar alguns padrões regionais, pode-se dizer, com base nos dados da RAIS, que em 1999, enquanto nas regiões Sul e Sudeste a maioria dos empregados tem remuneração entre 2,01 a 5,00 salários mínimos, na região Nordeste a maior parte dos empregos situa-se entre 1,01 a 2,00 salários mínimos. Ademais, a porcentagem dos que se encontram na faixa salarial de 5,00 ou mais salários mínimos nas regiões Sul e Sudeste é mais de duas vezes maior do que na região Nordeste (ver Tabela 4.15).

Tabela 4.15

Porcentagem dos empregos (postos de trabalho) na Indústria Têxtil* por Faixa Salarial (1995-2001)**

		(em Postos de Trabalho)									
		1995					1997				
Região	Remuneração em Dezembro					Remuneração em Dezembro					
	Total	Até 1,00 SM	De 1,01 a 2,00	De 2,01 a 5,00	5,01 ou mais	Total	Até 1,00 SM	De 1,01 a 2,00	De 2,01 a 5,00	5,01 ou mais	
	postos de trabalho	(em %)				postos de trabalho	(em %)				
Norte	4.891	7,9	53,2	23,9	6,1	3.695	8,2	55,9	23,9	7,2	
Nordeste	93.073	7,3	49,2	31,6	8,5	94.717	6,9	53,7	29,0	8,2	
Sudeste	430.682	3,9	19,1	53,0	21,4	362.638	3,3	19,7	55,2	18,9	
Sul	146.959	2,7	21,8	50,1	22,6	143.458	2,5	24,8	51,5	18,8	
Centro-Oeste	12.646	5,7	67,6	21,0	3,2	16.031	10,4	64,9	20,2	2,9	
		1999					2001				
Região	Remuneração em Dezembro					Remuneração em Dezembro					
	Total	Até 1,00 SM	De 1,01 a 2,00	De 2,01 a 5,00	5,01 ou mais	Total	Até 1,00 SM	De 1,01 a 2,00	De 2,01 a 5,00	5,01 ou mais	
	postos de trabalho	(em %)				postos de trabalho	(em %)				
Norte	3.855	7,4	62,0	22,4	6,0	4.342	6,7	67,7	20,4	3,6	
Nordeste	108.597	6,6	59,8	25,9	6,4	118.137	7,8	64,8	21,2	4,3	
Sudeste	355.133	3,1	26,0	53,3	15,4	371.664	2,8	38,3	45,8	10,9	
Sul	155.873	2,7	34,0	48,9	12,4	187.679	3,1	43,6	42,3	8,3	
Centro-Oeste	18.061	9,1	69,1	18,2	2,2	22.929	11,0	68,0	17,2	2,1	

Fonte: MTE/RAIS

** Empregos em 31/12

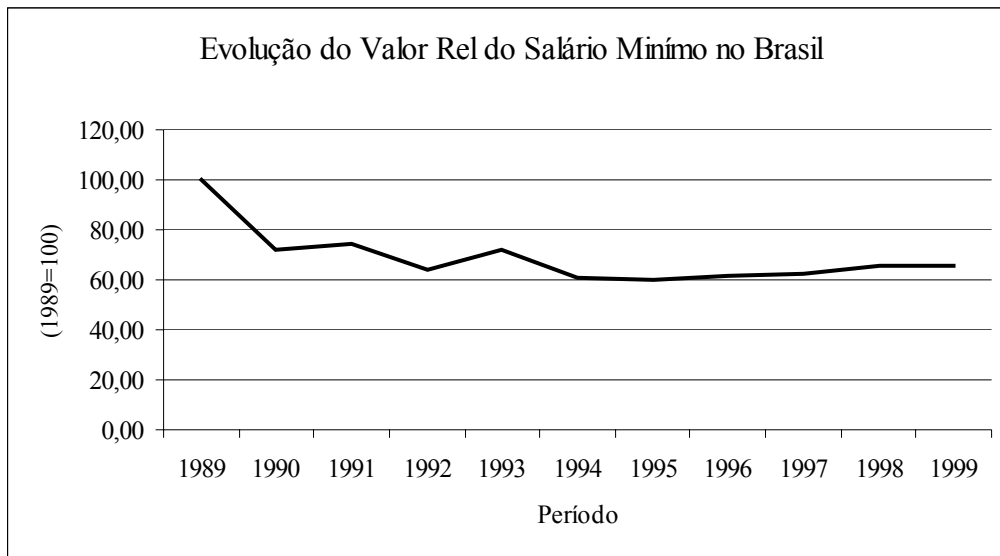
* Inclui o segmento têxtil e o de vestuário.

Quanto à estrutura do emprego, observa-se que nas regiões Nordeste, Sul e Sudeste a maioria dos trabalhadores perderam remuneração, só que esta redução, em termos relativos, deu-se de forma mais pronunciada nas regiões Sul e Sudeste. Em 1995, na região Sul 24,5% dos trabalhadores ganhavam até 2,0 salários mínimos, na região Sudeste 23% e na região Nordeste mais da metade, cerca de 56,5% dos trabalhadores. Já em 2001, na região Nordeste esta porcentagem continuou alta e crescente (72,6%), na região Sul saltou para 46,7% e na região Sudeste, para 41,1%.

Cabe frisar que as porcentagens de trabalhadores com remuneração de até 2,0 salários mínimos nas regiões Sul e Sudeste (tomadas agrupadamente) tiveram um salto entre 1995 e 2001:

de quase 48% em 1995 para 88% em 2001. Já a porcentagem de trabalhadores que ganham mais de 5 salários mínimos caiu mais da metade entre 1995 e 2001: de 44% em 1995 para 19% em 2001 (Tabela 4.15). Um agravante ao fato que em todas as regiões aumentou a participação de trabalhadores que ganham menos de 2 salários mínimos entre 1991 e 2001 diz respeito ao próprio valor real do salário mínimo nos anos 1990. Entre 1989 e 1999, o valor real do salário mínimo teve uma redução de quase 35% (Gráfico 4.1). Ou seja, não apenas perdeu o trabalhador que mudou de faixa salarial, mas também o que continuou na mesma faixa salarial. *Esta é mais uma dimensão do processo de pauperização do trabalho.*

Gráfico 4.1



Fonte: elaboração própria com base nos dados retirados de DIEESE, 2001:97.

Obs.: a) Valores em R\$ de janeiro de 2000 corrigidos pelo ICV-DIEESE - Estrato 1.

b) Os valores médios salariais incluem o 13º salário.

Podemos afirmar, então, que, mesmo *nas regiões que ganharam participação no emprego e na produção na indústria têxtil-vestuário, não se verificaram ganhos na remuneração da maioria dos trabalhadores, menos ainda nas regiões que perderam participação no emprego e na produção.*

* * *

Com base nos elementos abordados neste Capítulo 4, podemos extrair algumas considerações. A primeira é que os dados de produção e emprego da indústria têxtil-vestuário evidenciam claramente um deslocamento regional da produção e do emprego da região Sudeste para a Sul e, sobretudo, para a Nordeste. Em segundo lugar, pelos dados de comércio, pelos dados de transformação industrial e pelos dados dos trabalhadores agrupados por tipo de ocupação não se verifica que as atividades que congregam os ativos imateriais (funções que apropriam maiores parcelas dos lucros gerados ao longo da cadeia têxtil-vestuário) migraram em ritmo e magnitude juntamente com as atividades materiais. Adicionalmente, uma marca deste processo de deslocamento inter-regional do trabalho na indústria têxtil-vestuário tem como elemento constitutivo a evidente pauperização do trabalho, seja pelos números absolutos (redução drástica do emprego, principalmente no segmento têxtil), seja pela queda da remuneração do trabalhador, seja pela utilização de formas informais e precárias de trabalho.

CONCLUSÃO

Optou-se nesta Conclusão por tecer algumas considerações que explicitam e reforçam o argumento principal deste trabalho. Neste sentido, não será feita uma recuperação minuciosa das principais conclusões suscitadas ao longo dos capítulos, pois culminaria em muitas repetições.

Nesta dissertação procurou-se evidenciar que a fase chamada de “Globalização”, com crescente roupagem ideológica e panfletária, inaugura uma nova etapa no processo de internacionalização. Este período de mundialização do capital (Chesnais, 1996), que cobre os anos 1980 e adentra a década seguinte, é marcado pela queda de braço entre capital e trabalho, com um ímpeto crescente do capital de romper com as amarras constituídas no período pós-guerra, para realizar a sua acumulação e reprodução de forma plena, constricta apenas aos limites e contradições de sua própria expansão e reprodução.

Para entender uma das partes deste processo de mundialização do capital – qual seja, o das cadeias produtivas globalizadas, comandadas por grandes empresas – voltou-se brevemente à constituição da grande empresa e de como se expandiu e se reconfigurou, imbricando na “nova forma organizacional” de produção e distribuição global das etapas e funções produtivas e corporativas.

Antes do final dos anos 1970, as grandes empresas, freqüentemente com seu formato multidivisional (Chandler), expandiam suas atividades acumulando ativos sem a necessidade de se focalizarem em etapas produtivas e/ou funções corporativas, em grande medida pelas amplas disponibilidades de crédito e taxas de juros reais reduzidas (ou mesmo negativas) e, portanto, baixo custo do capital.

Desde o final dos anos 1970, no entanto, com a crise do petróleo e o choque dos juros (por conta da elevação das taxas de juros norte-americanas) e, conseqüentemente, com o aumento drástico do custo do capital, esta prática de expansão e de acumulação de capital tornou-se inviável. As grandes corporações, a partir de então, para expandirem e acumularem capital de forma rápida e dinâmica - muitas vezes decorrente da obrigatoriedade que a sua própria acumulação impôs - e também pelo acirramento da concorrência oligopolista, necessitam focar determinadas etapas e funções produtivas, particularmente nas etapas e funções mais nobres, e externalizam ou internacionalizam (para bases produtivas com custos inferiores) as atividades menores e secundárias.

Este desprendimento de atividades menores e secundárias, do ponto de vista da acumulação de capital, ocorre tanto outorgando-as a outras empresas (crescentemente via relação de subcontratação), como internacionalizando-se partes para outras regiões ou países com força de trabalho mais barata (e desorganizada), sobretudo as atividades mais intensivas em trabalho.

Assim, a grande empresa focaliza em certos ativos, sobretudo nos mais nobres (cada vez mais representados pelos ativos imateriais) e se despe de atividades menores e secundárias, muitas vezes do próprio processo produtivo, mantendo internamente P&D, desenvolvimento de produto, *design*, comercialização e distribuição e aportes financeiros, sempre que estas atividades envolvam a valorização dos produtos e das cadeias de comercialização. Este processo chega, então, a um estágio de desenvolvimento superior e nele ocorre uma completa separação entre as atividades anteriores e posteriores à fabricação, mantidas internamente à grande empresa, e a atividade produtiva que é externalizada, muitas vezes sob relações de subcontratação.

São estas grandes empresas, muitas delas oriundas de um processo centenário de acumulação de capital, com seu formato inicial datado no final do século XIX, nos Estados Unidos, que comandam as cadeias produtivas globais nesta fase de mundialização de capital. Ressalta-se que, a partir dos anos 1970, a estratégia de fragmentar a produção em várias partes, alocando-a internacionalmente de forma a minimizar os custos totais, tornou-se uma prática mais freqüente. Entretanto, a expansão e a distribuição das etapas e funções produtivas globalmente se dão de forma hierarquizada e centralizada, com as funções corporativas que garantem maior comando e apropriação dos lucros gerados ao longo da cadeia mantidas internamente à grande empresa e a externalização de etapas menores, secundárias, que muitas vezes se confundem com o próprio processo produtivo.

As transformações da indústria têxtil-vestuário na sua estrutura industrial, na sua organização produtiva e do trabalho no âmbito mundial, desde os anos 1970, estão profundamente marcadas por este processo de mundialização do capital e pelas formas de organização e operação das grandes empresas que comandam a cadeia produtiva têxtil-vestuário.

Num contexto de acirramento da concorrência oligopolista, difusão de novas tecnologias (de base microeletrônica), lento crescimento da demanda de produtos têxteis e de vestuário, constatou-se que as empresas dos países desenvolvidos desde os anos 1970 adotaram uma dupla estratégia: redução de custos via introdução e desenvolvimento do progresso técnico (máquinas e equipamentos de base microeletrônica) e reorganização da produção, com externalização da

produção, freqüentemente por meio de relações de subcontratação e/ou internacionalizando-se para regiões de custos inferiores, principalmente no segmento de vestuário, intensivo em trabalho. Ressalta-se que estes dois vetores são faces do mesmo processo.

A reorganização da produção - ou, em outras palavras, a nova divisão internacional do trabalho da indústria têxtil-vestuário -, num contexto de aceleração da abertura dos mercados mundiais, é orquestrada pelas grandes empresas que comandam a cadeia têxtil-vestuário. Estas grandes empresas⁸⁰ são representadas pelos produtores, comercializadores e varejistas com marcas (*a la* Gereffi), em especial estadunidenses e europeus, que se despem cada vez mais das atividades produtivas, relegando-as a regiões de custos menores (sobretudo em virtude do custo do trabalho), e concentram-se nos ativos imateriais, que garantem o comando e os lucros gerados ao longo da cadeia têxtil-vestuário. Assim, há uma crescente separação entre as atividades materiais e imateriais, as funções de produção e as de valorização. Ou seja, são muitas estas funções que estão intimamente ligadas às formas de capital comercial e financeiro, que rivaliza e submete as funções que estão vinculadas ao capital produtivo/industrial.

A externalização da produção (via relações de subcontratação), principalmente no ramo de vestuário (intensivo em trabalho), ocorre na dimensão mundial, na qual estas grandes empresas que comandam a indústria têxtil-vestuário subcontratam empresas localizadas em países com custo de trabalho baixo, muitas vezes com utilização de formas precárias de trabalho. Além disso, subcontratam freqüentemente regiões específicas de países desenvolvidos, mesmo nos grandes centros urbanos, utilizando-se também de formas precárias de trabalho, de super-exploração, ainda que de forma indireta: a grande empresa “exige” em seus “códigos” de conduta que a sua subcontratada não possa usar formas de super-exploração do trabalho, mas muitas vezes a empresa contratada pela subcontratada da grande empresa utiliza trabalho domiciliar, com relações não contratuais, informais, muitas vezes de escravidão.

Um elemento adicional observado na indústria têxtil-vestuário é que, desde a ameaça real de perda por parte dos países desenvolvidos de parcelas do mercado mundial de produtos têxtil-vestuário no final dos anos 1960 e meados dos 1970, e apesar de todo o discurso liberal, até hoje é esta uma das indústrias mais reguladas e protegidas no âmbito internacional. Mesmo com o “novo” Acordo sobre Têxteis e Vestuário estabelecendo a completa liberalização das restrições e

⁸⁰ Muitas destas empresas já “nasceram” apenas concentrando atividades de testes e protótipos, ou seja, não focadas no processo produtivo propriamente dito.

cotas estabelecidas pelos países desenvolvidos para 2005, tudo indica que este quadro de regulação e proteção não será substantivamente alterado.

Nesta divisão internacional do trabalho na indústria têxtil-vestuário, observou-se alguns avanços no rol dos assim chamados países em desenvolvimento. Houve avanços significativos na indústria têxtil-vestuário no México e no Leste Europeu; mas estes avanços basicamente se limitaram à dimensão dos ativos materiais, sendo que as empresas que subcontratam (estadunidenses, no caso do México, e européias, no caso do Leste Europeu) permanecem apropriando-se dos ativos imateriais. Nos NICs Asiáticos observou-se casos em que os ganhos ultrapassaram a esfera produtiva, com desenvolvimento de canais de distribuição e comercialização, assim como de marcas regionais. Cabe observar que este desempenho está marcado fortemente por condicionantes geo-políticos e geo-econômicos, oriundos do período de “Guerra Fria”.

Inserida no leque dos assim chamados países em desenvolvimento, no Brasil, a indústria têxtil-vestuário nos anos 1990 teve expressivas transformações, sendo estas mudanças fortemente influenciadas e constituídas pelo cenário macroeconômico – abertura combinada com o processo de valorização cambial do Plano Real. Os traços mais visíveis destas transformações foram um crescimento das importações de produtos têxteis e de vestuário desde meados dos anos 1990, crescimento este não acompanhado pelo aumento das exportações. Somente a partir de 1996 é que as importações tiveram uma trajetória decrescente que se mantém até pelo menos 2003. Em um primeiro momento esta inversão de tendência das importações se dá pela adoção de salvaguardas, em 1996, mas nos últimos anos está fortemente influenciada pela retração do mercado doméstico.

Um segundo traço foi o baixo desempenho da indústria têxtil-vestuário ao longo dos anos 1990, com apenas uma breve recuperação em 2000. Outro elemento constitutivo e marcante na década de 1990 foi a redução do número de empresas e queda drástica do número de empregados na indústria têxtil-vestuário, sobretudo no segmento têxtil. Apesar de a indústria têxtil-vestuário ter realizado expressivas importações de máquinas e equipamentos, manteve-as em patamares aquém de muitos países em desenvolvimento. Além disso, este processo não teve ações visando preservar a indústria de máquinas e equipamentos têxteis nacionais.

Em relação ao desempenho e à inserção internacional da indústria têxtil-vestuário do Brasil, tem sido inexpressiva a participação dessa indústria no mercado internacional, tendência

acentuada na segunda metade dos anos 1990. Observou-se que grandes empresas na indústria têxtil-vestuário no Brasil realizam esforços na direção de uma maior participação no mercado internacional, com interesses em adquirir empresas e/ou marcas nos principais mercados, em especial nos Estados Unidos. Cabem duas ponderações a este respeito. A primeira é que grande parte deste movimento se dá em função do modesto ou mesmo baixíssimo desempenho do mercado doméstico. A segunda ponderação é que os segmentos que apresentaram nos últimos anos desempenho melhor nas exportações foram os já tradicionais, quais sejam, segmento de produtos de algodão, cama, mesa e banho, nos quais existem grandes e competitivas empresas.

Uma outra característica constitutiva das transformações na indústria têxtil-vestuário são os processos de desverticalização das empresas (com relações de subcontratação, com muitos “vasos comunicantes” com a dimensão mundial) e de desconcentração regional do emprego e da produção.

Nos anos 1990, observou-se uma realocização/deslocamento da produção e do emprego da região Sudeste para a região Nordeste, principalmente em virtude de incentivos fiscais e de crédito e do baixo custo do trabalho como elemento de atração das empresas do segmento de vestuário. A região Sul apresentou, em especial, um aumento no emprego da indústria têxtil-vestuário. O que se constatou analisando-se os fluxos comerciais, a transformação industrial e o emprego é que este deslocamento se deu nas funções materiais e nas funções produtivas, sendo que as funções imateriais permaneceram na região Sudeste e/ou migraram num ritmo e intensidade inferior ao que se observou nas etapas produtivas. Cabe ressaltar que na região Sul o aumento da participação na indústria têxtil-vestuário, em especial do crescimento no emprego, é devido à maior integração e sinergia na cadeia nesta região e não à migração de unidades e/ou empresas de outras regiões.

Em suma, podemos afirmar que nos anos 1990 a divisão inter-regional do trabalho na indústria têxtil-vestuário é pautada pela realocização das atividades produtivas, assim como pela permanência e concentração das atividades que englobam os ativos imateriais, os quais garantem o comando e funções de maior valorização do capital, sobretudo nos grandes centros da região Sudeste. Portanto, para a região Nordeste, onde se verificou um maior crescimento da produção e do emprego, migraram as atividades que não se apropriam da maior parte da riqueza.

Uma característica deste processo de deslocamento inter-regional é o fato de ter-se dado através de relações de subcontratação, no qual as grandes empresas, que ditam a configuração na

indústria têxtil-vestuário no Brasil, estabelecem relações com empresas e/ou “cooperativas de produção industrial” em regiões onde o custo do trabalho é inferior.

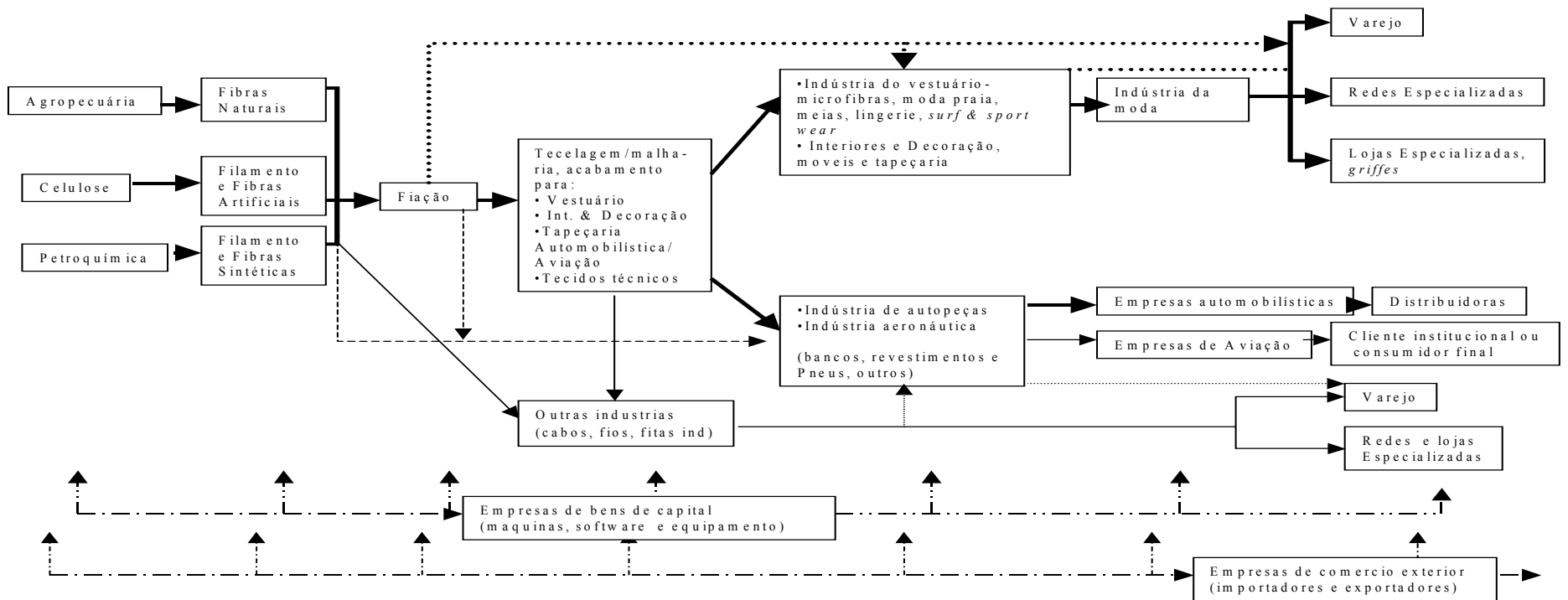
Observou-se ainda que tanto nas regiões que ganharam participação, como nas regiões que perderam participação na indústria têxtil-vestuário no Brasil, a remuneração dos trabalhadores diminuiu de forma expressiva nos anos 1990, de forma mais acentuada nas regiões Sul e Sudeste. Este fato agrava-se se considerarmos que no período analisado o valor real do salário mínimo no Brasil teve uma forte redução.

Neste trabalho abordou-se, à luz do processo de mundialização do capital, as significativas transformações na indústria têxtil-vestuário, com sua nova forma de operação e acumulação de capital, com expressivos desdobramentos em sua estrutura industrial, na organização produtiva e do trabalho, marcadamente com a separação crescente entre as atividades materiais e imateriais, entre as funções de produção e as de valorização. Vinculada cada vez mais a este processo, a indústria têxtil-vestuário, na sua dimensão nacional, apresentou uma nova divisão inter-regional do trabalho, com crescimento das atividades de produção e níveis de emprego no Nordeste, e as atividades imateriais mantidas, sobretudo, na região Sudeste (em especial nos grandes centros). Inerente a esta divisão inter-regional do trabalho na indústria têxtil-vestuário, observa-se a utilização de práticas precárias de trabalho, queda acentuada da remuneração dos trabalhadores, em última instância um processo de pauperização e superexploração do trabalho.

Resta a indagação: este processo, muitas vezes ancorado pela dimensão institucional (com incentivos fiscais e de crédito) serviu a que agentes? Quem são os “ganhadores” deste processo? Os trabalhadores, tudo indica, não foram.

ANEXO

Figura A.1 - Descrição básica da cadeia têxtil-vestuário



Fonte: extraído de Cruz-Moreira (2003:13)

Tabela A.1

Custo Horário do Trabalho em 1998				
País	Têxtil		Vestuário	
	US\$	USA=100	US\$	USA=100
UE				
Bélgica	21,70	167	16,49	163
Dinamarca	23,10	178	18,71	185
Alemanha	21,48	166	18,04	178
Grécia	7,99	62	6,55	65
Espanha	8,49	65	6,79	67
França	14,16	109	13,03	129
Itália	15,81	122	13,60	134
Países Baixos	19,88	153	14,71	145
Áustria	18,13	140	14,32	142
Portugal	4,51	35	3,70	37
Finlândia	15,69	121	13,96	138
Suécia	19,41	150	16,30	161
Reino Unido	13,58	105	10,86	107
Estados Unidos	12,97	100	10,12	100
Japão	20,70	160	13,55	134
Países do Leste Europeu				
Polônia	3,15	24	2,77	27
Hungria	2,98	23	2,12	21
República Tcheca	2,05	16	1,85	18
Romênia	n.a	n.a	1,04	10
Principais produtores/exportadores				
China	0,62	5	0,43	4
Turquia	2,48	19	1,84	18
Tunísia	1,76	14	n.a	n.a
Morocos	1,89	15	1,36	13
Egito	0,91	7	0,68	7
Índia	0,60	5	0,39	4
Indonésia	0,24	2	0,16	2
Coreia do Sul	3,63	28	2,69	27
Paquistão	0,40	3	0,24	2
Argentina	4,88	38	3,66	36
Brasil	4,05	31	2,03	20

Fonte: Werner International

Tabela A.2

Máquinas Instaladas na Indústria Têxtil-Vestuário no Brasil – 1990 a 2001					
	1990	1995	1999	2000	2001
Fiação					
Filatório a Rotor (open-end)					
número	n.d.	1.607	1.678	1.690	1.703
rotores	171.945	249.637	292.284	294.373	296.533
idade média	5,70	7,69	10,09	10,72	11,32
Filatório a Anel					
número	n.d.	27.259	21.910	20.236	18.576
fusos	9.420.174	7.714.509	5.523.233	5.028.816	4.621.254
idade média	15,40	15,25	14,17	13,96	13,69
Tecelagem					
Tear a Jato de Ar					
número	1.610	4.651	6.526	6.609	6.880
idade média	3,90	5,02	6,94	7,65	8,14
Tear a Jato de Água					
número	53	103	254	307	365
idade média	1,00	4,67	4,44	4,58	4,71
Tear de Projétil					
número	4.163	4.833	5.420	5.583	5.690
idade média	8,60	13,33	15,32	15,78	16,11
Tear de Pinça					
número	17.541	21.877	25.684	25.892	25.435
idade média	9,70	12,77	13,03	13,32	13,77
Tear de Lançadeira					
número	141.100	126.260	107.692	101.738	78.527
idade média	22,20	26,10	25,94	25,47	19,24
Malharia					
Circular					
número	5.750	6.645	8.058	8.159	8.179
idade média	9,80	12,56	12,72	13,28	13,81
Retilínea					
número	36.613	36.808	36.175	36.999	36.431
idade média	10,30	5,39	9,14	9,86	10,72
Kettensthul					
número	509	1.218	1.322	1.353	1.374
idade média	9,60	4,18	6,91	7,60	8,24
Raschel					
número	8.097	9.650	7.993	8.031	8.029
idade média	8,40	4,09	7,20	8,01	8,58
Confecção					
Costura Reta					
número	332.483	352.833	355.842	349.930	353.966
idade média	9,60	7,44	6,93	7,18	7,41

Overloque	número	243.737	265.148	286.911	286.187	291.693
	idade média	8,30	7,46	7,73	8,09	8,41
Interloque	número	11.955	13.850	14.752	14.677	14.974
	idade média	6,20	6,26	6,68	7,04	7,35
Corte	número	24.563	31.879	32.385	31.995	32.314
	idade média	8,40	6,98	7,46	7,83	8,17

Fonte: elaboração com dados retirados dos seguintes trabalhos: 1990 - Gorini (2000) e de 1991 a 2001 - IEMI (2002)

Tabela A.3

Fontes de Demanda da Indústria têxtil-Vestuário por Segmento (1991 a 2001)						
		(em porcentagem)				
		1991	1992	1994	1995	1996
Fiação	Consumo próprio	49,80	49,40	47,83	47,97	46,38
	Mercado Interno	43,15	43,11	43,96	43,80	45,83
	Mercado Externo	7,05	7,49	8,20	8,23	7,79
Tecelagem	Consumo próprio	21,46	19,87	19,87	20,15	20,30
	Mercado Interno	73,47	72,82	74,23	73,96	74,17
	Mercado Externo	5,07	7,31	5,91	5,89	5,52
Malharia	Consumo próprio	23,45	30,07	35,93	34,26	34,40
	Mercado Interno	76,16	69,25	63,19	64,90	64,76
	Mercado Externo	0,39	0,68	0,88	0,83	0,84
Confecção	Mercado interno	95,10	93,01	91,68	91,39	87,08
	Mercado externo	4,90	6,99	8,32	8,61	12,92
		1997	1998	1999	2000	2001
Fiação	Consumo próprio	48,63	47,31	47,28	51,65	53,67
	Mercado Interno	47,89	49,40	50,85	45,34	43,75
	Mercado Externo	3,49	3,29	3,35	3,01	2,59
Tecelagem	Consumo próprio	16,81	17,26	17,16	19,07	16,82
	Mercado Interno	77,92	78,96	77,51	75,60	78,10
	Mercado Externo	5,27	3,78	5,34	5,33	5,08
Malharia	Consumo próprio	28,81	25,06	21,44	21,31	18,46
	Mercado Interno	70,44	74,15	77,49	77,62	77,33
	Mercado Externo	0,75	0,79	1,07	1,07	4,21
Confecção	Mercado interno	90,18	89,61	91,04	87,08	87,96
	Mercado externo	9,82	10,39	8,96	12,92	12,04

Fonte: elaboração própria a partir dos dados extraídos de IEMI/ABIT.

Obs.: As porcentagens foram calculadas a partir dos dados de produção da fiação, tecelagem e malharia que estavam mensurados em mil toneladas e os da confecção em mil peças.

Tabela A.4

Número de Estabelecimentos da Indústria Têxtil por Faixa de Tamanho e por Região do Brasil (1995 e 2001)

Região	Total - nº de estab.	Faixa de Tamanho (em %)			
		Até 19 empregados		De 20 a 99	
Ano	1995	1995	2001	1995	2001
Norte	224	0,55	0,81	0,46	0,52
Nordeste	3.690	8,89	11,20	8,02	12,33
Sudeste	26.315	63,05	54,54	69,48	56,78
Sul	9.399	23,26	27,27	18,93	25,91
Centro-Oeste	1.664	4,24	6,18	3,11	4,46
Total Brasil	41.292	100	100	100	100

Região	Total - nº de estab.	Faixa de Tamanho (em %)			
		De 100 a 499		500 ou mais	
Ano	2001	1995	2001	1995	2001
Norte	359	0,32	0,46	1,60	0,81
Nordeste	5.355	12,61	15,10	20,32	23,58
Sudeste	25.641	66,39	54,23	53,48	45,53
Sul	12.698	20,06	27,80	24,06	30,08
Centro-Oeste	2.757	0,63	2,40	0,53	0,00
Total Brasil	46.810	100	100	100	100

Fonte: MTE/RAIS.

Tabela A.5

Exportações Brasileiras por Segmento da Indústria Têxtil-Vestuário - 1999 a 2003

Segmentos da Cadeia Têxtil-Vestuário	Jan-Dez / 1999		Jan-Dez / 2000		Jan-Dez / 2001		Jan-Dez / 2002		Jan-Set / 2003	
	US\$ 1.000 FOB	% em 1999	US\$ 1.000 FOB	% em 2000	US\$ 1.000 FOB	% em 2001	US\$ 1.000 FOB	% em 2002	US\$ 1.000 FOB	% em 2003
1. Fibras Têxteis	59.836,7	5,9	88.642,1	7,3	209.100,4	16,0	164.486,5	13,9	164.656,5	14,3
1.1 Poliamida	302,6	0,5	317,9	0,4	323,2	0,2	156,3	0,1	600,9	0,4
1.2 Poliéster	3.772,3	6,3	5.020,9	5,7	2.212,9	1,1	1.905,2	1,2	5.679,8	3,4
1.3 Acrílico	184,9	0,3	405,7	0,5	2.265,0	1,1	5.225,5	3,2	4.170,1	2,5
1.4 Viscose	4.341,9	7,3	7.827,1	8,8	5.202,1	2,5	8.913,8	5,4	17.694,5	10,7
1.5 Cabos de Acetato	16.862,6	28,2	13.546,5	15,3	11.816,3	5,7	16.405,2	10,0	15.710,8	9,5
1.6 lã/pelos/tops	14.703,0	24,6	16.164,5	18,2	19.125,6	9,1	19.546,8	11,9	16.079,0	9,8
1.7 Linho	112,3	0,2	59,7	0,1	170,6	0,1	13,2	0,0	21,5	0,0
1.8 Rami	0,0	0,0	0,0	0,0		0,0	0,2	0,0	0,0	0,0
1.9 Algodão	5.317,5	8,9	32.521,5	36,7	155.220,4	74,2	94.343,5	57,4	84.962,2	51,6
1.10 Juta	0,4	0,0	0,0	0,0	-	0,0	3,3	0,0	0,6	0,0
1.11 Sisal	9.573,4	16,0	8.467,7	9,6	8.590,2	4,1	12.929,9	7,9	15.329,2	9,3
1.12 Seda	2.055,8	3,4	1.323,0	1,5	2.116,4	1,0	2.530,7	1,5	1.806,9	1,1
1.13 Outras naturais	0,7	0,0	1,3	0,0	0,4	0,0	3,5	0,0	8,9	0,0
1.14 Outras Artificiais / Sintéticas	2.609,3	4,4	2.986,4	3,4	2.057,1	1,0	2.509,4	1,5	2.592,1	1,6
2. Fios	123.745,0	12,3	131.670,9	10,8	101.204,5	7,7	107.101,9	9,0	124.316,1	10,8
2.1 Seda	50.097,5	40,5	49.305,2	37,4	39.355,5	38,9	35.263,5	32,9	21.390,4	17,2
2.2 lã/pelos	509,1	0,4	235,4	0,2	96,9	0,1	196,3	0,2	144,8	0,1
2.3 Algodão	44.980,0	36,3	49.601,2	37,7	39.765,2	39,3	55.903,6	52,2	76.428,0	61,5
2.4 Linho	1.669,5	1,3	1.892,5	1,4		0,0		0,0	0,0	0,0
2.5 Rami	2.146,5	1,7	5.818,8	4,4	6.253,4	6,2	7.335,5	6,8	6.200,8	5,0
2.6 Artificiais e Sintéticos	24.329,0	19,7	24.817,8	18,8	15.733,3	15,5	8.398,2	7,8	20.151,1	16,2
2.7 Juta	0,0	0,0	0,0	0,0		0,0	1,1	0,0		0,0
2.8 Outros	13,4	0,0	0,0	0,0	0,2	0,0	3,8	0,0	0,9	0,0
3. Filamentos	40.473,4	4,0	45.086,7	3,7	38.493,3	2,9	55.536,7	4,7	54.945,7	4,8
3.1 Poliamida	10.526,0	26,0	13.443,8	29,8	10.150,1	26,4	11.289,4	20,3	10.651,1	19,4
3.1.1 Poliamida Industrial	8.245,4	20,4	9.146,0	20,3	6.680,1	17,4	8.200,1	14,8	5.534,3	10,1
3.2 Poliéster	2.785,2	6,9	3.639,6	8,1	2.559,0	6,6	1.878,6	3,4	2.628,4	4,8
3.2.1 Poliéster POY	42,8	0,1	306,4	0,7		0,0	80,1	0,1	22,8	0,0
3.2.2 Poliéster Industrial	460,7	1,1	3.182,3	7,1	1.271,3	3,3	1.026,4	1,8	1.118,7	2,0
3.3 Viscose	6.250,7	15,4	5.300,3	11,8	5.372,2	14,0	6.216,6	11,2	5.207,0	9,5
3.4 Acetato	415,8	1,0	0,0	0,0	85,0	0,2	1.544,2	2,8	0,0	0,0
3.5 Poliuretano	3.177,1	7,8	1.013,9	2,2	1.015,0	2,6	7.710,9	13,9	18.313,2	33,3

3.6 Outros	8.569,8	21,2	9.054,3	20,1	11.360,5	29,5	17.590,4	31,7	11.470,1	20,9
4. Tecidos	201.758,8	20,0	245.256,3	20,1	271.082,2	20,8	225.826,6	19,0	232.026,2	20,2
4.1 Seda	107,5	0,1	27,1	0,0	56,3	0,0	13,8	0,0	40,7	0,0
4.2 Lã / Pelos	7.048,0	3,5	5.808,4	2,4	5.208,0	1,9	2.204,2	1,0	2.534,5	1,1
4.3 Algodão	150.806,5	74,7	179.177,4	73,1	213.883,3	78,9	172.667,9	76,5	178.370,2	76,9
4.4 Linho	5.030,3	2,5	6.008,4	2,4	1.792,9	0,7	2.145,5	1,0	2.112,8	0,9
4.5 Rami	47,7	0,0	20,5	0,0	15,9	0,0	21,7	0,0	60,0	0,0
4.6 Juta	0,8	0,0	0,9	0,0	8,1	0,0	7,2	0,0	0,8	0,0
4.7 Filamentos	10.978,6	5,4	16.849,6	6,9	15.488,9	5,7	12.738,3	5,6	15.210,6	6,6
4.7.1 Sintéticos	10.759,2		16.735,8		15.411,2		12.598,1		15.125,3	
4.7.2 Artificiais	219,4		113,8		77,7		140,2		85,3	
4.8 Fibras Descontínuas	5.886,9	2,9	7.086,5	2,9	6.875,0	2,5	7.345,1	3,3	6.653,3	2,9
4.8.1 Sintéticas	3.845,6		5.310,9		5.519,3		5.717,0		5.489,8	
4.8.2 Artificiais	2.041,4		1.775,6		1.355,7		1.628,1		1.163,5	
4.9 Malha	21.852,5	10,8	30.277,6	12,3	27.753,8	10,2	28.682,9	12,7	27.043,2	11,7
4.9.1 Algodão	4.782,2		5.959,9		6.438,1		5.891,0		5.719,8	
4.9.2 Artificiais / Sintéticas	16.686,5		22.923,4		21.087,0		20.290,8		17.724,8	
4.9.3 Outras	383,8		1.394,3		228,7		2.501,1		3.598,7	
5. Linhas de Costura	4.424,7	0,4	6.169,7	0,5	4.644,8	0,4	4.717,5	0,4	4.497,2	0,4
5.1 Algodão	1.402,3	31,7	1.586,4	25,7	1.112,9	24,0	760,4	16,1	536,1	11,9
5.2 Filamentos Artificiais	2.460,9	55,6	3.725,4	60,4	3.083,3	66,4	3.599,7	76,3	3.371,8	75,0
5.3 Filamentos Sintéticos	2,7	0,1	3,9	0,1	20,0	0,4	7,0	0,1	6,3	0,1
5.4 Fibras Artificiais Descontínuas	0,4	0,0	0,1	0,0	0,5	0,0		0,0	0,0	0,0
5.5 Fibras Sintéticas Descontínuas	558,4	12,6	853,9	13,8	428,0	9,2	350,4	7,4	583,0	13,0
6. Confecções	398.152,2	39,4	533.880,1	43,7	536.032,3	41,0	506.890,1	42,8	448.165,1	39,0
6.1 Roupas de Malha	107.680,5	27,0	183.529,2	34,4	167.289,2	31,2	119.529,0	23,6	122.550,0	27,3
6.1.1. Algodão					130.259,3	77,9	93.708,3	78,4	93.239,8	76,1
6.1.2. Artificiais e Sintéticos					28.920,3	17,3	17.231,6	14,4	20.253,3	16,5
6.1.3. Outras					8.109,3	4,8	8.589,1	7,2	9.056,9	7,4
6.2 Vestuário e Acessório de Tecidos	59.154,8	14,9	90.399,4	16,9	106.232,0	19,8	95.222,5	18,8	83.478,0	18,6
6.2.1 Algodão					83.246,6	78,4	80.764,3	84,8	67.797,6	81,2
6.2.2 Artificiais e Sintéticas					6.100,3	5,7	4.920,1	5,2	5.564,3	6,7
6.2.3 Outras					16.885,2	15,9	9.538,1	10,0	10.116,1	12,1
6.3 Roupas de Cama, mesa e banho	204.571,1	51,4	225.622,1	42,3	228.338,9	42,6	261.139,4	51,5	220.881,7	49,3
6.3.1 Algodão					200.989,4	88,0	212.989,3	81,6	174.413,4	79,0

6.3.2. Artificiais e Sintéticas					23.615,4	10,3	45.174,3	17,3	44.344,0	20,1
6.3.3. Outras					3.734,0	1,6	2.975,8	1,1	2.124,3	1,0
6.4 Cortinas	1.099,5	0,3	1.442,3	0,3	1.020,0	0,2	775,9	0,2	654,0	0,1
6.4.1 Algodão					577,6	56,6	466,1	60,1	285,3	43,6
6.4.2. Artificiais e Sintéticas					323,4	31,7	224,7	29,0	275,2	42,1
6.4.3. Outras					119,0	11,7	85,1	11,0	93,5	14,3
6.5 Outros Artigos Confeccionados	25.646,4	6,4	32.887,1	6,2	33.152,1	6,2	30.223,3	6,0	20.601,4	4,6
6.5.1. Algodão					22.229,4	67,1	20.888,1	69,1	12.804,3	62,2
6.5.2. Artificiais e Sintéticas					890,9	2,7	1.370,4	4,5	434,5	2,1
6.5.3. Outras					10.031,9	30,3	7.964,8	26,4	7.362,6	35,7
7. Outras Manufaturas	181.441,2	18,0	171.365,1	14,0	145.539,6	11,1	120.926,8	10,2	121.441,0	10,6
7.1 Pastas, festros, falsos tecidos, etc.	102.984,7	56,8	95.462,1	55,7	69.623,8	47,8	53.173,4	44,0	54.602,2	45,0
7.2 Tapetes e Carpetes	19.543,9	10,8	20.312,4	11,9	21.842,5	15,0	17.630,6	14,6	16.213,7	13,4
7.3 Tecidos especiais, rendas, bordados, fitas, etc.	21.512,8	11,9	18.400,8	10,7	19.300,4	13,3	17.073,8	14,1	15.829,2	13,0
7.4 Tecidos impregnados, uso técnico	37.399,8	20,6	37.189,8	21,7	34.772,9	23,9	33.049,0	27,3	34.795,9	28,7
TOTAL	1.009.832,1		1.222.070,8		1.306.097,0		1.185.486,2		1.150.047,6	

Fonte: Secex /MDIC, adaptação própria a partir da sistematização ABIT.

Tabela A.6

Importações Brasileiras por Segmento da Indústria Têxtil-Vestuário - 1999 a 2003

Segmentos da Cadeia Têxtil-Vestuário	Jan-Dez / 1999 % em		Jan-Dez / 2000 % em		Jan-Dez / 2001 % em		Jan-Dez / 2002 % em		Jan-Set / 2003 % em	
	US\$ 1.000	1999	US\$ 1.000	em 2000	US\$ 1.000	2001	US\$ 1.000	2002	US\$ 1.000	2003
	FOB		FOB		FOB		FOB		FOB	
1. Fibras Têxteis	450.554,4	31,2	438.867,6	27,3	184.257,7	14,9	130.561,5	12,6	178.712,4	22,2
1.1 Poliamida	3.544,1	0,8	4.002,0	0,9	4.844,5	2,6	3.566,5	2,7	3.270,3	1,8
1.2 Poliéster	30.379,0	6,7	33.845,6	7,7	32.215,1	17,5	19.865,0	15,2	13.652,0	7,6
1.3 Acrílico	11.547,1	2,6	26.216,6	6,0	24.026,4	13,0	17.068,9	13,1	13.957,1	7,8
1.4 Viscose	2.065,5	0,5	1.670,0	0,4	1.447,3	0,8	1.043,6	0,8	1.709,2	1,0
1.5 Cabos de Acetato	6.252,8	1,4	5.335,5	1,2	775,4	0,4	317,1	0,2	2.691,6	1,5
1.6 Lã/Pelos/Tops	5.144,7	1,1	4.428,9	1,0	3.174,2	1,7	2.137,7	1,6	2.681,5	1,5
1.7 Linho	8.965,8	2,0	2.823,7	0,6	1.425,3	0,8	901,4	0,7	942,2	0,5
1.8 Rami	823,4	0,2	358,9	0,1	93,2	0,1	313,1	0,2	44,7	0,0
1.9 Algodão	359.699,3	79,8	325.197,3	74,1	96.362,0	52,3	64.785,2	49,6	116.568,1	65,2
1.10 Juta	1.773,3	0,4	4.533,0	1,0	4.197,5	2,3	1.468,1	1,1	3.820,7	2,1
1.11 Sisal	9,4	0,0	21,0	0,0	26,8	0,0	2,6	0,0	21,6	0,0
1.12 Seda	1.001,6	0,2	1.031,6	0,2	328,8	0,2	389,9	0,3	22,5	0,0
1.13 Outras Naturais	103,4	0,0	80,8	0,0	190,4	0,1	1.183,5	0,9	1.122,3	0,6
1.14 Outras Artificiais / Sintéticas	19.244,9	4,3	29.322,6	6,7	15.150,8	8,2	17.518,9	13,4	18.208,6	10,2
2. Fios	68.841,5	4,8	76.048,2	4,7	43.305,9	3,5	30.006,7	2,9	22.419,8	2,8
2.1 Seda	31,5	0,0	707,0	0,9	1.268,7	2,9	400,0	1,3	418,7	1,9
2.2 Lã / Pelos	4.377,6	6,4	5.415,9	7,1	2.713,0	6,3	715,7	2,4	866,2	3,9
2.3 Algodão	24.252,9	35,2	25.264,0	33,2	10.565,1	24,4	6.464,1	21,5	4.186,4	18,7
2.4 Linho	865,6	1,3	185,0	0,2	171,8	0,4	142,8	0,5	160,3	0,7
2.5 Rami	152,1	0,2	0,2	0,0	0,1	0,0	0,1	0,0	0,2	0,0
2.6 Artificiais e Sintéticos	37.252,4	54,1	42.512,0	55,9	27.337,1	63,1	21.161,5	70,5	15.822,3	70,6
2.7 Juta	1.902,8	2,8	1.924,4	2,5	1.164,5	2,7	1.106,0	3,7	965,7	4,3
2.8 Outros	6,6	0,0	39,6	0,1	85,6	0,2	16,5	0,1	0,0	0,0
3. Filamentos	289.035,4	20,0	392.297,6	24,4	328.272,5	26,6	294.162,1	28,5	207.645,7	25,8
3.1 Poliamida	85.171,4	29,5	97.650,0	24,9	77.038,8	23,5	51.011,5	17,3	31.974,2	15,4
3.1.1 Poliamida Industrial	3.257,4	1,1	2.732,3	0,7	3.146,2	1,0	4.011,7	1,4	4.825,2	2,3
3.2 Poliéster	48.197,3	16,7	94.861,0	24,2	87.391,6	26,6	96.289,9	32,7	73.646,3	35,5
3.2.1 Poliéster POY	53.412,3	18,5	90.510,0	23,1	78.747,8	24,0	76.930,4	26,2	57.031,1	27,5
3.2.2 Poliéster Industrial	10.247,0	3,5	12.906,3	3,3	10.564,8	3,2	12.873,8	4,4	12.068,8	5,8
3.3 Viscose	655,2	0,2	896,2	0,2	666,5	0,2	301,6	0,1	708,2	0,3
3.4 Acetato	7.992,7	2,8	5.562,4	1,4	3.796,5	1,2	2.256,4	0,8	1.767,3	0,9
3.5 Poliuretano	53.889,6	18,6	69.491,7	17,7	52.800,6	16,1	39.597,1	13,5	15.523,0	7,5

3.6 Outros	26.212,5	9,1	17.687,7	4,5	14.119,8	4,3	10.889,6	3,7	10.101,6	4,9
4. Tecidos	206.715,1	14,3	284.975,6	17,7	279.200,8	22,6	260.170,6	25,2	168.069,3	20,9
4.1 Seda	2.022,8	1,0	2.539,0	0,9	2.571,3	0,9	1.490,4	0,6	1.548,5	0,9
4.2 Lã / Pelos	10.404,4	5,0	11.578,3	4,1	10.247,7	3,7	4.816,7	1,9	3.388,5	2,0
4.3 Algodão	17.505,9	8,5	15.160,9	5,3	18.458,7	6,6	14.684,5	5,6	6.925,3	4,1
4.4 Linho	529,8	0,3	341,1	0,1	359,1	0,1	334,8	0,1	429,4	0,3
4.5 Rami	1.250,5	0,6	526,6	0,2	334,3	0,1	535,7	0,2	204,9	0,1
4.6 Juta	175,2	0,1	92,8	0,0	107,8	0,0	73,2	0,0	105,9	0,1
4.7 Filamentos	99.565,0	48,2	165.374,9	58,0	185.534,1	66,5	206.082,9	79,2	139.728,8	83,1
4.7.1 Sintéticos	89.290,2		153.856,8		178.071,0		200.638,9		136.992,6	
4.7.2 Artificiais	10.274,8		11.518,1		7.463,1		5.444,0		2.736,2	
4.8 Fibras Descontínuas	30.362,8	14,7	26.494,0	9,3	21.797,5	7,8	16.245,4	6,2	8.786,9	5,2
4.8.1 Sintéticas	23.471,8		14.189,3		10.509,8		9.106,5		4.606,2	
4.8.2 Artificiais	6.891,0		12.304,8		11.287,7		7.138,9		4.180,7	
4.9 Malha	44.898,8	21,7	62.868,0	22,1	39.790,4	14,3	15.906,9	6,1	6.951,2	4,1
4.9.1 Algodão	697,4		1.601,4		142,0		103,3		126,3	
4.9.2 Artificiais / Sintéticos	42.312,5		59.393,8		38.770,6		13.621,0		5.886,8	
4.9.3 Outras	1.888,8		1.872,8		877,8		2.182,6		938,1	
5. Linhas de Costuras	3.457,6	0,2	3.010,6	0,2	1.763,8	0,1	1.260,7	0,1	751,1	0,1
5.1 Algodão	1.061,8	30,7	868,7	28,9	595,9	33,8	254,2	20,2	98,0	13,1
5.2 Filamentos Artificiais	2.185,4	63,2	1.527,5	50,7	867,7	49,2	594,4	47,1	468,4	62,4
5.3 Filamentos Sintéticos	35,0	1,0	313,4	10,4	122,6	7,0	107,6	8,5	46,5	6,2
5.4 Fibras Artificiais Descontínuas	55,9	1,6	59,8	2,0	82,4	4,7	38,9	3,1	59,6	7,9
5.5 Fibras Sintéticas Descontínuas	119,3	3,5	241,2	8,0	95,2	5,4	265,6	21,1	78,5	10,5
6. Confecções	188.677,0	13,1	169.340,1	10,5	178.661,1	14,5	127.852,8	12,4	82.857,1	10,3
6.1 Roupas de Malha	52.283,3	27,7	48.300,9	28,5	59.198,2	33,1	41.161,7	32,2	30.519,3	36,8
6.1.1. Algodão					12.690,2	21,4	10.176,4	24,7	8.823,6	28,9
6.1.2. Artificiais e Sintéticos					32.840,6	55,5	23.151,9	56,2	15.801,1	51,8
6.1.3. Outras					13.667,4	23,1	7.833,5	19,0	5.894,6	19,3
6.2 Vestuário e Acessório de Tecidos	107.897,1	57,2	92.500,5	54,6	94.803,1	53,1	68.524,1	53,6	41.453,3	50,0
6.2.1 Algodão					18.659,8	19,7	15.170,8	22,1	10.738,7	25,9
6.2.2 Artificiais e Sintéticas					46.475,0	49,0	34.243,9	50,0	18.485,3	44,6
6.2.3 Outras					29.668,3	31,3	19.109,5	27,9	12.229,4	29,5
6.3 Roupas de Cama, Mesa e Banho	7.709,5	4,1	7.778,8	4,6	7.194,4	4,0	3.790,4	3,0	1.805,5	2,2
6.3.1 Algodão					3.517,3	48,9	2.230,6	58,8	1.068,8	59,2
6.3.2. Artificiais e					1.743,5	24,2	837,9	22,1	472,1	26,1

Sintéticas										
6.3.3. Outras				1.933,6	26,9	722,0	19,0	264,6	14,7	
6.4 Cortinas	3.883,5	2,1	1.921,2	1,1	1.444,4	0,8	1.701,8	1,3	714,9	0,9
6.4.1 Algodão				102,1	7,1	198,0	11,6	32,2	4,5	
6.4.2. Artificiais e Sintéticas				959,9	66,5	1.424,3	83,7	666,7	93,3	
6.4.3. Outras				382,4	26,5	79,5	4,7	16,0	2,2	
6.5 Outros Artigos Confeccionados	16.903,5	9,0	18.838,8	11,1	16.021,0	9,0	12.674,7	9,9	8.364,0	10,1
6.5.1. Algodão				57,1	0,4	63,1	0,5	108,5	1,3	
6.5.2. Artificiais e Sintéticas				4.372,5	27,3	2.221,2	17,5	1.465,6	17,5	
6.5.3. Outras				11.591,4	72,4	10.390,4	82,0	6.789,9	81,2	
7. Outras Manufaturas	235.725,7	16,3	241.570,2	15,0	217.350,2	17,6	189.409,7	18,3	144.115,6	17,9
7.1 Pastas, festros, falsos tecidos, etc.	64.600,6	27,4	79.084,1	32,7	73.511,5	33,8	61.374,1	32,4	43.386,0	30,1
7.2 Tapetes e Carpetes	23.166,4	9,8	23.709,8	9,8	20.228,7	9,3	13.736,1	7,3	8.530,3	5,9
7.3 Tecidos Especiais, Rendas, Bordados, Fitas, etc.	43.086,6	18,3	30.369,5	12,6	22.283,6	10,3	17.857,5	9,4	13.816,9	9,6
7.4 Tecidos impregnados, uso técnico	104.872,1	44,5	108.406,7	44,9	101.326,4	46,6	96.442,1	50,9	78.382,4	54,4
TOTAL	1.443.006,7		1.606.109,8		1.232.812,1		1.033.424,1		804.571,0	

Fonte: Secex /MDIC, adaptação própria a partir da sistematização ABIT.

Tabela A.7

Principais ocupações da indústria têxtil-vestuário agrupadas por categorias criadas a partir de informações da RAIS

Categories criadas	Ocupações
Diretores	231 - diretores de empresas manufatureiras 237 - diretores de empresa financeiras 239 - diretores de empresas nao classificados sob outras epigrafes
Gerentes	241 - gerentes administrativos e assemelhados 242 - gerente de producao e de pesquisa e desenvolvimento 243 - gerentes financeiros,comerciais e de publicidade 249 - gerentes de empresas nao classificados sob outras epigrafes
Empregados na Administração/Contabilidade	030 - tecnicos de contabilidade estatistica e economia domestica 081 - estatisticos 083 - analistas de sistemas 084 - programadores de computador 091 - economistas 092 - tecnicos de administracao e trabalhadores assemelhados 093 - contadores 099 - economistas,administradores,contadores e trab. assem. nao cl... 121 - advogados 197 - analistas de ocupacoes e trabalhadores assemelhados
Empregados nas demais Atividades Administrativas	301 - chefes interme diarios administrativo 302 - chefes intermediarios de contabilidade e finanças 309 - chefes interm. administ,contab finanças n classificados sob ... 311 - agentes administrativos 312 - tecnicos e fiscais de tributacao e arrecadacao 321 - secretarios 331 - auxiliares de contabilidade,caixas e trabalhadores assemelhado 339 - trab. serv. contab caixas trab. assem. n/clas sob outros epi... 341 - operadores de maquinas contabeis e de calcular 342 - operadores de maquinas de processamento automatico de dados 344 - tecnicos de controle de producao e operacao 360 - despachantes,fiscais,cobradores de transp coletivos (exceto ... 393 - auxiliares de escritorio e trabalhadores assemelhados 395 - arquivistas e trabalhadores assemelhados 399 - trab serv administrativos trab. assemelh n/classificados s/o...
Empregados em Atividades de Desenho e Decoração	022 - engenheiros de operacao e desenhistas industriais 038 - desenhistas tecnicos 039 - tec,desenh tec e trab. assem. nao classificados sob outras ... 199 - trab prof cient,tec artist,trab. assem. n/classificados sob... 454 - decoradores e trabalhadores assemelhados
Modistas e modelistas	791 - alfaiates, costureiros e modistas 794 - modelistas e cortadores (vestuario)
Empregados em Serviços Gerais	391 - trabalhadores servicos de abastecimento e armazenagem

	552 - trab serv. de conserv,limpeza de edificios,logradouros public 583 - guardas de seguranca e trabalhadores assemelhados 599 - trab serv de turism e embelez prot seg e trab. assem. nao cl... 854 - reparadores de equipamentos eletricos e eletronicos 971 - estivadores carregadores e embaladores 985 - condutores de automoveis onibus caminhoese veiculos similares
Empregados ligados às atividades de vendas	198 - tecnicos,analistas de seguro, de importacao e exportacao e t... 410 - comerciantes (comercio atacadista e varejista 421 - supervisores de vendas e trabalhadores assemelhados 422 - supervisores de compras e compradores 431 - agentes e inspetores tecnicos de vendas 432 - vendedores praticistas,representantes comerciais e trab. assem. 442 - agentes vendas de servicos as empresas 451 - vendedores com. atacadista e varejista, e trab. assemelhado... 452 - vendedor ambulantes,vendedores a domicilio e jornaleiros 453 - demonstradores e trabalhadores assemelhados 490 - trab. de com. e trab. assemelh n/classificados s/outros epig...
Químicos	011 - quimicos 019 - quim fis e trab. assem. nao classificados sob outras epigrafes
Engenheiros	021 - engenheiros civis e arquitetos 023 - engenheiros eletricitas e engenheiros eletronicos 024 - engenheiros mecanicos 025 - engenheiros quimicos 028 - engenheiro de organizacao e metodos
Técnicos	035 - tecnicos de mecanica 036 - tecnicos de quimica e trabalhadores assemelhados 037 - tecnicos texteis
Operadores	720 - operadores de aciaria 742 - operadores de instalacoes termicas para processamentos quimicos 743 - oper de aparelho de filtragem e separacao (tratamento quim e... 749 - oper inst processamento quimicos trab. assem. n/clas s/outr... 835 - operadores de maquinas-ferramentas (producao em serie) 837 - operadores de maquinas-ferramentas com comando numerico 969 - operadores maquinas fixas e equipam similares nao classifica...
Mecânicos/Montadores	841 - montadores de maquinas 845 - mecanicos de manutencao de maquinas
Empregados na Fiação	751 - trabalhadores de preparacao de fibras 752 - fiandeiros e trabalhadores assemelhados 759 - fiandeiros teceloes tingidores trab. assemel n/clas s/outros...
Empregados na Tecelagem	753 - trabalhadores de preparacao de tecelagem 754 - teceloes 755 - teceloes de malhas
Empregados em atividades de Acabamento	560 - lavadeiros,tintureiros e trabalhadores assemelhados 756 - trab. de acabamento, tingimento e estamparia prod texteis
Empregados na Confecção	795 - costureiros (confeccao em serie) 796 - estofadores, trabalhadores assemelhados 797 - bordadores e cerzidores

Demais ocupações	799 - trab de costura,estofadores e trab. assem. n clas sob outros...
	701 - mestres (empresa manufatureiras e de construcao civil)
	704 - contramestres de indústria textil
	705 - mestres,contramestres,superv de manut. de sist operacionais ...
	991 - trabalhadores braçais nao classificados sob outras epigrafes
999 - ocupacoes nao identificadas	

Fonte: Elaboração própria a partir das informações e classificações da RAIS.

REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

ANDRADE, C. **Inovação e Manufatura em Setores de Alta Tecnologia: Modelos de Organização Industrial e Estágios da Reestruturação Produtiva**. Dissertação (Mestrado). Departamento de Política Científica e Tecnológica do Instituto de Geociências da Universidade Estadual de Campinas, UNICAMP, Campinas, 2004.

ANDRADE, J. E. P. et al. **Pólo de tecelagem plana de fibras artificiais e sintéticas da região de Americana**. Rio de Janeiro: BNDES, 2001.

BASTOS, C. P. M. **Competitividade da Indústria de Vestuário**. Nota Técnica Setorial do Complexo Têxtil. (Coords.) COUTINHO, L.G. et al. Estudo da Competitividade da Indústria Brasileira, 1993.

BIELSCHOWSKY, R. **Investimentos na indústria brasileira depois da abertura e do real: o mini-ciclo de modernizações, 1995-1997**, 1997. Mimeografado.

BLOCK, S. L. **Las orígenes del desorden economica internacional**. México: FCE, 1980.

BONACICH, E. Labor response to global production. In: GEREFFI, G., SPENER, D. e BAIR, J. (eds.) **Free trade and uneven development: the North American apparel industry after NAFTA**. Philadelphia: Temple University Press, 2002.

BONACICH, E. e APPELABAUM, R.P. **Behind the Label: Inequality in the Los Angeles apparel industry**. Los Angeles: University of California Press, 2000.

CAMARGO, J. M., **Globalização e comércio internacional: a evolução do comércio mundial de produtos agroindustriais**. Araraquara, 1998. Mimeografado.

CAMPOS, R. R., CÁRIO, S. A. F. e NICOLAU, J. A. Arranjo produtivo têxtil-vestuário do Vale do Itajaí/SC. Nota Técnica 20. In: Cassiolato, J. E. E Lastres, H. M. M. **Arranjos e sistemas produtivos locais e as novas políticas de desenvolvimento industrial e tecnológico**. Contrato BNDES-FINEP-FUJB. Rio de Janeiro: Universidade Federal do Rio de Janeiro; Instituto de Economia da Universidade Estadual de Campinas, dez./2000, p. 338-425.

CHANDLER, A. **Strategy and Structure**. Cambridge: MIT Press, 1962.

CHANDLER, A. **The visible hand**. Cambridge: MIT Press, 1977.

CHANDLER, A. **Ensaio para uma teoria histórica da grande empresa**. 1ª ed. Rio de Janeiro: Editora Fundação Getúlio Vargas, 1998.

CHESNAIS, F. **A mundialização do capital**. São Paulo: Xamã, 1996.

CHESNAIS, F. A globalização e o curso do capitalismo de fim-de-século. **Economia e Sociedade**. Campinas: UNICAMP. Instituto de Economia. nº 5, dez/1995, p. 1-30.

COUTINHO, L. A especialização regressiva: um balanço do desempenho industrial pós-estabilização. In: Velloso, J.P.R. **Brasil: desafios de um país em transformação**. Rio de Janeiro: J. Olympio, 1997.

COUTINHO, L. Nota sobre a natureza da globalização. **Economia e Sociedade**. Campinas: UNICAMP. Instituto de Economia. nº4, jun. 1995, p.21-6.

COUTINHO, L. e FERRAZ, J.C. **Estudo da Competitividade da Indústria Brasileira**. 2ª edição. Campinas: Editora Universidade Estadual de Campinas, 1993.

CRUZ, P. D. **Dívida externa e política econômica**. Ed. Brasiliense: São Paulo, 1984.

CRUZ-MOREIRA, J. **Industrial upgrading nas cadeias produtivas globais**: reflexões a partir das indústrias têxtil e do vestuário de Honduras e do Brasil. 2003. Tese (Doutorado). Escola Politécnica da Universidade de São Paulo, Departamento de Engenharia de Produção, São Paulo, 2003.

DIAS, M. de C. **Inovação tecnológica e relações interfirmas no cluster têxtil da região de Americana**.1999. Tese (Mestrado). Instituto de Geociências da Universidade Estadual de Campinas, Departamento de Política Científica e Tecnológica, Campinas, SP, 1999.

DIEESE - Departamento Intersindical de Estatística e Estudos Sócio-Econômicos. **A situação do trabalho no Brasil**. Produzido pelo DIEESE. São Paulo: DIEESE, 2001.

DUARTE, T. e MELO, M. **Têxtil e Vestuário: Os desafios da Moda**. GEPE – Gabinete de Estudos e Prospectiva Econômica. Ministério da Economia. Portugal. Mimeografado.

DUPAS, G. **Economia global e exclusão social: pobreza, emprego, Estado e o futuro do capitalismo**. 2 ed. São Paulo: Editora Paz e Terra, 1999.

EATWELL, J. Desemprego em escala mundial. **Economia e Sociedade**. Campinas: UNICAMP. Instituto de Economia, jun./1996.

ERNST, D. From partial to systemic globalization: international production networks in the electronics industry. **BRIE Working paper 98**. Berkeley: BRIE, 1997. Disponível em: <<http://brie.berkeley.edu/~briewww/pubs/pubs/wp/wp98.html>>. Acesso em: setembro de 2000.

FEIJÓ, C. A. e CARVALHO de, P. G. M. Uma interpretação sobre a evolução da produtividade industrial no Brasil nos anos noventa e as “leis” de Kaldor. **Nova Economia**. Belo Horizonte: Volume 12, nº 2, Jul.-Dez./2002, p.57-78.

FEIJÓ, C. A. e CARVALHO de, P. G. M. Produtividade Industrial no Brasil: O Debate Recente e as Fontes de Dados. **VI Encontro Nacional de Estudos do Trabalho**, Abet, 1999.

FERRAZ, J. C., KUPFER, D. e HAGUENAUER, L. **Made in Brasil: desafios competitivos para a indústria**. Rio de Janeiro: Campus, 1997.

FLEURY, A. et al. **A Competitividade das Cadeias Produtivas da Indústria Têxtil Baseadas em Fibras Químicas**. BNDES, nov./2001.

FREEMAN, C. **Measurement of output of research and experimental development**. Paris: UNESCO, 1969.

FURTADO, J. Análise dos efeitos de cadeias de comercialização nos Estados Unidos para a competitividade das exportações brasileiras. In: BAUMANN, R. **A Alca e o Brasil: uma contribuição ao debate**. Brasília: IPEA-CEPAL, 2003b.

FURTADO, J. (org.). **Globalização das cadeias produtivas do Brasil**. São Carlos: EdUFSCAR, 2003a.

FURTADO, J. **As mudanças no padrão de comércio brasileiro sob estabilização e globalização: análise de inserção internacional e da reestruturação industrial com base numa amostra de grandes empresas**. Relatório temático final apresentado à FAPESP – processo 98/15115-6. Araraquara: Grupo de Estudos em Economia Industrial - UNESP, 2001. Mimeografado.

FURTADO, J. Globalização das empresas e desnacionalização. In: LACERDA, A. C. de (org.). **Desnacionalização: mitos, riscos e desafios**. São Paulo: Contexto, 2000. p. 13-42.

FURTADO, J. Mundialização, reestruturação e competitividade: a emergência de um novo regime econômico e as barreiras às economias periféricas. **Novos Estudos CEBRAP**, n 53, março de 1999, p. 85-96.

GARCIA, O. L. **Avaliação da competitividade da indústria têxtil brasileira**. Tese (Doutorado) Instituto de Economia da Universidade Estadual de Campinas, UNICAMP, Campinas, SP, 1994.

GARCIA, O. L. **Competitividade da Indústria Têxtil**. Nota Técnica Setorial do Complexo Têxtil. (Coords.) COUTINHO, L.G. et al. Estudo da Competitividade da Indústria Brasileira, 1993.

GARCIA, R. C. e CRUZ-MOREIRA, J. Complexo Têxtil, Vestuário e Calçados: Um Cluster de Atividades Resistente. Projeto CEBRAP/EMURB – **Estratégias de reestruturação da região central da cidade de São Paulo**. São Paulo, 2003. Mimeografado.

GARCIA, R. C. **Learning and upgrade in industrial clusters: the relation between local producers and global buyers**. Apresentação Eunip, 2003. Mimeografado.

GARCIA, R.C. **A indústria têxtil e do vestuário – Reestruturação produtiva, política industrial e contratações coletivas nos anos 90: as propostas dos trabalhadores / Eixo 2: Estado, políticas públicas e financiamento**. Relatório Final. Coordenado por COUTINHO, L. G. e BAPTISTA, M. A. C., maio de 2000. Mimeografado.

GARCIA, R C. **Aglomerções setoriais ou distritos industriais: um estudo da indústria têxtil e de calçados do Brasil.** Tese (Mestrado) Instituto de Economia da Universidade Estadual de Campinas, UNICAMP, Campinas, SP, 1996.

GAZETA MERCANTIL. **Análise Setorial – Fibras Têxteis.** Panorama Setorial, julho de 1997.

GEREFFI, G. Outsourcing and Changing Patterns of International Competition in the Apparel Commodity Chain. Paper presented at the conference on **Responding to Globalization: Societes, Groups, and Individuals.** Hotel Boulderado, Boulder, Colorado: April 4-7, 2002.

GEREFFI, G. Global sourcing in the U.S. apparel industry. **Journal of Textile and Apparel Technology and Management.** JTATM, Volume 2, Issue 1, Fall 2001.

GEREFFI, G. **El tratado de libre comercio de América del Norte en la transformación de la industria del vestido: ¿bendición o castigo?** Santiago de Chile: Cepal, Serie Desarrollo Productivo, n. 84, 2000.

GEREFFI, G. **A Commodity Chains Framework for Analyzing Global Industries.** August 12, 1999.

GEREFFI, G. International trade and industrial upgrading in the apparel commodity chain. **Journal of International Economics.** Volume 48, nº1, Jun./1999a, p.37-70.

GEREFFI, G. The organization of buyer-driven global commodity chains: how U.S. retailers shape overseas production networks. In: GEREFFI, G.; KORZENIEWICZ, M. (eds.). **Commodity chains and global capitalism.** Westport, Connecticut: Praeger, 1994. p. 95-122.

GEREFFI, G. **The Organization of Buyer-driven Global Commodity Chains,** Praeger, Westport, 1994.

GEREFFI, G. HUMPHREY, J. e STURGEON, T. **Developing a Theory of Global Value Chains: A Framework Document.** Global Value Chains Conference Rockport. Massachusetts: April 25-28, 2002.

GEREFFI, G. e MARTINEZ, M. A. **Torreón's Blue Jeans Boom: Exploring La Laguma's Full Package Solution,** abril de 2000. Disponível em: <<http://www.findarticles.com>>. Acesso em: abril de 2004.

GOLDENSTEIN, L., MENDONÇA DE BARROS, J. R. Reestruturação industrial: três anos de debate. In: Velloso, J.P.R. **Brasil: desafios de um país em transformação.** Rio de Janeiro: J. Olympio, 1997.

GORINI, A. P. F. **Panorama do setor têxtil no Brasil e no mundo: reestruturação e perspectivas.** Rio de Janeiro: BNDES Setorial, nº 12, set./2000, p. 17-50.

GORINI, A.P.; SIQUEIRA, S. **Tecelagem e Malharia.** Rio de Janeiro: BNDES Setorial, 1998.

GOULARTI FILHO, A. e JENOVEVA NETO, R. **A indústria do vestuário: economia, estética e tecnologia.** Florianópolis, SC: Letras contemporâneas, 1997.

GRAZIANI, G. Globalization of production in the textile and clothing industries: the case of Italian foreign direct investment and outward processing in Eastern Europe. **BRIE Working paper 128.** Berkeley: BRIE, 1998. Disponível em: <<http://brie.berkeley.edu/~briewww/pubs/pubs/wp/wp128.htm>>. Acesso em: janeiro de 2001.

HAGUENAUER, L et al. **Evolução das Cadeias Produtivas Brasileiras na Década de 90.** Texto para Discussão nº 786. Brasília: IPEA, abril de 2001.

HELLEINER, E. **States and the reemergence of global finance: from Bretton Woods to the 1990s.** Cornell University Press, 1994.

HIRATUKA, C. e GARCIA R. C. Impactos da abertura comercial sobre a dinâmica da indústria têxtil brasileira. **Leituras de Economia Política**, Ano 1, nº 1, set. 1995, p. 83-105.

HOBSBAWM, E. J. **A Era dos Extremos: o breve século XX: 1914-1991.** São Paulo: Companhia das Letras, 1995.

HOBSON. J. A. **A Evolução do Capitalismo Moderno: Um estudo da produção mecanizada.** São Paulo: Abril Cultural, 1983.

HUMPHREY, J. and SCHMITZ, H. **How does insertion in global value chains affect upgrading in industrial clusters?** Regional Studies, 2001.

IEL, CNA e SEBRAE, **Análise da eficiência econômica e da competitividade da cadeia têxtil brasileira.** Brasília, D. F.: IEL-CNA-SEBRAE, IEL, 2000. 480p

IEMI – Instituto de Estudos e Marketing Industrial S/C Ltda. **Relatório Setorial da Indústria Têxtil Brasileira.** São Paulo: Brasil Têxtil, 2002.

IEMI – Instituto de Estudos e Marketing Industrial S/C Ltda. **Relatório Setorial da Indústria Têxtil Brasileira.** São Paulo: Brasil Têxtil, 2001.

Indústria Têxtil na Coréia: em fase de transição. In: IEDI - **Política Industrial. Panorama Internacional**, Ano 2, nº5, outubro de 1993.

LAPLANE, M.F., SARTI, F. Investimento direto estrangeiro e a retomada do crescimento sustentado nos anos 90. **Economia e Sociedade.** Campinas: UNICAMP. Instituto de Economia Campinas. nº.8, 1997, p. 143-81.

LIMA, J. C. **As artimanhas da flexibilização:** o trabalho terceirizado em cooperativas de produção. São Paulo: Terceira Margem, 2002.

LIMA, J. C. Negócios da China: a nova industrialização no nordeste. **Novos Estudos CEBRAP**, n 49, nov./1997, p. 141-158.

MACCARINI, J. P. e BIASOTO JR, G. **A Indústria Têxtil Brasileira: Diagnóstico Setorial**. Relatório Setorial Final do Convênio UNICAMP-IE/Secretaria da Indústria, Comércio, Ciência e Tecnologia do Estado de São Paulo sob coordenação do Prof. Dr. Luciano G. Coutinho, março de 1985. Mimeografado.

MARX, K. **O Capital: crítica da economia política**. Livro primeiro, tomo 1. 2. Ed. São Paulo: Nova Cultural, 1985.

MARX, K. **O Capital: crítica da economia política**. Livro primeiro, tomo 2. São Paulo: Abril Cultural, 1984. p. 7-102

MARX, K. **O Capital – Capítulo Inédito**. Livro I, Capítulo VI. São Paulo: Livraria Editora de Ciências Humanas, 1978.

MATTOS, F. A. M. de. **Transformações nos mercados de trabalho nos países capitalistas desenvolvidos a partir da retomada da hegemonia americana**. Tese (Doutorado). Instituto de Economia da Universidade Estadual de Campinas, Campinas, SP, 2001.

MIRANDA, J. C. **Abertura Comercial, Reestruturação Industrial e Exportações Brasileiras na Década de 1990**. Texto para Discussão N° 829. Brasília: IPEA, 2001.

MONTEIRO FILHA, D. C. e SANTOS, A. M. M.M. **Cadeia têxtil: estruturas e estratégias no comércio exterior**. Rio de Janeiro: BNDES Setorial – Cadeia Têxtil, 2002.

MOREIRA, M.M., **Estrangeiros em uma Economia Aberta: impactos recentes sobre produtividade, concentração e comércio exterior**. Rio de Janeiro: BNDES, 1999.

MYTELKA, L. K. Technological change and the global relocation of production in textiles and clothing. In: **Studies in Political Economy** 36, 1991.

OCDE – **Technology/Economy Programme: Technology and Economy – The Key Relationships**. Paris: OCDE, 1992.

OLIVEIRA, F. de. A Metamorfose da Arribaça – Fundo Público e regulação autoritária na expansão econômica do Nordeste. In: OLIVEIRA, F. de. **Os direitos do antivalor: a economia política da hegemonia imperfeita**. Petrópolis, Rio de Janeiro: Vozes, 1998.

OLIVEIRA, F. de. Mudanças na divisão inter-regional do trabalho no Brasil. In: OLIVEIRA, F. de. **A economia da dependência imperfeita**. Rio de Janeiro: Edições do Graal, 1977.

OMAN, C. New Forms of investment in developing country industries: mining, petrochemicals, automobiles, textile, food. Paris: **OCDE**, 1989.

PALPACUER, F. Subcontracting networks in the Nova Iorque City garment industry: changing characteristics in a global era. In: GEREFFI, G., SPENER, D. e BAIR, J. (eds.) **Free trade and uneven development: the North American apparel industry after NAFTA**. Philadelphia: Temple University Press, 2002.

PIORE, M. J.; SABEL, C. F. **The second industrial divide**: possibilities for prosperity. United States of America: Basic Books, 1984.

PLIHON, D. A ascensão das finanças especulativas. **Economia e Sociedade**, Revista do Instituto de Economia da Universidade Estadual de Campinas, n 5, dez./1995.

PORTER, M. Competition in global industries: a conceptual framework. In: PORTER, M. (ed.). **Competition in Global Industries**. Boston, Massachusetts: Harvard Business School Press, 1986. p. 1-60.

PRADO JÚNIOR, C. **Formação do Brasil Contemporâneo**. 1ª edição em 1942. São Paulo: Brasiliense; Publifolha, 2000.

PROCHNIK, V. **Estudo da Competitividade de Cadeias Integradas no Brasil: impactos das zonas de livre comércio - Cadeia Têxtil e Confecções**. Nota Técnica Final. UNICAMP-IE-NEIT-MDIC-MCT-FINEP, dez./2002.

ROSA, A. L. da, et. al. **A indústria têxtil cearense: um estudo sobre competitividade**. Fortaleza: FIEC, 1994. 166p.

RUIGROK, W.; VAN TULDER, R. **The logic of international restructuring**. London and New York: Routledge, 1995.

STEIN, S. J. **Origens e evolução da indústria têxtil no Brasil 1850-1950**. Rio de Janeiro: Ed. Campus, 1959.

STURGEON, T. Does manufacturing still matter? The organizational delinking of production from innovation. **BRIE Working paper 92B**. Berkeley: BRIE, 1997b. Disponível em: < <http://brie.berkeley.edu/~briewww/pubs/pubs/wp/wp92b.html>>. Acesso em: maio de 2000.

STURGEON, T. Turnkey production networks: a new american model of industrial organization? **BRIE Working paper 92A**. Berkeley: BRIE, 1997a. Disponível em: <http://brie.berkeley.edu/~briewww/pubs/pubs/wp/wp92a.html>>. Acesso em: janeiro de 2001.

SUZIGAN, W. **Indústria brasileira – origem e desenvolvimento**. São Paulo: Ed. Brasiliense, 1986.

SUZIGAN, W., FURTADO, J., GARCIA, R., e SAMPAIO, S. E. K. Sistemas Locais de Produção: mapeamento, tipologia e sugestões de políticas. Texto apresentado no **XXXI Encontro Nacional de Economia**. Porto Seguro, BA: 9 a 12 de dezembro de 2003.

SWEEZY, P., BARAN, P. **O Capital Monopolista**. Rio de Janeiro: Zahar, s.d.

TAVARES, M. C. A retomada da hegemonia norte-americana. **Revista de Economia Política**, vol. 5, nº 2, abr.-jun./1985.

TAVARES, M. da C. e BELLUZZO, L. G. de M. Desenvolvimento no Brasil – relembando um velho tema. In: BIELSCHOWSKY, R. e MUSSI, C. (orgs.) **Políticas para a retomada do crescimento – reflexões de economistas brasileiros**. Brasília: IPEA: CEPAL, 2002.

TAVARES, M. da C. e BELLUZZO, L. G. de M. O Capital Financeiro e Empresa Multinacional. **Temas de Ciências Humanas**. Volume 9. São Paulo: Livraria Editora Ciências Humanas, 1980.

UNCTNC, World Investment Report 1991: The Triad in Foreign Direct Investment, New York, ONU, 1991.