

Alessandro Gomes Enoque

“ A Fábrica e a Casa “
Configurações do Trabalho na Indústria
Calçadista de Nova Serrana/MG

Belo Horizonte

Faculdade de Ciências Econômicas

2003

Alessandro Gomes Enoque

“ A Fábrica e a Casa “
Configurações do Trabalho na Indústria
Calçadista de Nova Serrana/MG

Dissertação apresentada ao Centro de Pós-Graduação e Pesquisa em Administração – CEPEAD – da Faculdade de Ciências Econômicas da Universidade Federal de Minas Gerais – FACE/UFMG -, como requisito para a obtenção do título de Mestre em Administração.

Área de concentração: Organizações e Recursos Humanos.

Orientadora: Prof. Dra. Solange M. Pimenta

Belo Horizonte

Faculdade de Ciências Econômicas

2003

E59f 2003	<p data-bbox="405 1294 1251 1420">Enoque, Alessandro Gomes A fábrica e a casa : configurações do trabalho na indústria calçadista de Nova Serrana/MG / Alessandro Gomes Enoque. - 2003. 119 p.</p> <p data-bbox="453 1451 1260 1541">Orientador: Solange Maria Pimenta Dissertação (mestrado). Universidade Federal de Minas Gerais. Centro de Pós-Graduação e Pesquisas em Administração</p> <p data-bbox="411 1572 1260 1697">1.Trabalho a domicilio - Minas Gerais 2.Calçados - Indústria - Minas Gerais 3. Administração - Teses I. Pimenta, Solange Maria II. O Universidade Federal de Minas Gerais. Centro de Pós-Graduação e Pesquisas em Administração III.Título</p> <p data-bbox="925 1724 1037 1756">CDD:331</p>
--------------	--

**Dissertação defendida e aprovada, em 30 de janeiro de 2003, pela banca
examinadora constituída pelos professores:**

Prof.^a Dr.^a Solange Maria Pimenta – Orientadora

Prof.^a Dr.^a Maria Laetitia Corrêa

Prof.^a Dr.^a Adriane Vieira

**À minha família, Romeu, Suzete e Alexandre,
pelo seu amor incalculável e incondicional.**

**À minha cunhada, Magda,
pelo apoio nos momentos difíceis.**

**Ao meu amor, Maria,
por me ensinar o caminho da felicidade.**

“ Ao lado dos trabalhadores fabris, dos trabalhadores manufatureiros e dos artesãos, que concentra espacialmente em grandes massas e comanda diretamente, o capital movimenta, por fios invisíveis, outro exército de trabalhadores domiciliares espalhados pelas grandes cidades e pela zona rural” (MARX, 1988, p.69)

AGRADECIMENTOS

A Deus, por guardar-me em seu coração nos momentos mais difíceis da vida.

À minha família, por estar sempre por perto, em todos os momentos.

À professora Solange Maria Pimenta, orientadora desta dissertação, por quem tenho a mais profunda admiração não só pela sua competência intelectual e profissional, como também pela sensibilidade única com a qual me guiou nos momentos mais difíceis.

À professora Maria Laetitia Corrêa, membro da banca examinadora, pela amizade e pelo apoio dado no processo de formulação desta dissertação.

À professora Adriane Vieira, membro da banca examinadora, por sua contribuição crítica na confecção deste trabalho.

Aos demais professores do Departamento de Ciências Administrativas da UFMG, pela convivência respeitosa e amigável.

À Maria, pelo auxílio e compreensão na realização deste trabalho

Aos meus amigos: Kenneth, Yana, Ricardo e Alessandra pela amizade, cumplicidade e estímulo.

A todos que contribuíram para a realização da pesquisa de campo, em especial aos trabalhadores entrevistados, que me acolheram tão bem em suas casas.

SUMÁRIO

INTRODUÇÃO	17
CAPÍTULO I: METODOLOGIA	22
1.1. UNIVERSO E AMOSTRAGEM	25
1.2. TÉCNICAS DE COLETA DE DADOS	26
1.3. TRATAMENTO E ANÁLISE DOS DADOS	30
CAPÍTULO II: GLOBALIZAÇÃO E REESTRUTURAÇÃO PRODUTIVA ..	31
2.1. TAYLORISMO	31
2.2. FORDISMO	34
2.3. CRISE DO FORDISMO	37
2.4. REESTRUTURAÇÃO PRODUTIVA	44
2.5. MODELO JAPONÊS	45
2.6. DISTRITOS INDUSTRIAIS (“TERCEIRA ITÁLIA”)	48
2.7. REESTRUTURAÇÃO PRODUTIVA NO CONTEXTO BRASILEIRO	51
CAPÍTULO III: CARACTERIZAÇÃO DO SETOR CALÇADISTA	53
3.1. NOVAS TECNOLOGIAS	54
3.2. ORGANIZAÇÃO DA PRODUÇÃO E DO TRABALHO	56
3.3. SUBCONTRATAÇÃO	57
3.4. A INDÚSTRIA INTERNACIONAL DE CALÇADOS	58
3.4.1. Distribuição Regional da Produção Mundial	58
3.4.2. Principais Países Produtores	61
3.4.3. Comércio Internacional de Calçados	67

3.5. A INDÚSTRIA BRASILEIRA DE CALÇADOS	71
3.5.1. Produção	72
3.5.2. Mercado Interno	74
3.5.3. Comércio Externo	76
3.6. A INDÚSTRIA DE CALÇADOS DE NOVA SERRANA	78
CAPÍTULO IV: TRABALHO DOMICILIAR	84
4.1. O QUE É TRABALHO DOMICILIAR	84
4.2. ANTECEDENTES HISTÓRICOS DO TRABALHO DOMICILIAR	87
4.2.1. O Período Pré-Revolução Industrial	87
4.2.2. O Trabalho Domiciliar e a Revolução Industrial	89
4.2.3. O Trabalho Domiciliar nos Primeiros Anos do Século XX	95
4.2.4. O Trabalho Domiciliar no Final do Século XX	96
CAPÍTULO V: PERFIL DO TRABALHO EM NOVA SERRANA	99
5.1. ORGANIZAÇÃO DO PROCESSO DE TRABALHO	100
5.1.1. Modelagem	100
5.1.2. Corte	102
5.1.3. Costura	103
5.1.4. Solados	107
5.1.5. Montagem	109
5.1.6. Acabamento	109
5.2. POLÍTICAS DE RECURSOS HUMANOS	110
5.2.1. Recrutamento/Seleção	110
5.2.2. Remuneração	115
5.2.3. Treinamento	121
5.2.4. Relação Trabalhador/Empresa	126

5.3. PERFIL DO TRABALHADOR DE NOVA SERRANA	129
5.3.1. Gênero	129
5.3.2. Idade	136
5.3.3. Escolaridade	138
5.3.4. Local de Origem	140
5.3.5. Experiência Profissional	141
5.4. AÇÃO POLÍTICA	143
5.4.1. Espaço Público e Espaço Privado	143
5.4.2. Sobre a realidade da ação política em Nova Serrana	156
CONSIDERAÇÕES FINAIS	163
REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS	169
ANEXOS	174
ANEXO 01: Roteiro de Entrevista (Trabalhador Domiciliar)	175
ANEXO 02: Roteiro de Entrevista (Trabalhador Fabril)	177
ANEXO 03: Roteiro de Entrevista (Gerente/Empresa)	179
ANEXO 04: Roteiro de Entrevista (Prefeito)	182
ANEXO 05: Roteiro de Entrevista (Sindicato dos Trabalhadores)	184
ANEXO 06: Roteiro de Entrevista (Sindicato Patronal)	186

LISTA DE TABELAS

- Tabela 01:** Entrevistas Realizadas
- Tabela 02:** Mercado Mundial de Calçados – 1998 (Produção)
- Tabela 03:** Consumo, Produção, Exportação e Importação Mundiais de Calçados - 1993/98 (China)
- Tabela 04:** Consumo, Produção, Exportação e Importação Mundiais de Calçados - 1993/98 (Índia)
- Tabela 05:** Consumo, Produção, Exportação e Importação Mundiais de Calçados - 1993/98 (Brasil)
- Tabela 06:** Consumo, Produção, Exportação e Importação Mundiais de Calçados - 1993/98 (Itália)
- Tabela 07:** Consumo, Produção, Exportação e Importação Mundiais de Calçados - 1993/98 (Indonésia)
- Tabela 08:** Mercado Mundial de Calçados – 1998 (Exportação)
- Tabela 09:** Consumo, Produção, Exportação e Importação Mundiais de Calçados - 1993/98 (Hong Kong)
- Tabela 10:** Relação das principais empresas do setor calçadista (Brasil)
- Tabela 11:** Indicadores da Indústria de Calçados da Cidade de Nova Serrana - 1998

LISTA DE GRÁFICOS

Gráfico 1: Produção Brasileira de Calçados

Gráfico 2: Consumo aparente nos últimos três anos

Gráfico 3: Destino das Exportações Brasileiras de Calçados – 1997

Gráfico 4: Evolução do Comércio Exterior de Calçados Brasileiros

LISTA DE ABREVIATURAS

BNDES	Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social
CAD	Computer Aided Design
CAM	Computer Aided Manufacturing
CEFET/MG	Centro Federal de Educação Tecnológica de Minas Gerais
CCQ's	Círculos de Controle de Qualidade
CDE	Centro de Desenvolvimento Empresarial
DI'S	Distritos Industriais
EFR	Escola Francesa de Regulação
EVA	Copolímero de Etileno e Vinil Acetato
FGTS	Fundo de Garantia por Tempo de Serviço
FOB	Free on Board
NIC's	Newly Industrializing Countries
N.S.	Nova Serrana
OPEP	Organização dos Países Produtores de Petróleo
PIB	Produto Interno Bruto
PME's	Pequenas e Médias Empresas
PT	Partido dos Trabalhadores
PVC	Policloreto de Vinila
PU	Poliuretano
SEBRAE	Serviço Brasileiro de Apoio à Pequena e Média Empresa
SESI	Serviço Social da Indústria
TR	Borracha Termoplástica

RESUMO

A recente discussão sobre os impactos do processo de reestruturação produtiva no mundo do trabalho tem salientado o papel desempenhado por um grupo social tradicionalmente marginalizado nas estatísticas oficiais. Os trabalhadores a domicílio, ou seja, aqueles indivíduos que cumprem suas funções dentro do âmbito de sua própria residência, estão recuperando um espaço há muito perdido na literatura sócio-econômica.

Trabalhando como autônomos ou assalariados disfarçados, estes novos profissionais são, quase sempre, relacionados a condições de precariedade e instabilidade. Pensar o trabalho a domicílio em termos apenas de precarização nos leva, no entanto, a uma visão apenas parcial do problema. O objetivo deste trabalho está pautado, exatamente, em contribuir para uma melhor compreensão do universo do trabalho domiciliar. Tendo por base variáveis relacionadas ao perfil da mão-de-obra, às práticas de recursos humanos, ao processo de trabalho e as práticas de ação política, far-se-á uma comparação da configuração do trabalho no espaço fabril em relação ao espaço da casa. Neste sentido, serão buscadas as similitudes e diferenças que porventura possam existir quando comparamos práticas produtivas semelhantes desempenhadas em espaços distintos.

ABSTRACT

The recent discussion upon the impacts of the productive restructuration process in the world of work has accentuated the role performed by a social group traditionally marginalized in official statistics. The domicile workers, or be, those individuals who perform their activities inside the scope of their own residence, are re-acquiereing a space for long lost in social-economic literature.

Working as freelances or disguised waged workers, these new professionals are, almost always, related to conditions of precariousness and instability. To think of domicile labor only in terms of precarization takes us, nevertheless, to just a parcial vision of the problem. The objective of this text is measured exactly in contributing to a better comprehension of the universe of domicile labor. Having as fundamental basis variables related to the workers profile, practices of human resources, to work processes and political action practices, it will be made a comparison between the configuration of work in industrial universe in relation to the domicile universe. In this sense, similarities and differences that may exist when comparing similar productive practices carried out in distinct places will be searched.

RESUMÉ

Le récent débat autour des conséquences de l'actuel processus de restructuration productive sur le monde du travail a mis en lumière le rôle important rempli par un groupe social traditionnellement tenu en marge des statistiques officielles. Les travailleurs à domicile, autrement dit ceux des travailleurs qui remplissent leur fonction dans les limites de leur foyer, récupèrent ainsi un espace qu'ils avaient depuis longtemps perdu dans la littérature socio-économique.

Agissant comme travailleurs autonomes ou assalariés déguisés, ces professionnels d'un nouveau genre sont presque toujours analysés dans les perspectives de conditions de précarité et d'instabilité. Penser le travail à domicile dans ces termes de précarité ne nous mènerait pourtant qu'à une vision partielle du problème. L'objectif de ce travail est précisément de contribuer à une meilleure compréhension de l'univers du travail à domicile. Prenant pour base les variables relatives au profil de la main d'oeuvre, à la gestion des ressources humaines, au procès de travail et aux pratiques politiques, nous procéderons à la comparaison entre les configurations respectives du travail en usine et du travail dans les limites de l'espace domestique. Pour ce faire nous rechercherons les ressemblances et les différences possibles entre des pratiques productives semblables quand elles s'exercent dans des espaces distincts.

INTRODUÇÃO

Quando pensamos em termos de trabalho domiciliar, a primeira coisa que nos vem a mente é uma idéia de precariedade e/ou de instabilidade. Acreditava-se, dentro desta perspectiva, que o trabalho desempenhado dentro do espaço da casa era uma forma tipicamente pré-capitalista de organização do trabalho, na qual aspectos como informalidade, precariedade e instabilidade possuíam dominância. Esta visão estava pautada na idéia de que havia uma ligação direta entre o trabalho industrial formalizado e o desenvolvimento econômico e que formas pouco usuais e arcaicas, como o trabalho domiciliar, tenderiam a declinar inclusive nos países em vias de desenvolvimento.

Nota-se, no entanto, que esta perspectiva estava fundamentalmente errada. Em estudo recente divulgado por LAVINAS et alli (2000), ressaltou-se que cerca de 6,47 % dos trabalhadores urbanos brasileiros desempenhavam suas funções dentro do âmbito de suas próprias casas:

“ Em 1995, entre os 51 milhões de trabalhadores urbanos do Brasil, cerca de 3,3 milhões trabalhavam em suas próprias casas, sendo 23,8 % homens e 76,2 % de mulheres. “ (LAVINAS et alli, 2000, p.27)

Além da considerável quantidade de pessoas inseridas nesta situação, deve-se ressaltar, de uma maneira mais pormenorizada, o perfil deste tipo de mão-de-obra. Como ficou explícito na afirmativa acima, eles são, em sua maioria, mulheres (ressalta-se que com mais idade). Na medida em que carecem de mobilidade e de flexibilidade de opções no mercado de trabalho, as mulheres constituem uma mão-de-obra bastante “atraente” para este tipo de função. Nota-se, neste sentido, uma grande difusão de estudos tentando lidar com a relação existente entre reestruturação produtiva e questões de gênero.

Deve ser considerado, também, o baixo nível de qualificação deste tipo de trabalhador. Cabe ressaltar que eles não possuem, em sua maioria, um nível de escolaridade adequado para o desempenho de funções “superiores”:

“ O nível de escolaridade dos trabalhadores baseados no domicílio é acentuadamente mais baixo do que o da média dos trabalhadores em atividades não-agrícolas, principalmente no caso das mulheres, das quais 68,6 % não completaram o 1º grau (ou seja, têm até sete anos de estudo) e entre os não-brancos (35,6 % têm até três anos de estudo e 40,3 % entre quatro e sete anos de estudo “ (LAVINAS et alli, 2000, p.28)

Tomando por base os dados apresentados acima, podemos notar que o trabalho domiciliar, longe de desaparecer, está passando a cumprir uma função muito importante dentro da dinâmica capitalista. Isto se deve, fundamentalmente, aos fenômenos da revolução tecnológica e da mundialização da economia. Em vista de tais fatores, as organizações se vêem obrigadas a flexibilizar as formas tradicionais de organização da produção e do trabalho, com o objetivo de atingir uma maior eficiência. As novas formas de organização do trabalho deixam de centrar-se em tarefas estritamente definidas e compartimentalizadas para privilegiar a polivalência e a interdependência ocupacional. Nesta perspectiva, a atenção das empresas volta-se para a qualidade dos produtos e a capacidade de atender necessidades específicas dos clientes, exigindo das mesmas a necessidade de se adaptar às flutuações do mercado por meio da externalização de partes do processo produtivo para empresas menores e trabalhadores individuais.

O recurso à subcontratação parece avançar tanto entre países como nas economias nacionais. Em alguns países, o crescimento espetacular de empresas de pequeno e médio porte é atribuído à prática difusa da subcontratação. Estes estabelecimentos podem, também, por razões de competição, transferir algumas de suas operações para

unidades produtivas menores e de caráter informal que, por sua vez, podem recorrer a utilização do trabalho domiciliar. O fenômeno da subcontratação tem contribuído, fundamentalmente, para uma redefinição das fronteiras e da relação entre economia formal e informal. Nas palavras de LAVINAS et alli (2000,p.03), “(...) *a flexibilização nos países industrializados tem questionado a clareza com que se costumava distinguir o setor formal do informal*” e que a combinação destas duas modalidades de trabalho em um mesmo processo produtivo – tônica dos estudos latino-americanos sobre mercado de trabalho nas décadas de 70 e 80 – começa a ser identificada e analisada por autores europeus no contexto dos países de alta renda. Segundo JELIN, MERCADO & WYCZYKIER(1998), esta nova realidade do mundo do trabalho nas regiões desenvolvidas tem atualizado e renovado consideravelmente os debates sobre a definição mesma do que seja trabalho a domicílio.

O objetivo deste trabalho está pautado, exatamente, em contribuir para uma melhor compreensão do universo do trabalho domiciliar. Tendo por base variáveis relacionadas ao perfil da mão-de-obra, às práticas de recursos humanos, ao processo de trabalho e as práticas de ação política, far-se-á uma comparação da configuração do trabalho no espaço fabril em relação ao espaço da casa. Neste sentido, serão buscadas as similitudes e diferenças que porventura possam existir quando comparamos práticas produtivas semelhantes desempenhadas em espaços distintos.

Na busca de possíveis locais de pesquisa, verificou-se a importância de identificar uma cidade na qual o trabalho domiciliar tivesse peso fundamental na cadeia produtiva. Tendo isto em vista, optou-se pela escolha do município de Nova Serrana como local privilegiado da pesquisa. Conhecido pólo calçadista mineiro, o município apresenta, em primeiro lugar, características semelhantes àquelas observadas na discussão sobre Distritos Industriais. Apresenta ainda um setor calçadista altamente dinâmico e representativo que mescla trabalho industrial e domiciliar de uma maneira bastante eficiente. Há, neste sentido, a possibilidade de se comparar as configurações do trabalho em dois espaços completamente distintos: casa e fábrica.

Com relação ao que foi exposto acima, pretende-se por meio deste trabalho, responder a seguinte pergunta: **“ Quais as similitudes e diferenças existentes na configuração do trabalho domiciliar em relação ao trabalho fabril e as implicações destes arranjos na ação política dos trabalhadores nos dois universos ?”**

Na busca da resposta para tal pergunta, alguns objetivos intermediários foram percorridos. Em um primeiro momento, a pesquisa buscou identificar a configuração do trabalho no município de Nova Serrana no âmbito da fábrica e da casa. Tomou-se por base, neste momento, um conjunto de variáveis relacionadas ao perfil da mão-de-obra (gênero, idade, escolaridade, local de origem e experiência profissional), ao processo de trabalho e às práticas de Recursos Humanos (recrutamento/seleção, treinamento, remuneração, vínculo trabalhista). A seguir, ela identificou as práticas de ação política dos trabalhadores fabris e domiciliares do município de Nova Serrana. Em um terceiro momento, foram identificadas, através de um conjunto de variáveis, as diferenças e similitudes existentes na configuração do trabalho fabril em relação ao trabalho domiciliar.

Assim, além da seção que inicia este estudo, o desenvolvimento do tema proposto foi realizado em seis capítulos.

O Capítulo I – Metodologia – é dedicado a descrever os principais aspectos metodológicos presentes na pesquisa efetuada em Nova Serrana. Neste capítulo são descritas a natureza da pesquisa, a amostra e o universo pesquisados, as técnicas de coleta de dados, bem como a forma de tratamento dos dados.

O Capítulo II – Globalização e Reestruturação Produtiva – é dedicado à descrição da emergência e do declínio do paradigma taylorista/fordista como elementos importantes na contextualização do reaparecimento do trabalho domiciliar na atualidade. O capítulo inicia-se com o desenvolvimento de alguns aspectos teóricos acerca do aparecimento do

taylorismo nos EUA e seu desenvolvimento no universo da produção – o fordismo. O texto complementa-se com a apresentação dos fatores que levaram este paradigma a um declínio em princípios da década de setenta, além de discutir os conceitos de reestruturação produtiva e globalização.

O Capítulo III – Caracterização do Setor Calçadista – compreende-se a construção de um perfil do setor calçadista em nível mundial, nacional e municipal. Para tanto, o texto inicia-se com a caracterização das principais regiões e países produtores e exportadores de calçados. Reduzindo o universo de análise, são analisados os principais dados acerca do setor calçadista brasileiro, dando-se especial destaque à cidade de Nova Serrana, objeto de estudo.

O Capítulo IV – Trabalho Domiciliar – trabalha-se alguns conceitos e se traça, principalmente, um perfil histórico acerca deste tipo de trabalho ao longo do tempo.

O Capítulo V – Perfil do Trabalho em Nova Serrana – faz-se uma análise dos principais aspectos do trabalho em Nova Serrana. Para tanto, o texto compara dois universos ocupacionais totalmente distintos: casa e fábrica. Nesta parte do texto, questões como: gênero, escolaridade, experiência profissional, remuneração, entre outros, são trabalhadas.

A última seção é dedicada às considerações finais deste trabalho. Buscou-se, neste momento, analisar as características da configuração do trabalho no universo do setor calçadista de Nova Serrana/MG.

CAPÍTULO I: METODOLOGIA

A utilização de metodologias de origem qualitativa no campo da teoria das organizações é um fenômeno extremamente recente. Quase sempre vista e descrita como uma abordagem totalmente antagônica à postura empiricista/positivista, a pesquisa qualitativa começou a ser melhor discutida na academia desde meados da década de setenta. Segundo BRYMAN (1992, p.27), é com a publicação de um número especial da revista *Administrative Science Quarterly* (vol. 24, no. 4 1979), originalmente voltada para estudos de origem quantitativa, que a abordagem qualitativa passa a ser reconhecida como um instrumento particular e viável de pesquisa científica na área de administração.

Grande parte da explicação para a acolhida deste tipo de pesquisa na teoria das organizações pode ser buscada dentro da discussão que se fazia, na época, no campo das ciências sociais. Naquele momento, as abordagens de cunho empiricista/positivista, como por exemplo a presente na escola sociológica americana, estavam sendo extremamente contestadas. De um lado, criticava-se o caráter anti-histórico ou atemporal dos procedimentos metodológicos (quantitativos) que visavam captar a realidade social. Segundo THIOLENT (1987), o que os sociólogos empiricistas buscavam era, na verdade, tentar tirar uma “fotografia instantânea” de uma realidade social que é extremamente mutante. Simplificando-a desta forma, corria-se o risco de se chegar à conclusões equivocadas sobre esta mesma realidade. Fazia-se necessário, portanto, a utilização de procedimentos metodológicos que pudessem captar a dinâmica social em sua essência. Uma segunda crítica, e que de alguma forma está relacionada com a primeira, diz respeito ao enobrecimento do dado objetivo e mensurável em detrimento da visão do sujeito que o percebe. Na perspectiva empiricista/positivista, o dado é visto como um elemento exterior ao sujeito, ou seja, de alguma forma o fenômeno não influencia nem é influenciado por aquele que o percebe. Nota-se aí uma clara distinção entre as abordagens quantitativas e qualitativas de pesquisa. Segundo

REYES (1999, p.74-76), enquanto na abordagem quantitativa se aspira à reunião de “(...) un conjunto de números o un grupo de temas, ligeramente relacionados (...)”, na abordagem qualitativa “(...) el investigador está interesado en entender y describir una escena social y cultural desde adentro, desde la perspectiva del que la vive”. Um claro exemplo desta segunda abordagem pode ser buscado no artigo de Guy Michelat sobre a utilização da entrevista não-diretiva em sociologia. Neste trabalho, MICHELAT (1987,p.196) afirma que:

“(...) a partir do discurso das pessoas interrogadas que exprime a relação delas com o objeto social do qual lhes pedem que fale, nosso objetivo é passar pelo que há de mais psicológico, de mais individual, de mais afetivo, para atingir o que é sociológico, o que é cultural”.

Uma terceira crítica pode ser caracterizada como um questionamento da própria noção de neutralidade do pesquisador e das técnicas de coleta de dados da forma como são trabalhadas pela escola empiricista/positivista. Para esta abordagem, o pesquisador deveria abster-se ao máximo de fazer qualquer juízo de valor sobre o fenômeno estudado. Nota-se, no entanto, que esta tarefa é extremamente difícil, para não dizer impossível, visto que a própria escolha do tema a ser estudado parte-se de uma problemática formulada pelo pesquisador. Com relação a neutralidade das técnicas de coleta de dados, as críticas são muitas. THIOLENT (1987) advoga, neste sentido, a impossibilidade de que estas técnicas sejam totalmente neutras. Para ele, por exemplo, a forma como determinadas perguntas são formuladas em um questionário ou em uma entrevista já expressam claramente a “visão de mundo” do pesquisador.

Segundo ALVES-MAZZOTTI & GEWANDSZNAJDER (2001, p. 129), é neste contexto de críticas “(...) que começam a ganhar força, nas ciências sociais, os modelos alternativos ao positivismo, posteriormente reunidos sob o rótulo de paradigma

qualitativo”¹. A definição do que venha a ser uma pesquisa qualitativa é, no entanto, bastante complexa. Enquanto alguns autores como REYES (2001,p. 17) tendem a conceituar as abordagens qualitativas como “(...) *cualquier tipo de investigación que no depende de medios de cuantificación o procedimientos estadísticos para generar sus hallazgos*”, outros autores como BRYMAN (1992) e ALVES-MAZZOTTI & GEWANDSZNAJDER (2001) tendem a delimitar-se apenas suas características. Devido a abrangência e complexidade do tema, optou-se, neste trabalho, em se apresentar somente as características principais que envolvem esta abordagem. Neste sentido, pode-se dizer, inicialmente, que a pesquisa qualitativa tem como um de seus principais aspectos a inserção do pesquisador no universo a ser estudado e a priorização da percepção do sujeito em detrimento do dado objetivado. Como consequência destes dois fatores, há a emergência da subjetividade como um elemento fundamental no processo de pesquisa. Uma outra característica importante a ser colocada é a de que pesquisas qualitativas priorizam o processo, ou seja, o desdobramento de eventos no tempo. Neste sentido, elas tendem a acompanhar os fenômenos a serem estudados e seus desdobramentos futuros. Retira-se, portanto, o caráter atemporal ou anti-histórico tão criticado nas pesquisas quantitativas. Um outro aspecto importante é o de que os problemas de investigação não são ditados por uma disciplina em particular, mas emergem de experiências cotidianas. Como consequência, a abordagem qualitativa deve ser extremamente flexível para dar conta de captar a realidade pesquisada. Tal realidade se reflete nos instrumentos de coleta de dados mais utilizados, como por exemplo: entrevistas não-diretivas, entrevistas semi-estruturadas e análise de documentos.

Tendo em vista o que foi discutido acima, não devemos, no entanto, cair na falsa suposição de que as duas metodologias citadas acima (quantitativa/qualitativa) são mutuamente excludentes ou que uma é mais importante que a outra. Grande parte dos

¹ Cumpre ressaltar, no entanto, que a origem da abordagem qualitativa deve ser buscada nos estudos antropológicos de Malinosky e na própria sociologia (REYES, 2001) e que somente a partir da década de setenta que eles foram incorporados aos estudos organizacionais.

autores ressaltam este aspecto ao dizer que são apenas formas diferentes de captar uma mesma realidade (BRYMAN, 1992 ; REYES, 1999). Enquanto a primeira prioriza o dado objetivado em detrimento da percepção do sujeito, a segunda percebe a realidade exatamente do ponto de vista daquele que a vive. A escolha de uma ou outra abordagem reside, necessariamente, como diria REYES (2001, p. 76) “(...) *en la preferencia del investigador por una metodología en particular, en la formación del investigador, o en la naturaleza del problema*”.

1.1. Universo e Amostragem

Para fins deste estudo, a seleção da amostra obedeceu ao critério de amostragem não-probabilística intencional. Nesta perspectiva, o pesquisador possui ampla liberdade no sentido de buscar aqueles indivíduos que, de alguma forma, possam contribuir, consideravelmente, para a compreensão do fenômeno pesquisado (GOODE & HATT, 1979). Como a subjetividade do pesquisador poderia influenciar, consideravelmente, a constituição da amostra sob esta perspectiva, optou-se pelo estabelecimento de alguns critérios de seleção dos indivíduos:

- a) Na seleção dos trabalhadores fabris, optou-se por aqueles que já tinham larga experiência em fábricas da região e que tivessem trabalhado em diversas fases do processo produtivo. Além disto, descartou-se aqueles indivíduos que desempenhassem funções administrativas dentro da empresa, priorizando, assim, o pessoal de nível operacional;
- b) Na seleção dos trabalhadores domiciliares, o critério de acessibilidade foi muito importante. Por se tratar de um tipo de trabalho executado na informalidade, havia o receio por parte dos entrevistados de que sua situação fosse tornada pública e que possíveis retaliações fossem tomadas. Neste sentido, optou-se pelo pedido de indicações entre os próprios trabalhadores entrevistados;

- c) Na seleção dos gerentes, optou-se por aqueles com larga experiência dentro do ramo de calçados em Nova Serrana (algo em torno de seis anos);
- d) Como forma de melhor compreender as configurações do trabalho no universo de Nova Serrana, optou-se por identificar elementos da comunidade que pudessem trazer contribuições importantes para esta pesquisa (padre, membros dos sindicatos, políticos, etc).

1.2. Coleta de Dados

Para fins deste trabalho, foram utilizadas as técnicas de entrevista semi-estruturada, análise de documentos e pesquisa bibliográfica.

A análise de documentos pode ser caracterizada como uma técnica de coleta indireta de dados. Na verdade, o que se observa é que o pesquisador não tem um contato direto com o indivíduo ou o fenômeno a ser estudado. O acesso a eles é feito através de documentos escritos (cartas, jornais, arquivos, relatórios, entre outros) que contenham algum aspecto relevante sobre o problema. Conforme BRYMAN (1992, p.150), a utilização desta técnica está geralmente associada à busca de informações que não possam ser adquiridas diretamente com outros instrumentos ou com a checagem de informações derivadas dos mesmos. É necessário ressaltar, no entanto, que a técnica de análise de documentos pode assumir uma função principal dentro da pesquisa dependendo do que está sendo estudado. Em uma pesquisa biográfica, por exemplo, a utilização de cartas e diários do indivíduo pesquisado é um aspecto primordial para a construção de sua história. Para fins desta pesquisa em particular, a análise de documentos consistiu em um levantamento sistemático do material escrito sobre o setor calçadista brasileiro e de Nova Serrana junto a jornais (Gazeta de Nova Serrana, por exemplo), revistas (RISA) e publicações de órgãos especializados (ABICALÇADOS, por exemplo). Buscou-se também, nesta pesquisa, documentos que de alguma forma pudessem caracterizar as condições de formação do distrito industrial de Nova Serrana,

a história da cidade, a questão das relações de trabalho, a atuação do poder público e dos sindicatos (patronal e trabalhadores), bem como aspectos mais gerais da cidade (população economicamente ativa, número de trabalhadores, número de fábricas, etc). Cumpre dizer, no entanto, que a busca de documentos escritos na cidade de Nova Serrana foi extremamente dificultada face à pequena tradição dos habitantes locais em registrar sua própria realidade. Neste sentido, grande parte da caracterização da cidade e dos demais aspectos levantados acima foi feita, neste estudo, através dos relatos dos entrevistados.

Estes relatos foram obtidos por meio de entrevistas semi-estruturadas. Embora algumas das definições sobre entrevista semi-estruturada enfoquem aspectos mais funcionais como a utilização conjunta de questões abertas e fechadas (BAILEY, 1982 , por exemplo), utilizaremos, neste trabalho, as abordagens de BRYMAN (1992) e ALVES-MAZZOTTI & GEWANDSZNAJDER (2001) que caracterizam esta técnica em termos de um grau intermediário de estruturação entre a entrevista dirigida e a não-diretiva, que proporciona ao entrevistador um maior grau de liberdade no decorrer do processo. De acordo com estas abordagens, o investigador utiliza um roteiro prévio de alguns pontos que ele acredita serem relevantes e deixa que o entrevistado construa seu próprio discurso e, conseqüentemente, dê sentido à sua própria realidade. No decorrer da entrevista, no entanto, o pesquisador pode investigar mais profundamente pontos que, embora não estivessem no roteiro original, possam ser relevantes para a compreensão do fenômeno estudado. A justificativa para a utilização de entrevistas semi-estruturadas neste trabalho reside no fato de que o entendimento da realidade pesquisada deveria ser buscado no próprio discurso fornecido pelos entrevistados. Na medida em que falam de sua própria realidade, os entrevistados deixam transparecer, além dos fatos objetivos, elementos subjetivos que podem ajudar a esclarecer o fenômeno estudado.

Assim, a pesquisa de campo foi dividida em cinco fases principais. A primeira fase, de cunho mais exploratório, desenvolveu-se no início do mês de outubro/2001 e teve como objetivo básico buscar elementos para a construção dos roteiros de entrevista. Neste

momento, foram efetuados contatos com alguns empresários e trabalhadores que deram subsídios no sentido de identificar quais questões seriam mais relevantes para a compreensão do fenômeno estudado. Com base nestas conversas, foram elaborados seis roteiros de entrevista: trabalhador domiciliar, trabalhador fabril, gerente, sindicato patronal, sindicato dos trabalhadores e poder público. Cumpre ressaltar que, no decorrer da pesquisa de campo, alguns roteiros foram adaptados para que entrevistas fossem efetuadas com públicos diferentes daqueles antes planejados. É o caso, por exemplo, das entrevistas realizadas com o padre da cidade e com o presidente do Partido dos Trabalhadores (PT).

A segunda fase da pesquisa foi realizada na última semana do mês de outubro/2001 onde foram feitas 03 (três) entrevistas. Buscou-se, nesta fase, priorizar os representantes dos sindicatos patronal e dos trabalhadores que poderiam, de alguma forma, indicar possíveis entrevistados.

A terceira fase da pesquisa foi realizada na primeira semana de novembro/2001 onde foram feitas 10 (dez) entrevistas. Nesta fase, foi priorizado o contato com trabalhadores domiciliares e fabris. Cumpre ressaltar que, dentre os dez entrevistados, sete eram indivíduos que realizavam suas tarefas dentro de sua própria residência e o restante era composto por aqueles que trabalhavam em fábricas.

A quarta fase da pesquisa foi efetuada na primeira semana de dezembro/2001 e possui uma constituição bastante diversa. Neste momento, foram realizadas 12 (doze) entrevistas: 06 gerentes, 01 vereador (Presidente da Câmara), 01 padre, 01 presidente do PT, 01 funcionário do sindicato patronal, 01 trabalhador fabril e 01 trabalhador domiciliar.

A quinta e última fase da pesquisa de campo foi feita em fins de janeiro/2002 e teve um total de 05 (cinco) entrevistas com trabalhadores fabris.

Contabilizando um total de 30 (trinta) entrevistas, a pesquisa de campo buscou identificar os mais diversos pontos de vista sobre o fenômeno estudado. Desde os mais diretamente afetados, como os trabalhadores, até aqueles que somente indiretamente participavam do processo.

Tabela 01
Entrevistas Realizadas

Função	Número de Entrevistas
Trabalhador Fabril	09
Trabalhador Domiciliar	08
Gerente	06
Presidente do Sindicato Patronal (CDE)	01
Funcionários do Sindicato Patronal (CDE)	02
Presidente do Sindicato dos Trabalhadores	01
Pároco	01
Vereador (Presidente da Câmara)	01
Presidente do Partido dos Trabalhadores Local	01
Total	30

A pesquisa bibliográfica, feita durante todo o decorrer do processo, consistiu na busca de livros, teses, artigos e dissertações que, de alguma forma pudessem contribuir para o entendimento do objeto estudado. Na pesquisa bibliográfica foram buscadas, portanto, as principais contribuições teóricas acerca do assunto pesquisado.

1.3. Tratamento e Análise dos Dados

Para fins desta pesquisa, o procedimento de análise consistiu na leitura sistematizada do conteúdo das entrevistas efetuadas durante a pesquisa de campo. Buscou-se, como diria Levi-Strauss, uma espécie de impregnação do material pesquisado. Com grande parte do material absorvido, passou-se à fase de categorização, onde as entrevistas foram organizadas de acordo com os grandes grupos de temas presentes nos roteiros. A partir disto, foram efetuadas leituras “horizontais” das entrevistas, onde buscou-se os elementos comuns aos diversos discursos e que poderiam, de alguma forma, caracterizar a amostra pesquisada. Feito isto com os diversos grupos/temas dos roteiros de entrevistas, passou-se à fase de interpretação propriamente dita. A partir deste momento, e com um suporte teórico, buscou-se os sentidos/significados presentes nos diversos discursos manifestos e latentes, bem como possíveis relações entre os mesmos. É com base na compreensão destes significados, na leitura dos diversos autores relevantes para o tema e na utilização de trechos de entrevista, que foram elaborados os capítulos deste trabalho.

CAPÍTULO II: GLOBALIZAÇÃO E REESTRUTURAÇÃO PRODUTIVA

O objetivo principal deste capítulo é contextualizar o aparecimento do fenômeno da globalização, bem como seu impacto nas formas de organização da produção e no mundo do trabalho. Descreve, em especial, as transformações ocorridas no âmbito das empresas dando destaque ao reaparecimento de formas precárias de trabalho. Ressalta-se que esta discussão é extremamente importante no sentido de uma melhor compreensão do arcabouço ambiental no qual o trabalho domiciliar encontra-se inserido.

As duas primeiras seções retomam a discussão acerca do paradigma taylorista/fordista. Em um primeiro momento, são trabalhadas as principais características destes modelos, havendo uma preocupação em distinguir, teoricamente, as duas visões. A seguir, dá-se especial destaque à idéia do fordismo enquanto modelo de desenvolvimento, incrementado no pós-guerra, tendo como base a perspectiva regulacionista. É importante ressaltar que esta perspectiva sofre os primeiros abalos em meados da década de sessenta. A terceira seção traz como conteúdo a contextualização desta crise paradigmática, bem como o aparecimento de uma nova ordem econômica global. O capítulo encerra-se com uma discussão acerca dos impactos da crise do fordismo e da globalização no âmbito das empresas e no mundo do trabalho. Destaca-se a análise dos modelos de produção que surgiram como alternativa à crise do fordismo: o modelo japonês e sua implementação em nível internacional e, por fim, o modelo italiano de aglomerações setoriais.

2.1. TAYLORISMO

Segundo CORIAT (1980), a situação do capitalismo americano por volta de 1880, ou seja, o período em que Taylor inicia suas experiências, é bastante peculiar. Com a

vitória do norte (essencialmente capitalista) sobre o sul (escravagista e agrário) na guerra de Secessão, houve um duplo impacto na economia americana. Por um lado, “abriu-se”, definitivamente, o mercado sulista aos produtos do norte e por outro proporcionou grande afluxo de mão-de-obra barata para as indústrias. Cabe ressaltar, que esta mão-de-obra era, no entanto, desqualificada para o trabalho industrial. Além destes dois impactos, as possibilidades, na época, de expansão do capitalismo americano para um mercado mundial eram enormes. Essa dupla possibilidade de expansão (para o interior e para o mundo), aliado à presença de uma mão-de-obra barata, trazia excelentes perspectivas para a indústria americana.

Havia, no entanto, dois entraves fundamentais para a expansão. O primeiro estava relacionado à própria natureza do processo de trabalho existente e o segundo a forma de sindicalismo que predominava nos EUA da época. Quanto ao processo de trabalho, CORIAT (1980, p.03) ressaltava:

“ Até o final do século XIX, o processo de trabalho repousa, nos EUA, sobre o operário profissional, operário de métier. No que concerne aos operários de métier, o que é importante ressaltar é que a transmissão do conhecimento técnico sobre a forma operatória, sobre o processo de trabalho, era uma transmissão oral que se fazia quase que de pai para filho, hereditariamente. Isto quer dizer que esse conhecimento se torna uma espécie de monopólio desses operários, sua transmissão não sai desse campo “

A existência desta mão-de-obra extremamente qualificada, associada à forma de transmissão do conhecimento traz, para o trabalhador, um grande controle sobre o desempenho de suas tarefas. O operário (“métier”) possuía, neste sentido, um amplo domínio sobre as técnicas de produção, os tempos de execução e sobre as ferramentas a serem utilizadas. O capital convivia, portanto, com uma realidade paradoxal. Apesar de poder contar com uma mão-de-obra extremamente barata (escravos libertos do sul e

imigrantes), ele não podia utilizá-la, pois os conhecimentos acerca do desempenho da tarefa eram monopólio de uma “casta” privilegiada de trabalhadores.

É neste ponto que as idéias propagadas por Taylor parecem fazer sentido e levam FERREIRA (1994, p.23) a argumentar que :

“ Quanto a seu significado histórico, o taylorismo representou uma vasta operação de expropriação do saber-fazer do trabalhador direto (dando assim prosseguimento, e acelerando, o processo de destruição dos ofícios artesanais)”.

Quando Taylor propõe o estudo minucioso das tarefas e dos seus tempos de execução, ele quer, na verdade, reter na direção da empresa o controle sobre os conhecimentos acerca do processo produtivo antes na mão dos empregados. Este objetivo está bastante presente na obra de Taylor, “Princípios de Administração Científica”, sendo que a todo momento o autor deixa transparecer a idéia de que a direção da empresa deve assumir as “rédeas” sobre o processo produtivo:

“ A ignorância do patrão a respeito dos tempos para realizar os trabalhos auxilia o operário no propósito de diminuir suas possibilidades de produção”
(TAYLOR, 1995, p.30)

O simples controle da forma de execução da tarefa não pode ser tomado como um fim em si mesmo. O objetivo maior era o de intensificar a produção, ou seja, elevar os níveis de produtividade. Isto era feito através da escolha, pela direção, dos métodos, instrumentos e ferramentas mais indicados para o desempenho de uma determinada tarefa. A utilização de elementos padronizados fazia com que houvesse “ganhos de tempo” (e de dinheiro) dentro de uma mesma jornada de trabalho. É dentro desta perspectiva que SEGNINI (1986) afirma que o modo de organização taylorista do

trabalho leva, necessariamente, a uma intensificação da extração da mais-valia relativa pelo capital.

A forma de organização taylorista do trabalho traz, como já foi dito acima, resultados consideráveis para a direção da empresa. Por um lado ela consegue ganhos de produtividade e lucratividade relacionados a um melhor aproveitamento do tempo de execução da tarefa pelo empregado. Por outro, ela abre espaço na empresa para uma mão-de-obra (barata) que antes estava alijada do processo produtivo, ao tornar as tarefas simplificadas e rotinizadas. As consequências para o trabalhador são, no entanto, de uma natureza bastante diversa. Uma destas consequências, apontada por FERREIRA (1994), é a perda da autonomia e iniciativa do empregado no desempenho de suas tarefas. O trabalho torna-se repetitivo e monótono a ponto da empresa ter de utilizar, como contraposição à reação dos empregados, melhores métodos de controle e políticas de salários mais atraentes.

2.2. Fordismo

Como já foi dito acima, o conceito de taylorismo muitas vezes é confundido com o de fordismo. Alguns autores ressaltam, no entanto, haver uma diferença entre as duas abordagens apesar de estarem significativamente próximas. Entre os autores que defendem esta separação estão aqueles pertencentes ou influenciados pela “Escola Francesa de Regulação” (EFR). Para FERREIRA (1994,p.11),

“(...) o fordismo pode ser considerado, ao mesmo tempo, uma extensão e superação do taylorismo, na medida em que, ao incorporar a lógica taylorista em seus traços essenciais, desenvolve e aprofunda a capacidade de controle capitalista sobre o trabalho operário, além de introduzir elementos inovadores no que concerne à regulação de conjunto do sistema”.

No nível micro, ou seja, ao nível do ambiente da fábrica, o paradigma fordista apresenta algumas distinções com relação a visão taylorista. As principais seriam a introdução da linha de montagem dentro da fábrica e a modificação em alguns pontos na forma de organização do trabalho. O empregado da fábrica fordista é aquele cujo tempo de execução do trabalho está, necessariamente, vinculado ao da linha de montagem. Os materiais necessários ao desempenho da tarefa são levados por esteiras até o posto de trabalho onde determinado empregado está alocado. Fixo em seu posto e fortemente controlado por supervisores, o empregado pode “dar o melhor de si” ao realizar a tarefa. É neste sentido que FERREIRA (1994) destaca que o fordismo gerou um forte aumento no rendimento do trabalho², ou seja, um forte aumento na produtividade do trabalhador, além de dar uma nova roupagem à dimensão do controle do operariado. Na perspectiva de FLEURY & VARGAS (1994, p.27)

“ A introdução da linha de montagem teve como resultado, portanto, a desqualificação operária e a intensificação do trabalho. Estes dois fatores aliados ao aumento da produtividade conseguido por intermédio de inovações tecnológicas permitiram o barateamento do automóvel e a transformação dele num bem de consumo de massa “

A abordagem micro do conceito de fordismo não encerra, no entanto, a discussão sobre o assunto. Ainda de acordo com autores da Escola Francesa de Regulação (EFR), o conceito de fordismo possui um conteúdo bem mais amplo. Ao nível macro, ou seja, ao nível do conjunto do sistema capitalista, fordismo pode ser entendido como uma fase específica do desenvolvimento capitalista dos países do centro que durou até fins da década de sessenta. Segundo CORIAT (1980), a fase da história capitalista compreendida pela introdução da linha de montagem na Ford até a crise de 1929 pode

ser denominada como período do “fordismo privado”. Neste período, acreditava-se que a regulação da economia poderia ser feita via repasse dos ganhos de produtividade para o salário dos trabalhadores. É sob esta perspectiva que a política do “Five Dollars Day” adquire sentido. Além de ter um conteúdo fortemente político, qual seja o de adequar a mão-de-obra à nova organização da produção, o “Five Dollars Day” buscava, também, a criação de um mercado de consumo para os produtos fabricados pela empresa.

Como foi dito acima, esta perspectiva do fordismo privado sobreviveu até fins da década de vinte. Com a crise de 1929 e o consequente processo recessivo da economia, as empresas viram-se impossibilitadas de fazerem repasses de produtividade para os trabalhadores, já que suas margens de lucro estavam sensivelmente debilitadas. Como alternativa, o Estado passa a criar uma série de mecanismos no sentido de incorporar o papel de elemento regulador fundamental da economia (seguro-desemprego, salário-mínimo). Este período, que vai da crise de 1929 até fins da década de sessenta, é denominado pelos autores da Escola Francesa de Regulação (EFR) de “fordismo estatal”.

Resumindo o que foi dito acima, alguns autores consideram haver duas dimensões fundamentais dentro do conceito de fordismo. Uma no ambiente macro-econômico da sociedade e outro mais restrito ao ambiente interno das empresas. Na primeira abordagem diz-se que o fordismo é um “modo de desenvolvimento” específico de uma determinada fase do capitalismo (“era de ouro” do capitalismo). A segunda abordagem visualiza-se o fordismo como uma forma particular de organização do processo do trabalho.

² “O sucesso dessa nova organização apareceu nos resultados da produção: o tempo de montagem do chassi reduziu-se de 12 horas e 8 minutos para 01 hora e 33 minutos”. IN FLEURY, Afonso C.C. e VARGAS, Nilton. Organização do Trabalho. São Paulo: Atlas, 1994.

2.3. Crise do Fordismo

Construir a história de um fenômeno tão recente como o da crise do fordismo não é tarefa das mais fáceis. Dependendo do enfoque utilizado pelo autor, seus determinantes podem, sem dúvida, avançar ou recuar no tempo. Há, no entanto, um relativo consenso entre os estudiosos no sentido de que problemas estruturais dentro do capitalismo ocorreram já em princípios da década de sessenta (HARVEY, 2000 ; KUMAR, 1997 ; CASTELLS, 2000 ; ANTUNES, 2000). Nesta época, a recuperação do parque produtivo e da economia dos países da Europa Ocidental e do Japão já tinha se completado e grande parte dos seus esforços caminhava no sentido da busca de mercados de exportação para seus produtos. Ao mesmo tempo, um grande número de países do terceiro mundo (da América Latina, em particular) modificava suas políticas de substituição de importações visando sua inclusão no mercado internacional. Como decorrência destes dois processos, a competição internacional se intensificou brutalmente e teve significativos impactos para as economias industrializadas. Nos Estados Unidos, por exemplo, a ocorrência de déficits comerciais na balança de pagamentos, no ano de 1961, apontava, claramente, a necessidade de uma reação por parte do capital. Tal reação se constituiu na forma de novas racionalizações da produção, na incorporação de novas tecnologias e na redução de custos e salários. Com relação a estas estratégias, alguns aspectos devem ser destacados. O primeiro diz respeito ao fato de que as novas tecnologias utilizadas mantinham, em grande parte, a concepção fordista de organização da produção, ou seja, buscavam acelerar o parcelamento das funções e intensificar o ritmo de trabalho. Cumpre dizer, no entanto, que:

“ (...) a nova geração de trabalhadores que entrava no mercado de trabalho estava habituada a padrões relativamente elevados de consumo e com um nível educacional que se chocava com as exigências idiotizantes da organização do trabalho”
(HELOANI, 2000, p.75).

Neste sentido, a resistência dos trabalhadores se materializou em termos de uma “fuga do trabalho”. Simplesmente, esta nova mão-de-obra não estava disposta a aceitar, ao contrário de seus pais, um tipo de tarefa desumanizante e frenética. SAMPSON (1996, p.152) nos mostra que:

“ As tentativas de humanizar as grandes empresas não foram suficientes para atrair uma nova geração de estudantes que rejeitavam os benefícios sociais delas e as consideravam destruidoras do meio ambiente, opressoras de minorias e manipuladoras da demanda por meio da propaganda e do patrocínio. Eles estavam com muito menos medo do desemprego que seus pais e desiludidos com o materialismo e a dependência da sociedade de consumo “.

Em uma perspectiva semelhante, KUMAR (1997, p.68) afirma que:

“ O modo exauriu seu potencial de crescimento. Esse fato é demonstrado principalmente pela produtividade declinante, na medida em que a intensificação taylorista-fordista do processo de trabalho gera retornos decrescentes, em parte por causa do aumento da alienação e resistência do trabalhador”.

Uma das consequências deste fenômeno denominado “fuga do trabalho” foi a redução dos níveis de produtividade das empresas. Conforme destaca HELOANI (2000, p.76), “(...) esta evasão originou uma queda na produção e na produtividade, que contribuiu para o crescimento da relação capital investido por produto obtido”. A importância deste fato está relacionada à idéia de que níveis decrescentes de produtividade, aliados a custos salariais e de produção³ altos, bem como uma demanda agregada reduzida,

³ Cumpre ressaltar o importante papel desempenhado pela crise do petróleo de 1973 no tocante ao aumento dos preços das matérias-primas.

geram, necessariamente, reduções nas margens de lucros das empresas. Neste sentido, GONÇALVES (1999) nos mostra que a taxa média de lucro das empresas norte-americanas caiu de um patamar de 20% no período 1947-69 para o nível de 12,4% em 1970-83. Não é de se estranhar, portanto, que na época (e ainda hoje), a atratividade das aplicações financeiras superava imensamente os investimentos em produção. A incapacidade da economia real em proporcionar taxas de lucro adequadas aliadas ao processo inflacionário provocado pela guerra do Vietnã fazia com que grande parte dos recursos fosse transferida para o mercado financeiro.

Conforme ANTUNES (2000), a queda na lucratividade das empresas e, principalmente, a sua incapacidade potencial de recuperação, fez com que as taxas de acumulação de capital fossem sensivelmente reduzidas. Neste sentido, as possibilidades de crescimento da produtividade e da produção, base de sustentação do paradigma fordista, ficaram ainda mais limitadas. Com relação a este aspecto, CASTELLS (2000) nos mostra que as taxas médias de crescimento no período de 1973-93 (baixíssimas nos EUA e Canadá) estiveram sempre em patamares inferiores a 2 % da produtividade total dos fatores. Se compararmos estes valores com aqueles atingidos durante a “época de ouro” do fordismo (1945-73) veremos que as diferenças são gritantes.

O problema da redução dos níveis de produtividade diz respeito, basicamente, à idéia de que eles serviam como um referencial na formulação das políticas salariais das empresas. De acordo com a concepção fordista, os ganhos de produtividade alcançados pelas organizações produtivas eram, em parte, repassados aos ganhos salariais dos trabalhadores. O objetivo básico dessa estratégia era a criação de um mercado de massa para os produtos fabricados por essas empresas (norma salarial fordista). Como os níveis de produtividade começaram a apresentar baixas taxas de crescimento, os ganhos salariais por parte da classe trabalhadora também foram ínfimos. O impacto mais imediato disto é uma relativa redução do nível de renda da população e o conseqüente decréscimo da demanda. Se aliarmos a isto o aumento da competição internacional e do custo dos insumos, veremos que a situação das empresas, nesta época, era

extremamente delicada. Ao ver seus mercados consumidores reduzirem-se sensivelmente, e conseqüentemente sua própria lucratividade, a estratégia das empresas constituía-se em novas reduções de custos, criando-se um “círculo vicioso” do qual não podiam sair. Ao mesmo tempo, a redução e a variação sistemática da demanda decretava definitivamente o fim do consumo de massa. Cumpre dizer que a idéia de produção de massa para mercados estáveis de consumo invariantes tinha chegado ao fim.

Tendo em vista as dificuldades de expansão da esfera produtiva-real das economias capitalistas maduras (insuficiência de demanda agregada), as estratégias utilizadas pelo capital foram bastante variadas. Em primeiro lugar, buscou-se uma ampliação dos mercados consumidores via gastos estatais. A velha política Keynesiana do intervencionismo estatal buscava, mais uma vez, resolver os problemas do capitalismo. O problema residia, no entanto, na dificuldade do Estado em captar recursos para se manter como o agente regulador da economia. Como grande parte das empresas apresentava quedas de lucratividade, ele passou a sofrer reduções substanciais em suas receitas fiscais que, em teoria, manteriam a economia em funcionamento. Com a política fiscal debilitada, a saída estatal estava, segundo HARVEY (2000, p.136) “(...) *na política monetária, na capacidade de imprimir moeda em qualquer montante que parecesse necessário para manter a economia estável*”. Não é necessário dizer que tal política teve, como uma de suas conseqüências fundamentais, o aumento generalizado da inflação e a queda do poder aquisitivo do dólar. De qualquer forma, o “(...) *ímpeto da expansão do pós-guerra se manteve no período 1969-1973 por uma política monetária extraordinariamente frouxa por parte dos Estados Unidos e da Inglaterra*” (HARVEY, 2000, p.136). Não se deve pensar, no entanto, que o surto inflacionário tenha ultrapassado o ano de 1973. Medidas governamentais tomadas no governo Nixon, aliadas aos efeitos da decisão da OPEP em reduzir a produção de petróleo, terminaram por lançar a economia norte-americana em um período de forte deflação (1973-1975).

O Estado não saiu, no entanto, ileso de qualquer tipo de responsabilidade. A partir desta época, os questionamentos com relação ao seu papel se tornaram cada vez mais frequentes. Caminhando nesta direção, CASTELLS (2000, p.101) defende que:

“ A crise real dos anos 70 não foi a dos preços do petróleo. Foi a da inabilidade do setor público para continuar a expansão de seus mercados e, dessa forma, a geração de emprego sem aumentar impostos sobre o capital nem alimentar a inflação, mediante a oferta adicional de dinheiro e o endividamento público”.

Dentre os críticos mais representativos do papel do Estado podemos destacar aqueles provenientes da Escola de Chicago (“Chicago Boys”). Retomando um discurso liberal, inspirado nos trabalhos de Milton Friedman e de Hayek, advogavam o fim do Estado intervencionista keynesiano. De acordo com estes autores, os governos deveriam privatizar suas empresas estatais, desregulamentar seus mercados de trabalho, reduzir gastos com mecanismos de amparo social (previdência social, seguro-desemprego), abrir seus mercados ao capital estrangeiro, além de liberalizar o câmbio com vistas a facilitar o movimento internacional de capitais.

Em decorrência da impossibilidade do Estado em assumir o papel de agente regulador da economia, como foi explicitado acima, a ampliação dos mercados consumidores teve de tomar outros caminhos:

“(…) o verdadeiro desafio para as empresas e o capitalismo como um todo era encontrar novos mercados capazes de absorver uma crescente capacidade de produção de bens e serviços” (CASTELLS, 2000, p.101).

A resposta para tal enigma encontrava-se na expansão do comércio internacional de bens e serviços, no aumento dos fluxos de investimento externo direto e das relações

contratuais, bem como na atuação de empresas transnacionais. São representativos, portanto, os dados apresentados por CASTELLS (2000, p.102) sobre o aumento da participação do comércio internacional na fabricação de produtos manufaturados. Segundo o autor, “(...) a proporção de produtos manufaturados comercializados internacionalmente na produção total do globo foi de 15,3% em 1973, 19,7% em 1980, 22,2% em 1988 (...)”. Da mesma forma, a economia internacional passou a apresentar altas taxas de crescimento dos investimentos externos diretos. É representativo deste fato, portanto, a idéia de que somente no ano de 1992 a quantidade de investimentos estrangeiros diretos tenha atingido valores da ordem de US\$ 2 trilhões.

A expansão de novos mercados, conectando os segmentos produtivos de cada país a uma rede global, necessitava, no entanto, de dois fatores extremamente importantes. O primeiro diz respeito aos desenvolvimentos tecnológicos associados à revolução da informática e das telecomunicações. Como resultado deste processo,

“ (...) as operações produtivas e financeiras tornaram-se significativamente mais baratas, ao mesmo tempo que se reduziram os custos de coleta de informações e de monitoramento dos mercados de capitais e de controle das operações produtivas no mundo”
(GONÇALVES, 1999, p.29).

Além da evidente redução dos custos das operações financeiras e produtivas, a emergência de um novo paradigma produtivo, baseado em grande parte na primazia da informação sobre a técnica, fez com que a própria noção de informação/conhecimento se transformasse na mercadoria do novo processo produtivo. É dentro desta perspectiva, avaliada mais adiante neste trabalho, que a própria noção de trabalho e de qualificação sofre um importante impacto.

O segundo fator importante na expansão dos mercados e que está, de certa forma, relacionado aos desenvolvimentos tecnológicos, é o aumento da mobilidade dos capitais

dentro da economia internacional. Como foi ressaltado acima, a situação do capitalismo mundial em princípios da década de setenta era extremamente delicada. Por um lado, as empresas sofriam um aumento significativo da concorrência de produtos estrangeiros gerando, por consequência, excessos de capacidade de produção. Por outro lado, a forte resistência do operariado, materializada pelo fenômeno da “fuga do trabalho”, fazia com que os níveis de produtividade caíssem substancialmente. Todos estes fatores, aliados ao aumento dos insumos de produção (petróleo principalmente) e do recrudescimento do processo inflacionário, fizeram com que a lucratividade das empresas reduzisse bastante. Frente a tal realidade, os esforços das instituições financeiras caminharam no sentido de ampliar suas possibilidades de investimento fora da esfera produtiva-real buscando, assim, melhores taxas de retorno para o seu capital. Neste sentido, ANTUNES (2000, p.29) nos mostra que uma das expressões mais importantes da crise estrutural do capital durante a década de setenta foi, exatamente, a “(...) *hipertrofia da esfera financeira, que ganhava relativa autonomia frente aos capitais produtivos*”. Não é de se estranhar, portanto, que MARTIN & SCHUMAN (1996) tenham se espantado com o atual volume de dinheiro circulante dentro do mercado financeiro internacional. Segundo os autores, o volume diário normal de trocas monetárias transitava, em 1996, com algo em torno de 1,5 trilhão de dólares, ou seja, quase que o PIB anual da Alemanha naquele ano.

A crescente importância do mercado financeiro em nível mundial teve como um de seus principais resultados, a pressão junto aos diversos países na direção de liberalização cambial e de desregulamentação de seus mercados de capitais. Cumpre ressaltar, no entanto, que tais estratégias, aliadas a utilização maciça de novas tecnologias da informação, fizeram com que a vulnerabilidade destes países aumentasse consideravelmente.

2.4. Reestruturação Produtiva

Conforme destaca FERREIRA (1993, p.18),

“(...) a evolução da crise de esgotamento do fordismo – já desde meados dos anos 1970, e ganhando contornos mais nítidos no decorrer dos anos 80 – foi portadora de algumas transformações importantes que, segundo alguns autores, apontam para a emergência de uma nova conjuntura histórica”.

É dentro desta perspectiva que surgem as discussões a respeito da idéia de reestruturação produtiva. Segundo NABUCO & CARVALHO (1999, p.162),

“(...) a chamada reestruturação produtiva consiste (...) em inovações tecnológicas e organizacionais e no enxugamento das estruturas de tipo fordista, tanto vertical (downsizing) quanto horizontalmente (...)”.

Dentre as inovações de caráter tecnológico, poderíamos ressaltar o aparecimento de microprocessadores e novas tecnologias da informação. Com relação as modificações de caráter organizacional, poderíamos ressaltar as mudanças ocorridas na organização da produção e na gestão da mão-de-obra. Gostaríamos, no entanto, de ressaltar um aspecto específico do problema, qual seja o aparecimento de novas formas de relacionamento interfirmas dentro do âmbito da moderna empresa capitalista e seus impactos sobre o mundo do trabalho. Cumpre dizer que um destes impactos diz respeito, exatamente, ao aparecimento de formas precárias de exercício do trabalho (trabalho domiciliar, por exemplo).

Segundo LEITE (1996, p.03), as novas formas de relacionamento interfirmas tem se desenvolvido em duas perspectivas distintas: a) numa relação vertical, por meio da

focalização das empresas em determinadas fases do processo produtivo e da externalização das demais, com a formação de cadeias produtivas a partir de uma empresa e de um conjunto de fornecedores, o chamado modelo de coordenação, que tem no Japão a principal referência de estudo; b) numa relação horizontal, por meio da concentração de PME's especializadas que operam na base de uma dinâmica com grande capacidade de adaptação e cooperação, o chamado modelo comunitário, cuja maior expressão são os DI's italianos.

2.5. Modelo Japonês

Conforme CORIAT (1994), um primeiro aspecto que deve ser observado no modelo japonês de relacionamento interfirmas diz respeito a seu caráter essencialmente assimétrico. Como estratégia de flexibilização e redução de custos, as grandes empresas exportadoras japonesas utilizam-se da subcontratação de peças e/ou serviços junto a pequenos fornecedores (PME's). Desta forma, estas pequenas firmas cumpririam o objetivo de servirem como amortecedores das grandes empresas em períodos de flutuação do mercado. Nota-se, neste sentido, o caráter essencialmente desigual da relação entre as partes contratantes. O que se percebe, exatamente, é a construção de uma cadeia produtiva verticalizada e hierarquizada, onde a capacidade de reivindicação das PME's fica extremamente reduzida.

Não se deve pensar, no entanto, que a assimetria das partes contratantes seja a única característica evidente do modelo japonês de relacionamento interfirmas. Na realidade, esta característica poderia ser bem encontrada nas diversas empresas estruturadas sobre o paradigma taylorista-fordista e não seria, por assim dizer, uma novidade. O que distingue, fundamentalmente, o modelo japonês seria a forma como esta relação é estabelecida e mantida.

Segundo CORIAT (1994, p.119), quando uma empresa está prestes a colocar um novo produto no mercado, ela lança “(...) às *empresas subcontratadas e aos fornecedores potenciais, demandas de oferta de peças ou de subconjuntos visando a realização de contratos de compra*”. Nota-se, no entanto, que há uma prática dentro das empresas japonesas no sentido de demandar peças e/ou serviços de um número reduzido e conhecido de fornecedores, ou seja, estas empresas-mãe preferem, geralmente, trabalhar com subcontratantes com os quais já tenham tido algum tipo de contato. Pode-se notar, neste sentido, uma dupla realidade nesta fase inicial de negociação dos contratos. Se por um lado há um aspecto competitivo importante, por outro há uma estreita relação de colaboração e confiança entre as partes.

Após a seleção das empresas que vão fornecer as peças e/ou serviços para a firma principal, é efetuado um contrato entre as partes, chamado de contrato de referência, no qual são estabelecidas as bases mais gerais da relação. Segundo CORIAT (1994, p.124), neste contrato não são definidas ainda, por exemplo, as quantidades que serão demandadas pela empresa principal. Este contrato seria, fundamentalmente, “(...) *um compromisso firme entre as duas partes para toda a duração do ciclo de vida do modelo considerado*”. Cumpre dizer, portanto, que o ciclo de vida do produto é, inicialmente, o elemento constitutivo da duração do relacionamento entre a empresa contratante e seus fornecedores. Na prática, porém, o fim de um ciclo de vida de um produto não significa o término da relação entre as empresas. Há uma tendência das grandes firmas japonesas no sentido de efetuar negócios com parceiros já conhecidos, sendo que isto explica, em parte, a forte relação de colaboração entre elas:

“ (...) uma outra característica do sistema japonês liga-se ao fato de que, como regra geral, as relações sobrevivem à retirada do mercado de um produto dado, e são em geral reconduzidas na geração seguinte de produtos. O fim de um produto marca apenas a abertura de um novo período de negociação, desembocando em um novo conjunto de contratos”
(CORIAT, 1994, p.119)

Na medida em que as datas iniciais de fabricação do novo produto se aproximam, as empresas (contratantes e fornecedores) definem, mais pormenorizadamente, conteúdos específicos do contrato. CORIAT (1994) denomina estas disposições como sendo “contratos complementares”, cujo objetivo principal é a determinação de níveis de quantidade e qualidade, além de preços, que as firmas fornecedoras devem atender.

Uma outra característica importante relacionada ao modelo japonês de subcontratação diz respeito à idéia de que as empresas contratantes incentivam o aparecimento de inovações organizacionais e tecnológicas no âmbito de suas empresas fornecedoras. Como ressalta CORIAT (1994, p.126) citando o exemplo da Toyota, criou-se o “(...) hábito de deixar o benefício da inovação, durante todo um ano, em favor da firma que tiver originado esta mesma inovação”.

Todas as questões levantadas acima têm, como uma de suas consequências fundamentais, o aparecimento de um mercado de trabalho extremamente segmentado e dual. Nota-se que tal realidade foi observada e apontada, por exemplo, por autores como LEITE (1996), CORIAT (1994) e HARVEY (2000). LEITE (1996, p.03) afirma, neste sentido, que:

“(...) enquanto nas empresas mães e nas fornecedoras de primeira linha, a maior parte da força de trabalho tende a ser formada por trabalhadores estáveis e qualificados que constituem o core e para os quais o treinamento contínuo é considerado como um elemento essencial, nas fornecedoras – que produzem as peças tecnologicamente menos sofisticadas do processo produtivo como um todo – a maior parte da mão-de-obra é constituída de trabalhadores pouco qualificados e instáveis, nos quais as empresas pouco investem”.

Nota-se, portanto, que o modelo japonês de relacionamento interfirmas tem, como uma de suas consequências, o aparecimento de formas precárias de trabalho (leia-se trabalho temporário, parcial ou flexível) que tem a função específica de atuar como um elemento amortecedor quando da ocorrência de flutuações de mercado. É importante ressaltar também que, a segmentação do mercado de trabalho japonês segue, nos dizeres de LEITE (1996), referências de gênero e nacionalidade, ou seja, grande parte dos trabalhos mal pagos e desqualificados são destinados às mulheres e aos estrangeiros, enquanto que os serviços bem-pagos e qualificados são reservados aos homens japoneses.

Um outro aspecto que deve ser ressaltado é que, em alguns casos, os trabalhos precários acima mencionados podem ser transferidos a outros países com o objetivo de serem reduzidos os custos de mão-de-obra. Este é um elemento importante neste trabalho, pois as sucessivas cadeias de subcontratação podem levar, em sua ponta final, ao trabalho domiciliar. É neste sentido, por exemplo, que LEITE (1996) citando trabalho de Benería e Roldan (1987, p.33 apud LEITE, 1996, p.07), aponta para o emprego de trabalho domiciliar no México:

“ O emprego nos dois últimos níveis era ocasional, seguia o padrão do setor informal, baseava-se em trabalho bastante simples, fragmentado e desqualificado e os trabalhadores a domicílio recebiam em média 1/3 do salário mínimo”

2.6. Distritos Industriais (“Terceira Itália”)

Proposta alternativa ao paradigma japonês de relacionamento interfirmas, o modelo da “Terceira Itália”, baseia-se, fundamentalmente, em uma ligação *“(...) mais igual entre as empresas, centrada na cooperação mais que na dependência e (...) numa ampla difusão do trabalho bem pago e qualificado”* (LEITE, 1996, p.09). Nascido dos estudos

pioneiros de Arnaldo Bagnasco e Sebastiano Brusco, o modelo da “Terceira Itália” passou a ter notoriedade a partir dos resultados alcançados por algumas cidades do centro-nordeste italiano no final da década de setenta. Grande parte destes resultados satisfatórios estava relacionada, segundo BRUSCO (apud KUMAR, 1997, p,50), à forma como as empresas desta região uniam a idéia de descentralização produtiva e integração social. Cumpre-se dizer, no entanto, que há uma diferença fundamental entre a forma como o processo de descentralização produtiva está estabelecido no Japão em contraposição ao modelo italiano. Enquanto no modelo japonês observa-se uma clara assimetria no relacionamento interfirmas, gerando inclusive modificações no mercado de trabalho, o que se observa no modelo italiano é uma relação mais igual entre as empresas componentes do distrito industrial.

Com relação a composição destes distritos industriais, RAUL (1999) citando Brusco, aponta a existência de três grupos de pequenas e médias empresas nos distritos industriais italianos: o que se constitui de empresas que produzem um bem final e estão diretamente em contato com o mercado; o que é formado de firmas intermediárias, especializadas num estágio do processo de produção e subordinadas ao primeiro; e o que junta as empresas que têm uma atividade lateral com relação ao setor dominante, por exemplo, as atividades como transporte e sistema bancário.

Segundo GITAHY et alli (1997, p.48), baseando-se em pesquisas de clusters industriais do Rio Grande do Sul e Campinas, existem várias formas de relacionamento interfirmas dentro de um distrito industrial. A primeira diz respeito, basicamente, às relações verticais de subcontratação de empresas no tocante ao fornecimento de peças/componentes e serviços, ou seja, empresas de médio porte “ (...) *organizam pequenas e microempresas para integrar partes de seu processo produtivo (subcontratadas) fazendo emergir um processo de especialização dependente*”. Uma segunda possibilidade de relacionamento diz respeito a “(...) *cooperação entre duas ou mais empresas individuais que produzem o mesmo produto a fim de realizar conjuntamente algum tipo de iniciativa (exemplos: consórcios orientados para atingir*

mercados específicos ou cooperação em treinamento de recursos humanos e em pesquisa tecnológica de base)”. A última possibilidade indicada pelos autores aponta para processos em que “(...) *as empresas dividem os estágios do processo de produção*”. Há, neste último ponto, uma idéia de especialização e complementaridade na fabricação de um mesmo produto.

Como foi destacado acima, não há, no entanto, uma grande assimetria no relacionamento entre as partes contratantes como ocorre no modelo japonês. Cumpre dizer, portanto, que a relação entre as empresas parece se desenvolver muito mais em termos de parcerias entre iguais e possui, claramente, um caráter informal, quase comunitário. A flexibilidade do modelo estaria pautada, portanto, nas relações que são estabelecidas entre empresas e seus fornecedores e na conseqüente segmentação do mercado de trabalho. A idéia é a de que as empresas subcontratadas e os trabalhadores precários possam servir como amortecedores durante períodos de flutuação no mercado.

Apesar de grande parte dos autores pioneiros trabalhar com a questão de que as condições de trabalho são satisfatórias dentro do distrito industrial (trabalho qualificado e bem-remunerado), estudos recentes têm apontado para uma realidade bastante diversa. É dentro desta perspectiva que LEITE (1996), citando estudos de Castillo e Santos (1993) sobre a experiência de distritos industriais na Espanha, relata haver uma dualidade no mercado de mão-de-obra dentro destes distritos gerando, inclusive, o aparecimento de formas precárias de trabalho (trabalho domiciliar, por exemplo):

“ (...) a maior parte dos exemplos encontrados na pesquisa que desenvolveram apontava para uma significativa segmentação da força de trabalho tanto intra como entre as empresas analisadas, e uma forte diferenciação entre as atividades mais qualificadas com alto conteúdo intelectual e as relacionadas ao trabalho simples e destituído de conteúdo” (CASTILLO & SANTOS apud LEITE, 1996, p.11)

2.7. Reestruturação Produtiva no Contexto Brasileiro

Conforme ALVES (2000), o país já passou por dois processos de reestruturação produtiva. O primeiro, denominado pelo autor como “toyotismo restrito”, ocorreu durante a década de oitenta como decorrência do processo recessivo de 81 a 83. O segundo, denominado “toyotismo sistêmico”, teve seu início no governo Collor e tem caracterizado a forma de organização da produção das empresas brasileiras.

Com relação ao primeiro processo de reestruturação produtiva, ou seja, do “toyotismo restrito”, ALVES (2000) ressalta o seu caráter extremamente seletivo e particularizado. Cumpre-se dizer que instalou-se em algumas partes específicas do processo produtivo, não modificando, substancialmente, aquilo que já vinha sendo feito. A origem deste processo está relacionada a situação da economia brasileira no início da década de oitenta. Em decorrência de problemas com o pagamento da dívida externa e com a balança de pagamentos, o governo se viu obrigado a adotar medidas recessivas na economia do país. O processo recessivo impactou negativamente a demanda interna do país e fez com que as empresas brasileiras tivessem que direcionar seus esforços para o mercado externo. O impacto da concorrência com produtos originários de outros países fez com que as empresas tivessem que se preocupar com aspectos antes negligenciados como qualidade e custo.

As primeiras estratégias do capital, ocorridas logo no início da década de oitenta, dizem respeito, principalmente, a algumas poucas inovações organizacionais provenientes do “modelo japonês”. É neste sentido que pode ser observada a implantação de programas de CCQ e de Just-in-Time. O aspecto restritivo desta estratégia diz respeito ao fato de que estas “ferramentas” eram aplicadas de forma parcial e política.

Logo no final da década de oitenta, outras inovações foram implementadas dentro do ambiente da fábrica. Estas inovações dizem respeito, basicamente, à implantação de

tecnologias de microeletrônica dentro do processo produtivo. Cabe ressaltar, no entanto, que o objetivo intrínseco desta implantação era o de “acelerar” o processo de produção não modificando, substancialmente, o caráter taylorista-fordista da linha de produção.

O segundo momento do processo de reestruturação produtiva, ou seja, aquele denominado por ALVES (2000) como “toyotismo sistêmico”, tem início no começo da década de noventa. Neste momento, há um processo de busca de integração da economia brasileira com o restante do mundo, tendo como um dos objetivos a redução do processo inflacionário e a adequação dos produtos brasileiros aos padrões de qualidade demandados pelos países estrangeiros. De acordo com isto, o imperativo da qualidade e da produtividade passa a ser necessidade para as empresas brasileiras fazendo com que elas tenham de adotar estratégias cada vez mais eficientes frente a concorrência internacional. Uma das formas utilizadas pelas empresas brasileiras, tendo por modelo organizações transnacionais, foi a adoção de estratégias de subcontratação, onde o trabalho a domicílio possui um papel fundamental.

Dentre os diversos setores produtivos nos quais o trabalho domiciliar encontra-se presente, dois merecem especial destaque: o setor têxtil e o setor calçadista. Para fins deste trabalho, optou-se por uma análise mais pormenorizada do segundo. No capítulo a seguir, serão analisadas as principais características do setor calçadista em nível mundial, nacional e municipal.

CAPÍTULO III: CARACTERIZAÇÃO DO SETOR CALÇADISTA

É fato cada vez mais presente que a indústria mundial vem passando por importantes transformações desde fins da década de setenta. Na busca de um novo padrão de competitividade, as empresas tem efetuado modificações em seus processos, produtos, formas de organização industrial e na própria gestão de seus trabalhadores. É necessário ressaltar, no entanto, que embora praticamente todos os setores industriais tenham sido atingidos por essas mudanças, as formas de adaptação variaram conforme as especificidades de cada setor produtivo:

“ (...) a forma pela qual cada setor está sendo ou será afetado tem a ver, fundamentalmente, com a sua base técnico organizacional anterior e com o grau de desenvolvimento tecnológico atual “. (REIS, 1992, p. 31-32)

É dentro deste contexto que podemos situar as modificações efetuadas pela indústria internacional de calçados a partir de meados dos anos oitenta. Segundo RUAS (1990), as principais ações do setor calçadista, neste sentido, resultaram da combinação de três fatores: a incorporação da automação microeletrônica na produção, a utilização de técnicas de gestão baseadas no modelo japonês e a informatização dos processos de comunicação das indústrias. Embora os fatores acima mencionados sejam de extrema importância e expliquem grande parte das modificações efetuadas no setor, cumpre ainda destacar o papel desempenhado pelas novas formas de subcontratação utilizadas na indústria calçadista (ver, entre outros, BASTOS E PROCHNIK, 1990).

Nas seções a seguir, será traçado um perfil do setor calçadista em nível mundial, nacional e municipal, bem como das principais transformações ocorridas nesta indústria. Para melhor compreensão do assunto, esta seção será subdividida em seis subseções: a

primeira diz respeito à análise da influência das novas tecnologias sobre o setor de calçados; a segunda trata das transformações que estão ocorrendo na organização da produção e do trabalho; e a terceira será dedicada ao tratamento das novas formas de subcontratação encontradas no setor; a quarta apresenta os principais dados a respeito da produção de calçados no mundo; a quinta seção analisa o perfil da indústria calçadista brasileira; na última seção será analisado o pólo calçadista de Nova Serrana.

3.1. Novas Tecnologias

Segundo FENSTERSEIFER & GOMES (1995), as principais fontes de inovações na indústria calçadista até a década de setenta eram a substituição de matérias-primas naturais por sintéticas – o que possibilitou a segmentação da produção segundo os insumos empregados, bem como a segmentação do mercado consumidor – e o aperfeiçoamento tecnológico do maquinário existente.

É somente a partir da década de oitenta que este cenário começa a dar indicações de que iria se modificar. Nesta época, os principais países produtores, num esforço para evitar a retração de suas respectivas indústrias de calçados, passaram a estimular a utilização de recursos de microeletrônica e informática, objetivando um grau de automação em máquinas e equipamentos que assegurasse condições de competitividade (REIS, 1994).

Dentre as principais inovações tecnológicas, a mais difundida e utilizada na indústria de calçados é o sistema CAD/CAM⁴, que possibilita que as áreas de Modelagem (“design”) e manufatura sejam auxiliadas pelo computador. A utilização de sistemas CAD na

⁴ O computer aided design (CAD), que consiste num sistema de projeto de uso geral ou específico por meio de computador, foi desenvolvido em 1963 por Ivan Sutherland, que o apresentou como tese de doutorado no Massachusetts Institute of Technology (MIT), enquanto o computer aided manufacturing (CAM) significa fabricação com auxílio do computador.

etapa de modelagem ou “design”⁵ faz com que todas as informações sobre modelos e tamanhos sejam transferidas para a memória do computador. A partir disto, os “designers” podem trabalhar eventuais modificações no produto de uma forma mais econômica e, conseqüentemente, torná-lo mais competitivo. Um outro benefício importante advindo da utilização de sistemas CAD é a rápida resposta que os modelistas das fábricas podem dar a eventuais variações de moda, proporcionando ao setor um alto grau de flexibilidade no atendimento da demanda.

Em termos de equipamento CAM, os mais difundidos na indústria mundial de calçados são, segundo REIS (1992): as máquinas de costura com controle microeletrônico, os cortadores automáticos a jatos d’água ou a laser, as máquinas de asperar⁶ controladas por computador, além das máquinas de montar, de aplicar cola ou de virar e chanfrar⁷. Enquanto a utilização de sistemas CAD se resume à etapa de modelagem ou design, o uso de sistemas CAM pode ser encontrado nas demais fases do processo de fabricação de calçados: corte⁸, pesponto⁹, costura¹⁰ e montagem/solado¹¹.

Cumprir dizer, no entanto, que a utilização deste tipo de equipamento exige altos níveis de investimento que nem sempre podem ser custeados pelos empresários de países menos desenvolvidos. Neste sentido, o nível de difusão tecnológica na indústria de calçados, principalmente em países periféricos, é bastante lento e tende a contribuir

⁵ É a fase de definição do calçado. Pode-se dividi-la em uma mais de estilo (concepção geral do produto) e outra mais técnica. A primeira é responsável pela definição do design do calçado, ou seja, seu estilo, combinação de cores, detalhes, modelo do salto, etc. A segunda é responsável pela definição do projeto da fôrma, que especifica as dimensões do calçado, o material a ser utilizado e o custo.

⁶ Tarefa de lixar as peças de couro para se proceder à colagem dos calçados (fase de montagem dos calçados).

⁷ Tarefa de “afinar” as beiradas das peças de couro já cortadas, antes de serem costuradas e montadas (fase de preparação dos calçados).

⁸ O corte da matéria-prima é feito de acordo com as dimensões definidas na modelagem e pode ser manual (artesanal) ou através de equipamentos (cortadores automáticos a jatos d’água ou a laser).

⁹ Após o corte, as peças que fazem parte do cabedal são organizadas em lotes e encaminhadas à seção de pesponto, onde são preparadas, chanfradas, dobradas, picotadas, coladas e em seguida costuradas.

¹⁰ Nesta etapa são costuradas as partes cortadas que compõem o cabedal do calçado.

¹¹ Nesta etapa ocorre a montagem do calçado, a partir da montagem do cabedal e da sola na fôrma.

para a manutenção de uma das principais características do setor, qual seja, a de utilizar grande quantidade de mão-de-obra (“labour intensive”).

3.2. Organização da Produção e do Trabalho

Conforme destaca REIS (1992), as transformações na organização da produção e do trabalho dentro do setor calçadista caminham no sentido de dotar o sistema de maior flexibilidade produtiva. Tendo em vista a necessidade de adaptações frequentes das empresas frente a uma demanda extremamente mutante (influenciada pela moda e pelas estações do ano), faz-se necessária a adoção de processos produtivos que privilegiem a fabricação em pequenos lotes de produtos diferenciados. Tal perspectiva aproxima-se, em demasia, daquela apresentada pelo que se convencionou chamar “Modelo Japonês” e afasta-se, consideravelmente, da perspectiva taylorista-fordista:

“ Grandes séries de produtos rigorosamente idênticos contra séries restritas de produtos diferenciados, eis aí, sucintamente, o coração da oposição central, fundamental, entre os dois métodos e logo também a especificidade e a singularidade da intenção que presidiram a formação do método Toyota” (CORIAT, 1994, p.31)

Neste sentido, não é difícil perceber que a indústria de calçados, frente ao processo de reestruturação produtiva, tenha privilegiado a adoção de métodos e técnicas oriundas do “Modelo Japonês”. Dentre os diversos princípios deste paradigma produtivo destacam-se, para o setor calçadista, a utilização do Just-in-Time e do Kanban.

Segundo SALERMO (1985, p.191),

“ (...) o Just-in-time significa que, na montagem de um produto, os precedentes devem chegar na linha no momento necessário à montagem e na quantidade necessária. Dentro dessa lógica procura-se produzir somente o que terá utilização imediata, com lotes tanto menores quanto possível ”.

A utilização dos princípios do just-in-time na indústria calçadista apresentou-se sob duas perspectivas distintas. Na primeira, as empresas se organizavam através de mini-fábricas, sendo que cada uma era responsável pela fabricação de um determinado tipo ou modelo específico de calçado. Na segunda perspectiva, a empresa é dividida em células de produção onde cada uma é responsável por determinada operação do processo produtivo.

3.3. Subcontratação

Quando se fala em subcontratação no setor de calçados, duas possibilidades distintas podem ser imaginadas. A primeira diz respeito, basicamente, às variadas formas de externalização de parcelas da produção, tendo como um dos objetivos básicos a superação de problemas advindos de aspectos rígidos inerentes ao processo produtivo. O que se busca, neste sentido, é que partes do produto (especialização) ou o próprio produto (subcontratação de capacidade) sejam feitos fora do ambiente da fábrica por empresas ou trabalhadores terceirizados. Este processo de subcontratação contribuiria, especialmente, no sentido de dotar o sistema de uma maior flexibilidade, além de possibilitar reduções substanciais nos custos.

Uma outra perspectiva, chamada subcontratação internacional, é aquela que trata da externalização de parcelas da produção para empresas provenientes de países periféricos. Como será melhor explicado a seguir, o processo de reestruturação produtiva fez com que muitas empresas calçadistas transferissem suas plantas industriais para países onde os custos com a mão-de-obra e matérias-primas fossem reduzidos.

3.4. A INDÚSTRIA INTERNACIONAL DE CALÇADOS

3.4.1. DISTRIBUIÇÃO REGIONAL DA PRODUÇÃO MUNDIAL

Conforme BASTOS & PROCHNIK (1990), a indústria de calçados vem passando por um processo de realocação internacional de seus parques produtivos desde a década de cinquenta. Tendo em vista a busca de melhores condições de competitividade, graças ao rebaixamento nos custos de mão-de-obra e matéria-prima, as empresas deste setor deslocaram-se de tradicionais países produtores (EUA, Alemanha, Itália e França, por exemplo) para países periféricos e em desenvolvimento. Uma das consequências fundamentais deste processo é o aumento da participação dos países em desenvolvimento, principalmente asiáticos, na produção mundial de calçados.

Na década de oitenta, o processo de realocação internacional beneficiou, principalmente, os países mais adiantados do sudeste asiático - os newly industrializing countries (NICs) - como Taiwan e Coreia do Sul. Cumpre-se dizer, neste sentido, que dois dos três maiores países produtores mundiais no período compreendido entre 1978 e 1987 estavam localizados, exatamente, nesta região (respectivamente Taiwan e Coreia do Sul). Foram estes países, também, que atingiram algumas das mais altas taxas de crescimento industrial do setor. Taiwan, por exemplo, apresentou, no período, um

crescimento médio anual da ordem de 6,5 % , enquanto a média total da indústria transitou em algo em torno de 4,2 %.

Algumas das explicações para a transferência da indústria de calçados, na década de oitenta, de tradicionais países produtores para os NICs, dizem respeito, basicamente, à necessidade de rebaixamento de custos por parte das empresas. Neste sentido, países como Taiwan e Coréia do Sul apresentavam condições ideais para a fabricação barata e eficiente de calçados, quais sejam: (a) abundância de matérias-primas como lona e borracha, largamente utilizadas na fabricação de calçados esportivos; (b) custos com a mão-de-obra extremamente baixos; e (c) experiência consolidada no processamento das matérias-primas (lona e borracha). Todas estas vantagens competitivas fizeram com que países como China, Taiwan e Coréia do Sul aumentassem, consideravelmente, sua produção de calçados.

Em fins da década de oitenta e início da década de noventa, observa-se um novo processo de realocização da indústria mundial de calçados. Tendo em vista, novamente, a busca por menores custos de produção, as fábricas de calçados têm-se deslocado dos chamados NICs (Taiwan e Coréia) para países asiáticos mais retardatários (“second tiers NICs”) como China, Indonésia e Tailândia. Argumento a favor deste processo pode ser observado ao analisarmos as mudanças no posicionamento da Coréia do Sul e Indonésia no ranking da produção mundial de calçados. Se compararmos os dados relativos ao período compreendido entre 1978 e 1987 com os dados de produção de 1998, veremos que a Coréia do Sul caiu da terceira para a décima segunda posição, enquanto a Indonésia saiu do oitavo para o quinto lugar (ANDRADE & CORRÊA, 2001 ; REIS, 1994).

Todas estas informações nos mostram que a região asiática vem assumindo, desde a década de oitenta, uma posição de destaque na indústria calçadista. Em termos de distribuição do volume de produção mundial de calçados, é nítida a soberania da região com aproximadamente 72,83 % do total produzido em 1998. Se compararmos estes

números com dados de 1987, observaremos que houve um crescimento aproximado de 22,83 % na participação da região asiática na produção mundial de calçados. Cumpre-se dizer que grande parte do desempenho da região se deve à boa participação da China na produção mundial de calçados. Este país é responsável, individualmente, por cerca de 70 % daquilo que é produzido em toda a região (ANDRADE & CORRÊA, 2001 ; REIS, 1994).

A Europa Ocidental responde, observando-se dados de 1998, por cerca de 9,10 % da produção mundial de calçados. Comparando-se estes números àqueles apresentados no ano de 1987 (12 %), veremos que o grau da participação da região decresceu em 2,9 %. Conforme foi dito acima, a necessidade de rebaixamento de custos de fabricação fez com que empresas, que antes estavam estabelecidas em países da Europa Ocidental (Itália, França e Alemanha, por exemplo), transferissem suas unidades produtivas para países asiáticos. Neste sentido, pode-se notar um claro decréscimo do nível de participação desta região na produção mundial. Estes países passaram de uma clara posição de países produtores para um papel de grandes importadores de calçados (ANDRADE & CORRÊA, 2001 ; REIS, 1994).

A América Latina vem em terceiro lugar no ranking com uma participação aproximada de 8,85 % da produção mundial de calçados no ano de 1998. Observa-se que o grau de participação apresentado neste ano não difere, em demasia, daquele visto em 1987, já que, naquele ano, a América Latina participava com aproximadamente 9 % da produção mundial. Dentro da região deve ser dado especial destaque a países como Brasil e México que, juntos, respondem por cerca de 80 % do total de calçados fabricados na região (ANDRADE & CORRÊA, 2001 ; REIS, 1994).

Após essa contextualização da distribuição regional da produção mundial de calçados, passa-se a destacar os cinco principais países produtores, bem como as respectivas peculiaridades de cada um no mercado internacional.

3.4.2. PRINCIPAIS PAÍSES PRODUTORES

As transformações resultantes do processo de realocização industrial tiveram, como uma de suas consequências, uma nítida alteração no quadro dos principais países produtores de calçados. Alguns desses países com tradição no ramo vêm diminuindo, consideravelmente, sua participação como produtores e assumindo, cada vez mais, a postura de grandes importadores internacionais. Em contrapartida, observa-se um nítido crescimento na participação de países antes considerados periféricos como é o caso da China, Índia e Indonésia, na fabricação e exportação de calçados.

Tabela 02
Mercado Mundial de Calçados - 1998
(Em Milhões de Pares)

País	Produção	% (Mundo)	% (Região)
Ásia	7.996,00	72,83	100,00
China	5.520,00	50,28	69,03
Índia	685,00	6,24	8,57
Indonésia	316,30	2,88	3,96
Turquia	276,70	2,52	3,46
Tailândia	260,00	2,37	3,25
Paquistão	226,80	2,07	2,84
Vietnã	212,70	1,94	2,66
Coréia do Sul	171,00	1,56	2,14
Japão	170,00	1,55	2,13
Filipinas	153,50	1,40	1,92
Hong Kong	4,00	0,04	0,05
Europa Ocidental	999,50	9,10	100,00
Itália	424,90	3,87	42,51
Espanha	220,80	2,01	22,09
França	125,50	1,14	12,56
Portugal	104,00	0,95	10,41
Reino Unido	82,80	0,75	8,28
Alemanha	41,50	0,38	4,15
América Latina	971,90	8,85	100,00
Brasil	516,00	4,70	53,09
México	270,00	2,46	27,78
Argentina	80,00	0,73	8,23
Colômbia	60,00	0,55	6,17
Venezuela	25,00	0,23	2,57
Chile	20,90	0,19	2,15
América do Norte	165,10	1,50	100,00
EUA	165,10	1,50	100,00
Outros	846,10	7,71	100,00
TOTAL	10.978,60	100,00	

Fonte: BNDES Setorial, Rio de Janeiro, n.13. P.95-126, 2001.

A China vem se consolidando, desde a década de oitenta, como um dos principais países produtores e exportadores de calçados em todo o mundo. Com uma produção de 5.520 milhões de pares, no ano de 1998, este país é responsável por cerca de 50,3 % de todo o volume produzido no mundo. Números surpreendentes como estes não se resumem ao nível de participação na produção mundial. No período compreendido entre 1982-88, sua produção apresentou um aumento da ordem de 122 % , o que resultou num crescimento médio anual de 9,0 % (cerca de 5 pontos percentuais acima da média mundial). Além disto, embora as condições não tenham sido tão favoráveis na década de noventa, a produção chinesa cresceu cerca de 78 % no período compreendido entre 1993-98 (ver tabela 02). Se compararmos estes números ao crescimento total atingido pelo setor no mesmo período (10,29 %), veremos que os números são realmente significativos.

Tabela 03

Consumo, Produção, Exportação e Importação Mundiais de Calçados - 1993/98
(Em milhões de pares)

CHINA												
	1993	NI (1993)	1994	NI (1994)	1995	NI(1995)	1996	NI(1996)	1997	NI(1997)	1998	NI(1998)
Produção	3100	100	3750	120,97	4270	137,74	4500	145,16	5252	169,42	5520	178,06
Consumo	1903	100	1390	73,04	1738	91,33	1868	98,16	2258	118,65	2437	128,06
Exportação	1200	100	2369	197,42	2540	211,67	2634	219,50	2996	249,67	3086	257,17
Importação	-	-	9	100,00	8	88,89	2	22,22	2	22,22	3	33,33
Saldo	1200	100	2360	196,67	2532	211,00	2632	219,33	2994	249,50	3083	256,92

Fonte: BNDES Setorial, Rio de Janeiro, n.13. P.95-126, mar.2001.

Uma das características fundamentais da indústria chinesa de calçados é seu relativo grau de especialização. Segundo REIS (1994), o calçado de tipo esportivo representa cerca de 83 % de toda a produção do país. Neste sentido, é grande a utilização de materiais como tecidos, lona, borracha e materiais sintéticos. Como consequência, é a indústria que apresenta os menores custos de produção na fabricação internacional de calçados e consegue disponibilizar seus produtos com um preço médio muito reduzido (aproximadamente US\$ 4,00).

O segundo maior produtor mundial de calçados no ano de 1998 foi a Índia. Com uma produção de 685 milhões de pares, este país é responsável por cerca de 6,2 % de todo o volume produzido no mundo. Embora o volume de produção seja extremamente significativo, pode-se dizer que a participação da Índia no mercado internacional é praticamente inexpressiva. Neste sentido, cumpre dizer que cerca de 95 % de todo o volume produzido no país é consumido internamente. Um outro aspecto a ser destacado é o considerável crescimento da produção indiana no período compreendido entre 1993-98. Enquanto a média mundial situou-se em algo em torno de 10,0 % , a indústria indiana de calçados apresentou números da ordem de 65,86 % (ver tabela 03).

Tabela 04
Consumo, Produção, Exportação e Importação Mundiais de Calçados - 1993/98
(Em milhões de pares)

ÍNDIA												
	1993	NI (1993)	1994	NI (1994)	1995	NI(1995)	1996	NI(1996)	1997	NI(1997)	1998	NI(1998)
Produção	413	100	440	106,54	462	111,86	700	169,49	680	164,65	685	165,86
Consumo	208	100	340	163,46	337	162,02	571	274,52	646	310,58	653	313,94
Exportação	205	100	100	48,78	125	60,98	130	63,41	34	16,59	32	15,61
Importação	-	-	-	-	-	-	1	100,00	0	0,00	0	0,00
Saldo	205	100	100	48,78	125	60,98	129	62,93	34	16,59	32	15,61

Fonte: BNDES Setorial, Rio de Janeiro, n.13. P.95-126, mar.2001.

O Brasil ocupou, no ano de 1998, o terceiro lugar no ranking da produção mundial de calçados. Se observarmos, no entanto, o período de 1993-99, veremos que a produção brasileira de calçados sofreu uma queda de aproximadamente 5,0 % , enquanto a produção mundial cresceu cerca de 10,0 % (ver tabela 04). Nota-se, neste sentido, uma relativa redução na participação do país na produção mundial de calçados. Com relação a variedade de produtos fabricados, REIS (1994) nos mostra que “ (...) o país produz todos os tipos de calçados e utiliza diferentes materiais existentes nos mercados nacional e internacional (couro, borracha, plástico, tecido, sintético, etc.)”. As exportações, no entanto, possuem um perfil diferenciado. Como será mostrado mais adiante neste trabalho, o país exporta quase que exclusivamente calçados de couro.

Tabela 05

Consumo, Produção, Exportação e Importação Mundiais de Calçados - 1993/98
(Em milhões de pares)

BRASIL														
	1993	NI (1993)	1994	NI (1994)	1995	NI(1995)	1996	NI(1996)	1997	NI(1997)	1998	NI(1998)	1999	NI(1999)
Produção	525	100	541	103,05	500	95,24	586	111,62	520	99,05	516	98,29	499	95,05
Consumo	327	100	379	115,90	415	126,91	491	150,15	427	130,58	414	126,61	369	112,84
Exportação	198	100	165	83,33	130	65,66	143	72,22	142	71,72	131	66,16	137	69,19
Importação	4	100	4	100,00	45	1125,00	48	1200,00	49	1225,00	29	725,00	7	175,00
Saldo	194	100	161	82,99	85	43,81	95	48,97	93	47,94	102	52,58	130	67,01
Produção			541	100,00	500	92,42	586	108,32	520	96,12	516	95,38	499	92,24
Consumo			379	100,00	415	109,50	491	129,55	427	112,66	414	109,23	369	97,36
Exportação			165	100,00	130	78,79	143	86,67	142	86,06	131	79,39	137	83,03
Importação			4	100,00	45	1125,00	48	1200,00	49	1225,00	29	725,00	7	175,00
Saldo			161	100,00	85	52,80	95	59,01	93	57,76	102	63,35	130	80,75

Fonte: BNDES Setorial, Rio de Janeiro, n.13. P.95-126, mar.2001.

O quarto maior produtor mundial de calçados no ano de 1998 é a Itália. No período de 1993-98, esse país manteve praticamente o mesmo patamar de produção, com um crescimento de aproximadamente 1,43 % , enquanto que a produção mundial teve um aumento de 10,29 % (ver tabela 05). Apesar da nítida perda de participação na produção mundial, a Itália é um dos poucos países da Europa Ocidental que ainda mantém certa performance exportadora, principalmente no que tange a calçados de couro.

Tabela 06

Consumo, Produção, Exportação e Importação Mundiais de Calçados - 1993/98
(Em milhões de pares)

ITÁLIA												
	1993	NI (1993)	1994	NI (1994)	1995	NI(1995)	1996	NI(1996)	1997	NI(1997)	1998	NI(1998)
Produção	419	100	471	112,41	476	113,60	483	115,27	460	109,79	425	101,43
Consumo	205	100	195	95,12	189	92,20	186	90,73	203	99,02	205	100,00
Exportação	342	100	405	118,42	427	124,85	430	125,73	415	121,35	382	111,70
Importação	128	100	128	100,00	140	109,38	133	103,91	158	123,44	162	126,56
Saldo	214	100	277	129,44	287	134,11	297	138,79	257	120,09	220	102,80

Fonte: BNDES Setorial, Rio de Janeiro, n.13. P.95-126, mar.2001.

Na quinta posição do ranking aparece a Indonésia. Embora tenha tido uma ótima performance na década de oitenta (cresceu a uma média surpreendente de 22,27 % anuais), fruto dos movimentos de realocização no sudeste asiático, o país não conseguiu repetir o mesmo desempenho nos anos noventa. Se observarmos os dados relativos ao período compreendido entre 1993-98, veremos que a produção industrial de calçados na Indonésia decresceu algo em torno de 11,48 % (ver tabela 06). O motivo

para tal redução diz respeito, basicamente, as conturbações econômicas por que o país passou na década passada.

Tabela 07
Consumo, Produção, Exportação e Importação Mundiais de Calçados - 1993/98
(Em milhões de pares)

INDONÉSIA												
	1993	NI (1993)	1994	NI (1994)	1995	NI(1995)	1996	NI(1996)	1997	NI(1997)	1998	NI(1998)
Produção	357	100	500	140,06	547	153,22	635	177,87	527	147,62	316	88,52
Consumo	-	-	234	100,00	338	144,44	397	169,66	314	134,19	145	61,97
Exportação	241	100	268	111,20	211	87,55	241	100,00	227	94,19	173	71,78
Importação	-	-	2	100,00	2	100,00	3	150,00	14	700,00	1	50,00
Saldo	241	100	266	110,37	209	86,72	238	98,76	213	88,38	172	71,37

Fonte: BNDES Setorial, Rio de Janeiro, n.13. P.95-126, mar.2001.

3.4.3. COMÉRCIO INTERNACIONAL DE CALÇADOS

Inicialmente, cabe ressaltar a existência de dois grupos de países: aqueles que têm crescente participação no mercado calçadista internacional, e o dos países que diminuem sua participação neste mercado. Na primeira categoria podem ser incluídos países como Brasil, China e algumas nações do sudeste asiático. No segundo grupo destacam-se países que possuem certa tradição no mercado, tais como Alemanha, França e Itália.

Tabela 08
Mercado Mundial de Calçados - 1998
(Em milhões de pares)

País	Exportação	% (Mundo)	% (Região)
Ásia	4.787,60	77,15	100,00
China	3.086,10	49,73	64,46
Hong Kong	1.025,50	16,53	21,42
Vietnã	185,50	2,99	3,87
Indonésia	172,70	2,78	3,61
Tailândia	128,90	2,08	2,69
Turquia	63,90	1,03	1,33
Coréia do Sul	61,60	0,99	1,29
Índia	32,40	0,52	0,68
Filipinas	18,60	0,30	0,39
Paquistão	9,00	0,15	0,19
Japão	3,40	0,05	0,07
Europa Ocidental	774,20	12,48	100,00
Itália	381,80	6,15	49,32
Espanha	150,40	2,42	19,43
Portugal	93,30	1,50	12,05
Alemanha	57,70	0,93	7,45
França	54,00	0,87	6,97
Reino Unido	37,00	0,60	4,78
América Latina	178,90	2,88	100,00
Brasil	131,00	2,11	73,23
México	39,00	0,63	21,80
Argentina	4,00	0,06	2,24
Colômbia	2,40	0,04	1,34
Chile	2,40	0,04	1,34
Venezuela	0,10	0,00	0,06
América do Norte	35,90	0,58	100,00
EUA	35,90	0,58	100,00
Outros	428,60	6,91	100,00
TOTAL	6.205,20		

Fonte: BNDES Setorial, Rio de Janeiro, n.13. P.95-126, mar.2001.

A China, desde a década de oitenta, vem consolidando sua posição de destaque no comércio internacional de calçados. De acordo com dados do ano de 1998, o país localiza-se na primeira posição do ranking dos exportadores mundiais de calçados com uma participação de aproximadamente 49,7 % de todo o volume exportado no mundo naquele ano. Um outro dado interessante é que se observarmos o desempenho das exportações chinesas no período de 1993-98 (ver tabela 02), veremos que o volume exportado pelo país sofreu um acréscimo da ordem de 157,17 % , ou seja, aproximadamente 127,0 % acima da média mundial. Segundo REIS (1994), os principais mercados para os calçados chineses são, principalmente, Estados Unidos e Europa (Itália, Espanha, Reino Unido, França e Alemanha).

O segundo lugar no ranking mundial dos exportadores de calçados coube a Hong Kong. Com um volume exportado da ordem de 1.025,5 milhões de pares, o país é responsável por 16,5 % de todo o volume exportado no mundo no ano de 1998. Um aspecto curioso com relação a Hong Kong é o de que a produção de calçados deste país não atingiu, em 1998, sequer a marca de 4 milhões de pares. Neste sentido, não é difícil imaginar que o país atue como um “entrepoto” entre os países produtores do sudeste asiático e os mercados consumidores no ocidente.

Tabela 09**Consumo, Produção, Exportação e Importação Mundiais de Calçados - 1993/98****(Em milhões de pares)**

HONG KONG												
	1993	NI (1993)	1994	NI (1994)	1995	NI(1995)	1996	NI(1996)	1997	NI(1997)	1998	NI(1998)
Produção	-	-	6	100,00	6	100,00	6	100,00	4	66,67	4	66,67
Consumo	-	-	40	100,00	33	82,50	25	62,50	43	107,50	34	85,00
Exportação	1106	100	1406	127,12	1447	130,83	1389	125,59	1259	113,83	1026	92,77
Importação	1207	100	1440	119,30	1474	122,12	1408	116,65	1298	107,54	1056	87,49
Saldo	-101	100	-34	33,66	-27	26,73	-19	18,81	-39	38,61	-30	29,70

Fonte: BNDES Setorial, Rio de Janeiro, n.13. P.95-126, mar.2001.

O terceiro maior país exportador de calçados no mundo é a Itália. Com um volume de exportação da ordem de 381,8 milhões, o país é responsável por cerca de 6,2 % do total exportado no mundo. Como foi dito anteriormente, grande parte dos calçados vendidos pela Itália é de couro e possui um elevado grau de qualidade, o que faz com que seus preços atinjam a casa de US\$ 20,00. Se observarmos o período 1993-98 (ver tabela 05), veremos que as exportações italianas tiveram um crescimento da ordem de 11,7 %, ficando, mesmo assim, dezenove pontos percentuais abaixo da média mundial (30,03 %).

O Vietnã, a Tailândia e a Turquia despontam, na década de noventa, como as grandes novidades do mercado internacional de calçados. Todos estes países encontram-se entre os dez maiores exportadores mundiais de calçados e possuem, juntos, uma participação de aproximadamente 6,0 % do volume total exportado no mundo. Na realidade, o desempenho desses países deve ser compreendido como consequência do movimento de realocação intra-regional anteriormente comentado.

O Brasil aparece como o sétimo maior exportador de calçados no ano de 1998. Com um volume de exportação da ordem de 131 milhões de pares, o país possui uma participação aproximada de 2,1 % do total exportado no mundo. Se observarmos o período de 1993-99, veremos que as exportações brasileiras tiveram um decréscimo da ordem de 31,0 % (ver tabela 04). Tal situação é completamente diferente daquela apresentada na década de oitenta, onde o país conseguiu um crescimento médio anual de 15,4 % (1978-1988). As importações, ao contrário, tiveram um acréscimo da ordem de 75,0 %. Ressalta-se, no entanto, que o volume importado de calçados é extremamente irrisório (7 milhões de pares). Um outro aspecto que deve ser ressaltado é o de que a grande maioria dos calçados brasileiros exportados tem como destino os EUA (aproximadamente cerca de 80 % do total exportado) e que o tipo de calçado vendido é, em sua maioria, de couro.

3.5. A INDÚSTRIA BRASILEIRA DE CALÇADOS

A oferta de calçados no Brasil pode ser segmentada a partir do porte das empresas e da sua forma de atuação. As grandes empresas atuam principalmente no mercado interno, com forte presença na produção de tênis, com tecnologia mais sofisticada e maiores despesas de marketing. Esse é o caso da Azaléia (com tênis da marca própria Olympikus), da São Paulo Alpargatas (marcas próprias: Rainha e Topper), Grendene, Vulcabrás, Cambuci (marca própria: Penalty), Ortopé (marca de tênis: Ortopé), entre outras.

As médias empresas, especializadas em sapatos de couro (natural), têm atuação voltada especialmente para o mercado externo. Sua produção é em geral sub-contratada por grandes distribuidores externos, particularmente norte-americanos. Em geral, não atuam com marcas próprias no mercado externo. Esse é o caso, por exemplo, da Reichert, Schmidt, Paquetá, Dilly, Maide, Andreza, Daiby, Cariri, entre outras.

Tabela 10
Relação das principais empresas do setor calçadista

Empresas	UF	Faturamento Líquido US\$ mil	96 / 95 %	Lucro Líquido US\$ mil	Lucrativ Líquida %
1 Azaléia	RS	464.172	-	60.693	13,1
2 Grendene Sobral	CE	245.869	84,6	43.696	17,8
3 Grendene	RS	155.505	-	56.227	36,2
4 Vulcabrás	SP	86.433	(18,2)	(28.615)	(33,1)
5 Ortopé	RS	51.432	(36,5)	(26.925)	(52,4)
6 Itapuã	ES	41.209	11,5	725	1,8
7 Samello	SP	32.551	2,8	(4.347)	(13,4)
8 Jacob	RS	30.369	(0,6)	2.970	9,8
9 Andreza	RS	27.522	-	3.307	12,0
10 Sandalo	CE	23.799	37,6	1.510	6,3

Fonte: BNDES Setorial, Rio de Janeiro, n.13. P.95-126, mar.2001.

As micro e pequenas empresas utilizam-se preponderantemente de processos artesanais e estão mais sujeitas às variações conjunturais da economia.

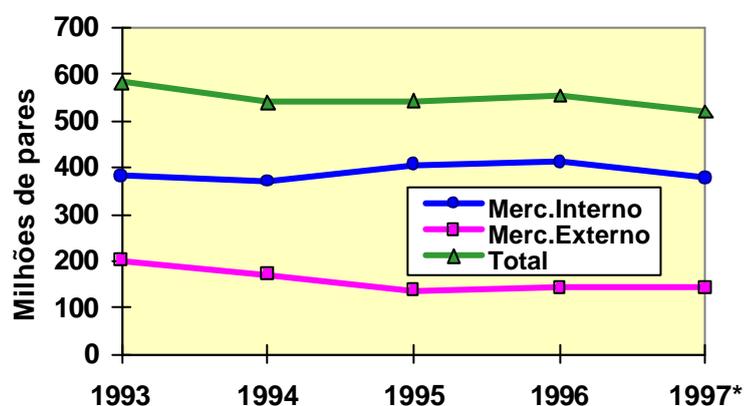
3.5.1. PRODUÇÃO

De acordo com ANDRADE & CORRÊA (2001), o setor calçadista nacional é composto de aproximadamente quatro mil empresas, que geram 260 mil empregos, e apresenta capacidade instalada estimada em 560 milhões de pares/ano, sendo 70% destinados ao mercado interno e 30% à exportação, e faturamento de US\$ 8 bilhões/ano. Com esses números, o Brasil se coloca como o terceiro maior produtor mundial de calçados, com 4,7% de participação na produção total no ano de 1998.

Conforme pode ser visto na tabela 04, em 1999, a indústria calçadista brasileira produziu 499 milhões de pares de calçados, o que equivale a 4,5 % da produção mundial (11.088 milhões de pares). O consumo interno para este ano foi da ordem de 369 milhões, o que corresponderia a 74% da produção total da indústria.

Cumprir dizer que a produção nacional de calçados apresentou tendência declinante nos últimos anos (vide Gráfico 1), tendo alcançado 520 milhões de pares em 1997, o que significou queda de 6% no volume produzido em relação ao ano anterior. A participação do setor calçadista no valor da produção industrial do Brasil caiu no decorrer da década de 90.

Gráfico 1
Produção Brasileira de Calçados



* Estimativa

Fonte: BNDES Setorial, Rio de Janeiro, n.13. P.95-126, mar.2001.

3.5.2. MERCADO INTERNO

Dois movimentos são marcantes no setor calçadista nacional, os quais atingiram grande parte das empresas:

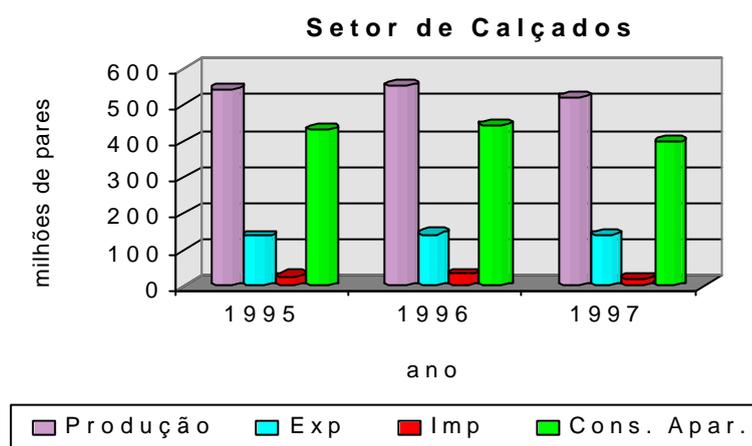
- ◆ Descentralização regional: A partir de meados dos anos 90, foi caracterizada pela instalação de unidades industriais no Nordeste do país (provenientes, em especial, do Rio Grande do Sul), muito em função dos benefícios fiscais oferecidos, além de menores custos de mão-de-obra. Outra vantagem apontada foi a menor rotatividade da mão-de-obra. Hoje, todas as grandes empresas do setor calçadista possuem unidades industriais no Nordeste.
- ◆ Interiorização da produção: Datada do final da década de 80, atingiu em especial, o sul do Brasil, tendo sido provocada principalmente pelo fortalecimento dos sindicatos nas grandes fábricas, com muitos funcionários, que constantemente promoviam paralisações. As grandes empresas promoveram a descentralização da produção, criando unidades fabris menores, com produção média de 2.000 pares/ dia e 200 funcionários. Hoje, a Reichert, por exemplo, possui 18 unidades industriais; a Schmidt, 8 unidades industriais e a Paquetá, 11 unidades fabris, a maior parte no interior do Rio Grande do Sul. A maior fábrica da Reichert, em Feliz (RS), possui 1.800 funcionários e produz cerca de 8.000 pares/ dia.

No mercado doméstico, a tendência declinante dos preços médios do setor pode ser atribuída à entrada de novas empresas (especialmente no segmento de calçados de couro), assim como à maior concorrência com o produto importado, dado as menores alíquotas de importação. A maior concorrência estimulou cortes nos custos e melhora nos níveis de eficiência da produção, com concomitante aumento de produtividade. Ademais, os preços declinantes também podem ser explicados pela queda do consumo

doméstico nos três últimos anos, quando o consumidor passou a optar por produtos mais baratos, com materiais menos nobres ou alternativos e menor valor agregado.

Gráfico 2

Consumo aparente nos últimos três anos



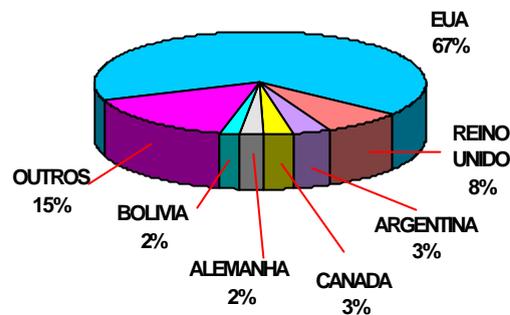
Fonte: BNDES Setorial, Rio de Janeiro, n.13. P.95-126, mar.2001.

No segmento de calçados esportivos – de maior valor agregado - a reação das empresas ao declínio de preços foi focalizar sua produção nos nichos de fashion e esportes locais (como futsal). Esse segmento do mercado calçadista vem crescendo a uma taxa média mais elevada que os demais – em torno de 8% ao ano - devendo atingir o volume de 32 milhões de pares comercializados em 1998. As empresas melhor posicionadas são as que atuam com marcas próprias, podendo adaptar, rapidamente, o seu produto às tendências da moda local e aos esportes mais praticados, localmente. A marca líder – Olympikus – detém 18% do segmento e vem crescendo acima das demais, dado o declínio de market share das marcas estrangeiras/ licenciadas (caso da Nike) e a saída de empresas desse mercado – caso da Brochier.

3.5.3. COMÉRCIO EXTERIOR

O Brasil exporta cerca de US\$ 1,5 bilhão de calçados por ano, sendo quase 70% desse montante destinado aos EUA (vide Gráfico 3 e tabela 04).

Gráfico 3
Destino das Exportações Brasileiras de Calçados – 1997

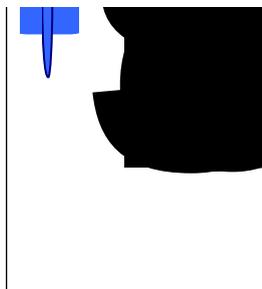


Fonte: BNDES Setorial, Rio de Janeiro, n.13. P.95-126, mar.2001.

Embora tanto as exportações quanto as importações brasileiras de calçados tenham sido menores em 1997 do que em 1996, e o saldo tenha caído cerca de 8,5%, este ainda continua superior a US\$ 1 bilhão (vide Gráfico 4).

Gráfico 4

Evolução do Comércio Exterior de Calçados Brasileiros



Fonte: BNDES Setorial, Rio de Janeiro, n.13. P.95-126, mar.2001.

No mercado externo, a competição acirrada, especialmente do calçado fabricado na China, foi um dos fatores responsáveis pela queda do volume das exportações – concentradas em sapatos femininos de couro. A tendência do preço médio do calçado exportado pelo Brasil – hoje, na faixa de US\$ 10 / par – é de declínio.

A China, que já representa o maior exportador individual em volume para os EUA, vem paulatinamente melhorando a qualidade do seu calçado e competindo com o produto brasileiro. O preço médio do calçado chinês já atinge US\$ 7 FOB (contra US\$ 10 FOB do produto brasileiro). Os principais problemas apontados pelos distribuidores que subcontratam a produção chinesa são: descumprimento dos prazos de entrega, insegurança do recebimento, além do acirramento das pressões humanitárias contra as condições “escravas” de trabalho na China.

Dois outros fortes concorrentes do Brasil no mercado internacional, Itália e Espanha, em geral, terceirizam sua produção de calçados em países de mão-de-obra mais barata, em particular, os países do leste Europeu. Ambos os países procuram divulgar suas marcas próprias nos grandes eventos internacionais do setor. O Brasil tem postura mais passiva: a maior parte das nossas exportações é efetuada sob-encomenda, ou seja, o distribuidor norte-americano encomenda a produção de modelos previamente fornecidos. Não obstante, as empresas nacionais estão capacitadas a desenvolverem toda a modelagem do calçado a partir do protótipo, ainda que não façam seus próprios lançamentos.

3.6. A INDÚSTRIA CALÇADISTA DE NOVA SERRANA

A cidade de Nova Serrana, localizada a aproximadamente 133 km de Belo Horizonte, tem atualmente um contingente populacional de 37.429 habitantes¹², sendo 94,32% vivendo em áreas urbanas e o restante (5,68%) na área rural. Segundo dados preliminares do censo 2000, a cidade apresentou o maior crescimento demográfico da micro-região do vale do Itapecerica, apresentando um crescimento anual de 8,02% (média de 2.500 pessoas/ano), enquanto que a média nacional é de 1,63%. Este aumento populacional deve-se, além de fatores associados à dinâmica interna de crescimento da população, à chegada de migrantes que se deslocam para o município em busca de emprego nas fábricas de calçados. Além dos moradores fixos, a cidade recebe, por dia, aproximadamente 2000 pessoas - de cidades próximas - que trabalham nas fábricas locais, uma vez que Nova Serrana se destaca como o terceiro pólo calçadista brasileiro¹³.

A origem do pólo remonta à década de vinte, quando a cidade ainda era conhecida como Cercado, e servia de ponto de parada, tanto para imigrantes, quanto para

¹² Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE) – Dados preliminares do Censo 2000.

¹³ O primeiro e o segundo pólo são, respectivamente: Novo Hamburgo e Franca.

boiadeiros que desciam para o sul para vender gado¹⁴. Neste contexto, surgiram pequenas oficinas de conserto de arreios que eram elementos essenciais para os viajantes.

A especialização no trabalho com o couro fez com que outras atividades produtivas fossem também buscadas. Estima-se que o processo de industrialização do calçado tenha sido iniciado com pequenos sapateiros na década de 40. Até então, ouvia-se dizer que a indústria calçadista era característica de regiões pobres, que não tinham outra alternativa econômica. O artífice poderia, com sua família, com pequenos instrumentos, fabricar calçados e tirar seu sustento através dessa atividade. Dentro desse processo, surgiram pequenas fábricas e depois os artífices ensinaram aos seus filhos o ofício, que aprenderam ajudando o pai. As primeiras fábricas surgiram com características estritamente domésticas. A atividade desenvolveu-se a partir da modernização das fábricas e da diversificação da produção. A primeira indústria foi fundada por Horácio Navarro, que teve como seguidores Isalci Ferreira da Silva e Geni José Ferreira.

Em 12/12/1953, através da Lei Estadual de n.º 1039, o povoado de Cercado é elevado à categoria de município sendo denominado a partir de então Nova Serrana. À época, já estavam instaladas no município aproximadamente 20 fábricas com uma média de 10 a 20 empregados, onde a produção já se mostrava diversificada, concentrando-se na fabricação de mocassins e sandálias. Na década de setenta, o número de empresas subiu para 50, com um número de empregados variando de 40 a 50. Nos anos oitenta, alguns fatores contribuíram para o redirecionamento da produção local de calçados, que se concentrou na fabricação de tênis. Dentre estes fatores, destaca-se o *boom* dos materiais sintéticos somado à simplicidade na produção do tênis, se comparado a de sapatos de couro.

¹⁴ O nome “Cercado” deve-se, conforme pôde ser observado por alguns relatos, ao fato de que existia, na região, uma fazenda do bandeirante Bento Pais da Silva com a mesma denominação.

Atualmente, a cidade conta com aproximadamente 854 fábricas formais em atividade, produzindo em média 285.000 pares/dia e gerando 14.800 empregos diretos. É válido ressaltar que as fábricas “clandestinas” são presença marcante no município. Apesar de não contarmos com dados oficiais acerca do número destes estabelecimentos, bem como sua produção e o número de trabalhadores, acredita-se que o número de fábricas informais gira em torno de 300¹⁵. Além dos empregos diretos e indiretos gerados a partir da fabricação de calçados no setor formal e informal, acrescenta-se uma grande parcela de trabalhadores que exercem atividades ligadas ao setor calçadista no próprio domicílio, constituindo-se assim, o que se denomina trabalho domiciliar.

Segundo CROCCO (2001), analisando dados de 1998, cerca de 80% das atividades produtivas do município de Nova Serrana refere-se a produção de calçados e atividades relacionadas. Através da tabela 10, pode-se perceber que a indústria de calçados representava 50% do total de estabelecimentos da cidade. No que se refere ao número de empregos destaca-se que, aproximadamente 68% do emprego municipal era gerado pela indústria calçadista. A maioria das empresas é de controle familiar e, em geral, muito pequenas quando comparadas às empresas líderes do setor tanto em número de empregados quanto em faturamento. No entanto, como mostra a tabela 10, apesar de pequenas quando comparadas com às empresas líderes do setor nacionalmente, as empresas do setor possuem um tamanho médio superior à média do município (em termos de número de empregados).

¹⁵ Dados formais indicam a existência de aproximadamente 854 fábricas legalizadas. Se incluirmos as fábricas clandestinas, acredita-se que o número gire em torno de 1100 fábricas.

Tabela 11
Indicadores da Indústria de Calçados da Cidade de Nova Serrana 1998

	Indústria de Calçados (A)	Nova Serrana (B)	A / B (%)
Número de Estabelecimentos	476	947	50,2
Emprego	6.299	9.223	68,2
Tamanho Médio de Estabelecimento	13,2	9,7	-

Fonte: RAIS 1998

Segundo CROCCO (2001), a cadeia produtiva da indústria calçadista em Nova Serrana não apresenta grande integração. A maior parte dos insumos utilizados no processo produtivo é adquirida fora do arranjo, mais especificamente, nos estados de São Paulo e Rio Grande do Sul. Cumpre dizer que os insumos que são comprados na região são aqueles de baixo valor agregado e de pouco peso no preço final do produto. A localização dos fornecedores de equipamentos apresenta características muito semelhantes às observadas para o caso dos insumos.

A ausência de fornecedores locais de matérias-primas e equipamentos representa um grave problema, difícil de ser solucionado, para uma maior integração da cadeia produtiva. Observa-se, por exemplo, que os insumos adquiridos fora do arranjo são aqueles necessários à produção do tênis, principal produto do pólo. Dadas as características de tais insumos, supõe-se que dificilmente os produtores de materiais sintéticos (EVA, PU, solventes etc.) venham a se instalar na região.

Com relação a outras fases do processo produtivo, pode-se observar uma mesma tendência de descentralização. Como será visto mais adiante, as fases de modelagem de design e de injeção de sola, são oferecidas, em sua maioria, por um conjunto de

prestadores individuais de serviços independentes das empresas contratantes. De forma semelhante, a fase de modelagem técnica encontra-se inserida no âmbito do Centro de Desenvolvimento Empresarial – CDE, tendo em vista o custo de aquisição e manutenção do equipamento. Em relação a fase de costura, há uma tendência dominante na cidade nos sentido de utilizar-se da subcontratação do trabalho domiciliar como forma de redução de custos de produção.

No que tange ao papel desempenhado pelo Estado no treinamento da mão-de-obra, aspecto fundamental na configuração dos Distritos Industriais – já que grande parte das pequenas e médias empresas não tem capital para fornecer tal serviço - pode-se notar uma certa semelhança, embora restrita, no âmbito de Nova Serrana. A Prefeitura, juntamente com instituições locais (CDE e Fundação Fausto Pinto da Fonseca), auxiliou na estruturação da Faculdade de Administração de Nova Serrana. O objetivo de tal instituição está pautado na idéia de formar gerentes capacitados e ambientados com o processo produtivo do calçado.

Um outro aspecto importante a ser ressaltado é a idéia presente nos Distritos Industriais italianos acerca de forte identidade sociocultural. De acordo com DADALTO (2001, p.55), “(...) *a compreensão das características socioculturais da região, seus valores e práticas são a base subjacente ao desenvolvimento do distrito*”. Ao observarmos a realidade de Nova Serrana, notaremos que grande parte da história e da cultura locais influenciam a estruturação do distrito. Em um primeiro momento, observa-se que o setor calçadista de Nova Serrana possui bases históricas. De acordo com CROCCO (2001, p.46),

“(...) Nova Serrana (...) era um ponto de parada tanto para imigrantes, quanto para boiadeiros que desciam para o sul para vender gado. Neste contexto, inicia-se a produção de arreios, uma vez que este era um elemento essencial para os viajantes.”

Um outro elemento importante é a idéia de que o sentimento familiar influencia, consideravelmente, as próprias práticas gerenciais. DADALTO (2001, p.57), referindo-se a experiência italiana, nos mostra que “(...) *a família é tida com a base social e princípio fundamental, inclusive da empresa (...)*”. Esta perspectiva da família enquanto elemento constituinte da empresa, pode ser observada na fala do presidente do sindicato dos trabalhadores de Nova Serrana:

“(...) Patrão, pai, família e em troca disso tem a nossa mão de obra. Ele depende de nós trabalhadores para produzir.”

No capítulo a seguir será estudado o conceito de trabalho domiciliar, bem como as principais etapas históricas pelas quais esta forma específica de trabalho transitou. Tal capítulo possui fundamental importância já que dará subsídios teóricos para a compreensão da análise comparativa, casa/fábrica que será feita a seguir.

CAPÍTULO IV: TRABALHO DOMICILIAR

Este capítulo tem como objetivo principal a análise dos antecedentes históricos relacionados à idéia de trabalho domiciliar. É componente importante também, deste capítulo, a elucidação do conceito de trabalho domiciliar, bem como algumas de suas características determinantes.

Na primeira parte do capítulo, será trabalhado o conceito de trabalho domiciliar dando especial destaque ao conceito proposto pela Organização Internacional do Trabalho (OIT). Em um segundo momento serão mostradas algumas características deste tipo de trabalho tomando-se por base a definição acima proposta.

Na segunda parte deste capítulo serão mostradas as diversas etapas históricas pelas quais o trabalho domiciliar passou. Desta forma, o caminho percorrido abrangerá desde a gênese/surgimento deste tipo de trabalho em fins da Idade Média, até sua visão contemporânea.

4.1. O QUE É TRABALHO DOMICILIAR ?

Em relação a definição própria do termo trabalho domiciliar convem ressaltar que não há um consenso para a grande maioria dos autores (LAVINAS et alli, 2000 ; ABREU & SORJ, 1993 ; TOMEI, 1999). Na perspectiva de RUAS (1993, p.27), o trabalho a domicílio poderia ser entendido como “(...) *toda atividade realizada de forma remunerada no ambiente domiciliar*”. Nota-se, na definição proposta, que apenas duas dimensões fundamentais do fenômeno são trabalhadas, fazendo com que esta esteja incompleta. A primeira dimensão é a própria idéia de espaço. Fica evidente na afirmação acima a noção de que o trabalho a domicílio é desempenhado somente no âmbito da casa. O segundo elemento presente na definição está relacionado à idéia de

que a atividade do domiciliar tem como contraprestação a remuneração. Convém ressaltar que a natureza desta remuneração (fixa ou variável) não é sequer argumentada pela definição de RUAS (1993).

Em uma perspectiva complementar MATOS (1993, p.66) argumenta que o trabalho a domicílio pode ser entendido como

“(...) aquele realizado na habitação do trabalhador, por encomenda da empresa ou de seus intermediários, envolvendo geralmente a realização de uma tarefa parcial do processo produtivo, cujo pagamento era feito por peça”.

É interessante notar que a definição de MATOS (1993) vai além daquela proposta por RUAS (1993). Nesta perspectiva são incluídos pelo menos dois elementos importantes na conceituação do trabalho domiciliar. O primeiro deles está relacionado à inserção da empresa como elemento contratante do trabalho domiciliar. De acordo com esta idéia a figura do trabalho domiciliar somente existiria no momento em que uma empresa ou um intermediário contratasse a fabricação de tarefas parciais do processo produtivo de um trabalhador que desempenhasse suas funções no âmbito da casa. Convém notar que fica clara, nesta afirmativa, uma natureza de subordinação do trabalho domiciliar em relação às empresas contratantes. Grande parte desta subordinação está relacionada ao controle que a empresa mantém sobre as especificações da produção, aos prazos de entrega, bem como, em alguns casos, sobre a propriedade da matéria-prima e das máquinas. Um outro elemento importante ressaltado na definição acima é a delimitação da natureza da remuneração inserida no âmbito do trabalho domiciliar. De acordo com MATOS (1993), o tipo de remuneração presente no universo do trabalho domiciliar é, fundamentalmente, de natureza variável. Como destacam alguns estudos (TOMEI, 1999 ; ABREU & SORJ, 1993 ; LAVINAS et alli, 2000), na grande maioria dos casos,

a remuneração dos trabalhadores domiciliares está intimamente relacionada ao número de peças fabricadas, ou seja, somente se ganha por aquilo que foi produzido.

Apesar das várias alternativas inseridas na literatura, optou-se, neste trabalho, pela definição proposta na Convenção 177 da Organização Internacional do Trabalho (OIT). Nesta perspectiva, trabalho domiciliar seria definido como:

“(...) el trabajo que una persona realiza: (1) em su domicilio o em otros locales que escoja, distintos de los locales de trabajo del empleador; (2) a cambio de una remuneración; (3) com el fin de elaborar um producto o prestar um servicio conforme a las especificaciones del empleador, independientemente de quién proporcione el equipo, los materiales u otros elementos utilizados para ello, a menos que esa persona tenga el grado de autonomía y de independencia económica necesario para ser considerada como trabajador independiente en virtud de la legislación nacional o de decisiones judiciales.” (JELIN, MERCADO & WYCZYKIER, 1998, p.02)

Os elementos que, segundo esta definição, tipificam o trabalho a domicílio, configuram, de uma melhor forma, uma relação de subordinação ou dependência trabalhista. Por consequência, a remuneração se realiza pelo trabalho incorporado na produção de um certo bem ou serviço e não pelo valor do produto elaborado ou o do serviço prestado. Além disto, apesar do trabalhador ter autonomia para eleger seu lugar de trabalho e organizar sua jornada, é o empregador que estabelece, em última instância, as características do produto ou serviço e fixa os prazos e condições de entrega e pagamento.

4.2. ANTECEDENTES HISTÓRICOS DO TRABALHO DOMICILIAR

4.2.1. O PERÍODO PRÉ-REVOLUÇÃO INDUSTRIAL

Segundo ABREU (1986, p. 37), “ (...) *o trabalho industrial a domicílio tem suas raízes nos séculos XVI e XVII, com a emergência da economia doméstica*”. Nesta época, os membros de uma mesma família trabalhavam juntos na própria casa, utilizando algum tipo de maquinaria e comercializavam parte dos produtos fabricados com artesãos-comerciantes ricos. A seguir, o aparecimento da economia doméstica, bem como suas principais características, serão tratadas de uma forma mais pormenorizada.

Pode-se dizer que o sistema de corporações (anterior ao doméstico) permaneceu inalterado até os séculos XIV e XV. A partir deste momento, três fatores principais contribuíram para que este sistema entrasse em colapso: o fim da igualdade entre os mestres artesãos, o fim da facilidade com que um aprendiz poderia se tornar mestre e a ampliação do mercado do nível local (cidade) para o nível nacional. A seguir, e como introdução para a caracterização do sistema doméstico, serão analisadas estas três causas principais do fim do sistema de corporações.

Mesmo dentro das corporações existiam aqueles mestres artesãos que se tornaram mais bem sucedidos, seja pela qualidade superior de seus produtos ou pelo tamanho da sua clientela. O fato é que, com o tempo, estes mestres passaram a ter um poder maior dentro da administração da corporação e da própria cidade. Passaram, até mesmo, a subcontratar serviços de outros mestres tornando-os não mais iguais, mas sim “assalariados”. Pode-se imaginar, a partir disto, como os artesãos “inferiores” reagiram à esta realidade. Alguns criaram suas próprias corporações, surgindo, então, corporações artesanais “inferiores” e “superiores”. O fato é que o fim do sentimento de irmandade entre os membros da antiga corporação de artesãos fez com que a própria organização perdesse em força e identidade.

Outra causa do colapso do sistema de corporações foi o aumento da distância entre mestres e jornaleiros. Com o decorrer do tempo, os mestres artesãos, principalmente aqueles mais bem sucedidos, passaram a dificultar a promoção dos aprendizes. As provas necessárias para se conseguir o título de mestre em um determinado ofício tornaram-se mais difíceis, além de que o capital exigido para se abrir uma nova oficina também aumentou. O nível de dificuldade chegou a tal ponto que o estatuto dos pintores e escultores de Amiens de 1400 declarava que somente os filhos de mestres artesãos poderiam tornar-se, verdadeiramente, mestres. Este exclusivismo fez com que o sentimento de irmandade e igualdade presente nas antigas corporações perdesse força.

O último fator a ser apresentado com relação ao colapso do sistema de corporações é o da ampliação dos mercados do nível local (cidade) para o nível nacional. Pode-se dizer que o surgimento dos Estados-Nacionais fez com que as corporações não tivessem mais condições de atender a este novo mercado.

É neste ponto que se situa a nova forma de organização da produção industrial: o sistema doméstico. A ampliação do mercado para o nível nacional fez com que as corporações não tivessem mais condições de sobreviver. Neste mercado de grande escala, seriam necessárias grandes quantidades de capital para compra de matéria-prima, bem como “logística” para a venda dos produtos em nível nacional. Não é necessário dizer que as antigas corporações não tinham estas condições. Surge então, neste momento, a figura do capitalista negociador/mercador. É aquele indivíduo que, por ter grandes quantidades de capital, pode comprar muita matéria-prima e “distribuí-la” dentre as várias unidades de produção, organizando-as da melhor forma. Além disto, ele pode disponibilizar o produto em qualquer parte do país. Nota-se que o artesão passa a ter somente as funções de trabalhador, empregador e capataz. As antigas funções de negociador (ao comprar matéria-prima) e vendedor (ao vender o produto) são transferidas para um “sócio” externo. Cabe ressaltar que, neste momento histórico específico, o artesão ainda possui aquilo que somente seria expropriado no sistema fabril, ou seja, o controle sobre os meios de produção.

A forma de organização industrial que estes novos sócios capitalistas introduziram variava consideravelmente. Alguns preferiam manter a produção no âmbito da oficina do artesão (casa), limitando-se somente a distribuir as matérias-primas entre as várias unidades (oficinas) e, no máximo, implementando medidas de especialização. Outros já construíaam “fábricas” próprias onde os artesãos trabalhavam conjuntamente. Nota-se, neste segundo caso, duas mudanças fundamentais. A primeira é a de que os artesãos passam a não ter mais o controle sobre os meios de produção, ou seja, a empresa é dona das máquinas e ferramentas utilizadas no processo produtivo. Uma segunda mudança, que considero fundamental, é a de que o trabalho é transferido, pela primeira vez, do espaço da casa para o espaço da “rua”. Segundo ARENDT (2000), as atividades de atendimento das necessidades humanas que eram, anteriormente, localizadas dentro do privado, passam a estar no domínio público.

4.2.2. O TRABALHO DOMICILIAR E A REVOLUÇÃO INDUSTRIAL

As múltiplas análises feitas sobre o fenômeno da Revolução Industrial tendem a priorizar, quase sempre, os aspectos mais gerais do processo. Neste sentido, fatores como a acumulação de capital, as transformações tecnológicas, a universalização do sistema fabril e a precarização das condições da classe trabalhadora têm merecido especial destaque. Pouco se comenta, no entanto, acerca do papel fundamental exercido pelo trabalho industrial a domicílio no transcorrer da revolução industrial. Na verdade, em princípios do século XIX, nem a fábrica (como espaço produtivo privilegiado) nem o operário (como ator principal deste espaço) poderiam ser considerados como paradigma dominante.

Com relação à fábrica, ABREU (1986, p.39-40) nos mostra que, durante um longo período da revolução industrial, ela conviveu com formas transitórias de organização da produção e que “(...) a verdadeira organização fabril era minoritária e restrita a alguns

setores bem-definidos da economia”. Esta afirmação pode ser melhor compreendida se se avaliar os escritos de MARX (1988) acerca do trabalho domiciliar.

Grande parte da perspectiva marxiana sobre a idéia de trabalho domiciliar pode ser encontrada no capítulo XIII do *Capital*. Apesar de não ser esta a problemática fundamental tratada no capítulo, a apresentação das condições de surgimento e perpetuação deste tipo de trabalho em meados do século XIX nos dá algumas indicações sobre como o tema é tratado pelo autor.

Na verdade, a discussão inicia-se com uma explanação sobre a forma como se daria a superação da cooperação baseada no artesanato e da manufatura pela maquinaria. Para MARX (1988), a necessidade de aumentos consideráveis de produtividade traria como demanda uma modificação na forma como é organizada a produção. Nesta perspectiva, a maquinaria toma um papel fundamental na substituição da força humana como elemento principal do processo.

A transição para o sistema fabril seria, no entanto, um processo extremamente complexo e particularizado. É particularizado no sentido de que cada setor industrial se adaptaria de maneira distinta dos demais. Segundo o autor, as particularidades inerentes a cada processo produtivo auxiliariam ou dificultariam tal transição:

“ Essa metamorfose continua a mais difícil onde a produção manufatureira de mercadorias não é constituída por uma seqüência de processos de desenvolvimento, mas por uma multiplicidade de processos díspares”. (MARX, 1988, p.69)

Com relação ao fato de que a transição seria complexa, MARX (1988) nos mostra que tal processo poderia abarcar uma série de formas transitórias de organização da produção e do processo de trabalho. É dentro desta perspectiva que o autor nos situa na problemática do trabalho industrial domiciliar. Para ele, esta forma atípica de trabalho

estaria inserida, somente, em um momento histórico em que a cooperação baseada no artesanato e a manufatura estaria superada pela maquinaria. Cumpre dizer, no entanto, que o momento histórico de implantação do sistema fabril dependeria em grande parte, como foi dito acima, das particularidades inerentes de cada processo produtivo e das possibilidades de ganho do capital.

Uma outra consequência da transição seria, segundo MARX (1988), uma modificação na composição do trabalhador coletivo. É importante ressaltar, neste sentido, as afirmações feitas por THOMPSON (1988, p.71) de que, em princípios do século XIX, o “(...) empregado industrial típico não trabalhava nas fábricas, mas em pequenas oficinas ou na sua própria casa, ou em atividades mais ou menos eventuais nas ruas, nos pátios dos edifícios ou nas docas”. Fica patente, na afirmação acima, a idéia de que o paradigma predominante de trabalho no início da Revolução Industrial não estava relacionado, de forma alguma, ao empregado industrial típico – cumpridor de uma jornada de trabalho regular dentro de um estabelecimento de propriedade do capitalista – mas a múltiplas formas de ocupação que não estavam inseridas no espaço da fábrica. A passagem de artesão independente a trabalhador assalariado espoliado não se dá, no entanto, da noite para o dia. Esta afirmação pode ser melhor compreendida se se avalia os escritos de THOMPSON (1988) acerca da formação da classe operária na Inglaterra.

Segundo THOMPSON (1988), em princípios do século XIX, ocorreu uma série de mudanças na sociedade inglesa que contribuiu significativamente na redução da camada dos mestres-artesãos independentes, transformando-os em um grupo minoritário que mantinha com dificuldades sua posição. Cumpre dizer, neste sentido, que a passagem do status de artesão independente para trabalhador industrial espoliado tem a sua gênese neste momento histórico específico da evolução do capitalismo.

Na verdade, o termo artesão já ocultava, naquela época, uma diversidade considerável de categorias profissionais. Segundo o autor, o termo poderia abarcar “(...) desde o próspero mestre de ofício, que contratava empregados por sua própria conta,

independentemente de outros mestres, até trabalhadores obrigados a viverem em sótãos” (THOMPSON, 1988, p.71). Tal perspectiva é compartilhada por HOBBSBAWN (1987) ao dizer que o termo artesão, disseminado em grande parte pelo discurso social e político da época, poderia transmitir o significado de um artífice independente, de um operário qualificado e, em algumas vezes, referir-se a qualquer assalariado. É importante ressaltar que, apesar da diversidade de possibilidades interpretativas com relação ao termo, há uma convergência no sentido de relacionar a figura deste com a do trabalhador qualificado “forjado” nas novas indústrias (caso dos vários mecânicos que ajustavam e reparavam máquinas) ou “sobrevivente” das antigas (fabricação de artigos de luxo na indústria de vidro).

Com relação a remuneração atribuída a estes profissionais, é necessário dizer que ela estava frequentemente ligada a certas concepções de prestígio e costume e que os argumentos puramente econômicos (como “oferta e procura” de mão-de-obra no mercado de trabalho) ainda estavam fracamente representados nesta época. Neste sentido, THOMPSON (1988, p.74) nos mostra que

“(...) os critérios morais e sociais – a subsistência, a auto-estima, o orgulho (em certos níveis de qualificação), os prêmios costumeiros para os diferentes graus de habilidade – destacaram-se tanto quanto os argumentos estritamente econômicos nas primeiras disputas sindicais”.

A consequência mais direta desta forte inter-relação entre remuneração e prestígio social/costume foi a estruturação de uma hierarquia dentro da própria classe operária. Como nos mostra o autor, na década de 1840, havia uma nítida demarcação entre os setores dignos e indignos de um mesmo ofício. No caso dos sapateiros, por exemplo, esta demarcação já havia sido estabelecida em fins do século XVIII, onde os fabricantes de calçados femininos possuíam especial destaque em relação aos fabricantes de botas e sapatos masculinos.

A ameaça proveniente do afluxo de mão-de-obra não especializada, aliado aos novos desenvolvimentos tecnológicos da época, fizeram com que a primeira metade do século XIX fosse considerada um período de subemprego crônico, “(...) *no qual os ofícios especializados pareciam ilhas ameaçadas por todos os lados*” (THOMPSON, 1988, p.83). Parte desta insegurança pode ser atribuída também ao aparecimento de novas formas de organização da produção, onde o trabalho industrial a domicílio possui especial destaque.

Cumprir dizer, no entanto, que a idéia de trabalho domiciliar nada tem a ver com as formas antigas de trabalho artesanal como demonstra MARX (1988, p.69):

“(...) Essa assim chamada moderna indústria domiciliar nada tem em comum, exceto o nome, com a antiga que pressupõe artesanato urbano independente, economia camponesa autônoma e, antes de tudo, uma casa da família trabalhadora. Ela está agora transformada no departamento externo da fábrica, da manufatura ou da grande loja”.

Fica patente na citação acima, que a perspectiva marxiana tende a compreender o trabalho domiciliar como um elemento complementar da grande indústria. Seu objetivo não é, de forma alguma, substituir o emprego formal típico, mas servir como uma alternativa barata em momentos de instabilidade de demanda:

“ Ao lado dos trabalhadores fabris, dos trabalhadores manufatureiros e dos artesãos, que concentra especialmente em grandes massas e comanda diretamente, o capital movimenta, por fios invisíveis, outro exército de trabalhadores domiciliares espalhados pelas grandes cidades e pela zona rural”. (MARX, 1988, p.69)

Um outro ponto importante discutido por MARX (1988) são as condições de exploração deste tipo de trabalho construído na retaguarda da grande indústria. Trabalhando exemplos como o das indústrias de rendas e de trançados de palha, o autor nos mostra uma série de características deste tipo particular de trabalho.

Uma primeira característica diz respeito à irregularidade inerente a esta indústria. Como grande parte das encomendas decorre, necessariamente, das flutuações de demanda é plausível dizer que a distribuição temporal do trabalho não obedece a uma uniformidade aparente. Aliás, a flexibilidade do tempo é, exatamente, um dos objetivos do capital na utilização deste tipo de mão-de-obra. Na medida em que estes trabalhadores levam partes do serviço para casa, há uma forte possibilidade de que os tempos de trabalho acabem por interferir nas horas de lazer deste indivíduo.

Há, também, uma flexibilização no uso dos espaços. Na medida em que as empresas subcontratam partes do processo produtivo para trabalhadores domiciliares, o espaço da casa, antes privado e relacionado à esfera da reprodução, passa a ser também direcionado para a esfera da produção. Nota-se, neste sentido, uma modificação no caráter próprio do universo familiar.

A dispersão geográfica do trabalho domiciliar traz como consequência, também, uma redução na capacidade de resistência deste trabalhador. A utilização de intermediários (parasitas apazes) e da criação de um universo de concorrência permanente entre pares faz com que a possibilidade de criação de um sujeito coletivo fique extremamente debilitada.

Uma outra característica do trabalho domiciliar moderno diz respeito à propriedade dos meios de produção. Como bem ressalta MARX (1988), este tipo de trabalhador não tem qualquer propriedade sobre os materiais que trabalha e, em alguns casos, até sobre as máquinas que utiliza:

“(...) As massas do material de trabalho, matéria-prima, produtos semi-acabados, etc., são fornecidos pela grande indústria”. (MARX, 1988, p.76)

4.2.3. O TRABALHO DOMICILIAR NOS PRIMEIROS ANOS DO SÉCULO XX

De acordo com TOMEI (1999), as primeiras críticas e movimentos sociais contra o trabalho domiciliar começaram a surgir a partir de fins do século XIX. Embora houvesse um clima de insatisfação social em relação às condições deste tipo de trabalho, alguns setores não propunham sua abolição, mas sim um melhoramento das condições nas quais ele era executado. Grande parte da explicação para este fato estava relacionada com a idéia de que manter a mulher trabalhadora no âmbito da casa serviria como um fator de integração e consolidação da família. Ao final, o que acabou prevalecendo foi a posição sindical que solicitava a erradicação deste tipo de ocupação, pois argumentava-se que, além de subtrair as mulheres de suas tarefas domésticas e responsabilidades familiares, este tipo de trabalho reduzia as oportunidades de emprego na fábrica para os homens. Além disso, a existência do trabalho domiciliar fazia com que o poder de negociação dos operários ficasse extremamente debilitado em questões como melhoria de condições nas fábricas e aumentos salariais. Corroborando com tal perspectiva ABREU (1986, p.59) nos mostra que:

“(...) a preocupação das organizações sindicais, formadas essencialmente pelos setores modernos do proletariado, era com o rebaixamento geral dos salários que a concorrência do trabalho a domicílio permitia, propondo e lutando, em conseqüência, pela sua extinção pura e simples”.

É interessante ressaltar, conforme nos mostra TOMEI (1999), que esta postura pela extinção do trabalho domiciliar acabou se espalhando por organismos internacionais. A própria OIT, na Conferência de Havana (Cuba) dos anos vinte, condenou esta forma de trabalho e incitou seus Estados-membros a promover sua eliminação. De conformidade com esta orientação, a OIT adotou convênios sobre salário mínimo, limitação da jornada e do trabalho noturno, reforçando a invisibilidade do trabalho domiciliar no mundo.

ABREU (1986, 59) nos mostra, no entanto, que mais do que qualquer intervenção direta do governo ou de organizações sindicais, “(...) *o enfraquecimento do trabalho a domicílio resultou das mudanças no sistema produtivo*”. Tal perspectiva fez com que, logo após a Primeira Guerra Mundial, o trabalho a domicílio estivesse restrito a apenas alguns setores específicos da economia. Ao mesmo tempo, o trabalho domiciliar deixou de fazer parte do universo de interesses dos observadores sociais, sendo relegado ao cotidiano invisível das donas de casa.

4.2.4. O TRABALHO DOMICILIAR NO FINAL DO SÉCULO XX

Considerado até a alguns anos atrás como um modo de produção ineficiente e obsoleto e, por conseqüência, destinado a desaparecer, o trabalho domiciliar voltou a adquirir, na atualidade, uma nova importância. Isto se deve, fundamentalmente, aos fenômenos da revolução tecnológica e da mundialização da economia. Em vista de tais fatores, as organizações se vêem obrigadas a flexibilizar as formas tradicionais de organização da produção e do trabalho, com o objetivo de atingir uma maior eficiência. Cumpre dizer que as novas formas de organização do trabalho deixam de centrar-se em tarefas estritamente definidas e compartimentalizadas para privilegiar a polivalência e a interdependência ocupacional. Outro aspecto fundamental da produção flexível, que se contrapõe à produção em massa, é a atenção outorgada à qualidade dos produtos e à capacidade de atender necessidades específicas dos clientes. Isto exige das empresas a

necessidade de se adaptar às flutuações do mercado por meio da externalização de partes do processo produtivo para empresas menores e trabalhadores individuais.

*“(...) Fruto da crescente flexibilização do processo produtivo diante de um mercado diversificado, sazonal e em crise permanente, a utilização do trabalho a domicílio pelas empresas flutua de acordo com as necessidades de restringir custos, manter os exíguos prazos de entrega ou, ao contrário, reduzir a produção em momentos de crise.”
(ABREU & SORJ, 1993, p.45)*

O recurso à subcontratação avança tanto entre países como nas economias nacionais. Em alguns países, o crescimento espetacular de empresas de pequeno e médio porte é atribuído à prática difusa da subcontratação. Estes estabelecimentos podem, também, por razões de competição, transferir algumas de suas operações para unidades produtivas menores e de caráter informal que, por sua vez, podem recorrer à utilização do trabalho domiciliar. É importante ressaltar que o fenômeno da subcontratação tem contribuído, fundamentalmente, para uma redefinição das fronteiras e da relação entre economia formal e informal. Nas palavras de LAVINAS et alli (2000,p.03), *“(...) a flexibilização nos países industrializados tem questionado a clareza com que se costumava distinguir o setor formal do informal”* e que a combinação destas duas modalidades de trabalho em um mesmo processo produtivo – tônica dos estudos latino-americanos sobre mercado de trabalho nas décadas de 70 e 80 – começa a ser identificada e analisada por autores europeus no contexto dos países de alta renda. Segundo JELIN, MERCADO & WYCZYKIER(1998), esta nova realidade do mundo do trabalho nas regiões desenvolvidas tem atualizado e renovado consideravelmente os debates sobre a definição mesma do que seja trabalho a domicílio.

“(...) Os novos desenvolvimentos do sistema produtivo, que levam a uma maior flexibilização na utilização da força de trabalho, contribuíram para renovar os interesses social, político e acadêmico, embora

continuem, ainda, muito tímidos.” (ABREU & SORJ, 1993, p.13)

No próximo capítulo será feita uma comparação entre o universo da casa e da fábrica, tendo por base um conjunto de variáveis relacionados ao perfil da mão-de-obra (gênero, idade, escolaridade, local de origem, experiência profissional), ao processo de trabalho, as práticas de recursos humanos e a ação política.

CAPÍTULO V: PERFIL DO TRABALHO EM NOVA SERRANA

O objetivo fundamental deste capítulo é efetuar uma análise comparativa do trabalho executado em dois universos distintos (fábrica e casa), tendo por base algumas variáveis relacionadas ao processo de trabalho, à política de Recursos Humanos, ao perfil do trabalhador, bem como suas práticas de ação política.

Na primeira seção deste capítulo será analisado o processo de fabricação do calçado na cidade de Nova Serrana. Tendo por base a literatura pesquisada, serão mostradas as diversas etapas do processo produtivo do calçado, bem como sua localização em termos espaciais. É importante notar que, conforme foi observado na pesquisa, as diversas fases de fabricação encontram-se descentralizadas em diferentes atores produtivos. Como exemplo desta afirmativa pode-se citar o exemplo das etapas de modelagem e costura. Embora sejam etapas de um mesmo processo produtivo, elas se encontram em espaços completamente distintos. A primeira localiza-se, fundamentalmente, no âmbito do Centro de Desenvolvimento Empresarial (CDE), enquanto a segunda está inserida, quase sempre, no universo da casa.

A segunda seção terá como objetivo principal apresentar, de forma comparativa, as políticas de recursos humanos praticadas pelas empresas. Neste tópico serão trabalhados aspectos como: recrutamento/seleção, treinamento, remuneração, bem como a questão do vínculo de trabalho.

A terceira seção irá trabalhar, ainda de forma comparativa, o perfil dos trabalhadores inseridos no âmbito da casa em relação aos trabalhadores fabris. Neste tópico específico serão trabalhadas as questões de gênero, experiência profissional, idade, escolaridade, bem como o local de origem destes trabalhadores.

A quarta e última seção analisa, de forma comparativa (fábrica x casa), as formas de organização e ação política dos trabalhadores calçadistas de Nova Serrana. Tendo por base uma discussão teórica a respeito dos conceitos de espaço público e privado, bem como da idéia de ação política, a seção se propõe a elucidar a forma como os trabalhadores fabris e domiciliares atuam e se organizam politicamente. Mostra-se, também, a evolução e a conseqüente modificação, nas dimensões de espaço público e privado.

5.1. ORGANIZAÇÃO DO PROCESSO DE TRABALHO

5.1.1. MODELAGEM

Segundo CROCCO (2001, p.21), “(...) *na fase de modelagem, são definidos o design do calçado, bem como as especificações técnicas da forma (dimensão, material e custo), as ferramentas necessárias (navalhas, matrizes, etc.) e a preparação das máquinas*”. Pode-se dizer que esta fase do processo produtivo do calçado é, fundamentalmente, dividida em duas etapas principais: a modelagem do design e a modelagem técnica.

De acordo com FENSTERSEIFER & GOMES (1995, p.32), a modelagem do design “(...) *é responsável pela definição do design do calçado, ou seja, seu estilo, combinação de cores, detalhes, modelo do salto, etc.*”. Cumpre dizer que é nesta etapa específica da modelagem que os modelos dos diversos tipos de sapatos são criados. Dois fatores são indicativos de uma certa tendência, em Nova Serrana, acerca da terceirização deste tipo de serviço para outras empresas. Primeiramente, conversas exploratórias com gerentes de fábricas salientaram a adoção desta prática no universo das empresas. E, em última instância, a utilização esporádica deste tipo de serviço associada ao seu alto custo, poderia indicar uma maior viabilidade de terceirização desta atividade, pois retira do interior da fábrica os custos relacionados à sua manutenção.

A segunda etapa, ou seja, a modelagem técnica, “(...) *é responsável pela definição do projeto da fôrma, que especifica as dimensões do calçado, o material a ser utilizado e o custo*” (FENSTERSEIFER & GOMES, 1995, p.33). Além disto, nessa fase são definidos os padrões que serão utilizados na fabricação do calçado (desenho do cabedal, palmilha, solados, saltos e detalhes), bem como as ferramentas necessárias e a preparação de máquinas. No caso específico da realidade de Nova Serrana, o serviço de modelagem técnica é prestado pelo Centro de Desenvolvimento Empresarial – CDE e atende a uma média de 120 modelos/mês segundo dados fornecidos pelo gerente desta organização. Segundo a literatura sobre o fenômeno da “Terceira Itália”, esta concentração de parte ou de partes do processo produtivo em um único espaço organizacional seria um traço característico dos chamados Distritos Industriais.

“(...) O cara me faz o piloto e eu faço toda a escala e entrego tudo pronto. Vamos supor que ele faz numeração adulta. Ele me traz o no. 38 e eu faço modelagem de 33-43 para ele. Seria a modelagem técnica.” (Gerente CDE)

Uma das explicações para a concentração da fase de modelagem técnica no âmbito do Centro de Desenvolvimento Empresarial (CDE) é, exatamente, o alto custo da aquisição e da manutenção do equipamento. Tal perspectiva inviabiliza, sobremaneira, a integração vertical desta parte do processo produtivo pelas empresas calçadistas de Nova Serrana:

“(...) Esse equipamento é francês. Foi comprado em parceria com o SEBRAE. Custou 250.000 dólares e atende toda a indústria calçadista de Nova Serrana (...) “. (Gerente CDE)

“(...) eu trabalho com três funcionários. Esse equipamento quebrou uma placa e tive que importar da França por 15.000 dólares. A manutenção dele é muito cara”. (Gerente CDE)

Uma das principais inovações tecnológicas utilizada na área de modelagem é, exatamente, o sistema CAD. A utilização desses sistemas na etapa de modelagem ou “design” faz com que todas as informações sobre modelos e tamanhos sejam transferidas para a memória do computador. A partir disto, os “designers” podem trabalhar eventuais modificações no produto de uma forma mais econômica e, conseqüentemente, torná-lo mais competitivo. Um outro benefício importante advindo da utilização de sistemas CAD é a rápida resposta que os modelistas das fábricas podem dar a eventuais variações de moda, proporcionando ao setor um alto grau de flexibilidade no atendimento da demanda.

5.1.2. CORTE

Segundo FENSTERSEIFER & GOMES (1995, p.35), “(...) *nessa fase é cortada a matéria-prima que comporá o cabedal e o solado do calçado, conforme definido pela modelagem*”. O corte de matérias-primas sintéticas pode ser realizado manualmente, ou através de máquinas de controle numérico programadas para o melhor aproveitamento da matéria-prima, como é feito com chapas de aço na indústria metal-mecânica. O corte do couro pode ser realizado manualmente através de facas e moldes de cartolina reforçados por um filete de metal nas bordas, ou então, através de balancins, que são prensas hidráulicas com navalhas de fita de aço afixada ao cabeçote.

De acordo com a pesquisa efetuada na cidade de Nova Serrana, pôde-se observar que esta etapa específica do processo produtivo do calçado é, dificilmente, terceirizada pelos empresários locais. Pode-se dizer que há uma tendência no sentido de alocar o corte da matéria-prima dentro do âmbito da fábrica. Uma das explicações para tal realidade pode estar relacionada à necessidade de melhor controle sobre o desperdício de matérias-primas.

“(...) Quando o material chega, eu compro nylon, espuma, curvim, espuma. A primeira coisa vai para o corte, para o balancinho, a pessoa corta (...)” (Gerente)

“(...) Começa pelo corte. A gente utiliza o balancinho de corte (...)” (Gerente)

“(...)A matéria-prima vai para o corte que é no balancinho, onde se corta a matéria-prima. Uma pessoa só, operando, corta a matéria-prima (...)” (Gerente)

1.3. COSTURA

De acordo com PICCININI (1995), a atividade da costura é segmentada em várias subdivisões de acordo com as especialidades. Nas palavras de COSTA (1995), citado por GALVÃO (1999), nessa fase deve-se *“costurar forros, costurar os cabedais, unir forros aos cabedais; abrir costuras ou alisar; costurar adornos e acessórios; colocar rebites e ilhoses; refilar forro (recortar o excesso de forro nos cortes); costurar a gáspea dos sapatos tipo mocassim à mão ou à máquina (ponto seleiro)”*.

Nota-se que grande parte dos autores (PICCININI, 1995; FENSTERSEIFER & GOMES, 1995; RUAS, 1995; CROCCO, 2001) tende a eleger, preferencialmente, esta etapa do processo produtivo como locus principal do trabalho domiciliar. Segundo RUAS (1985, p.40),

“(...) as atividades dos ateliers domiciliares concentram-se especialmente nas tarefas de costura (...) Para algumas empresas, o recurso a esse tipo de serviço externo atinge uma participação de até 80 % do total das operações de costura de um produto determinado”.

Ao analisar a realidade do trabalho domiciliar de Nova Serrana, observa-se que as atividades desempenhadas no âmbito da casa inserem-se dentro da etapa da costura. Pode-se dizer que as principais atividades encontradas na cidade são, exatamente, o pesponto, o ensacamento, a costura a mão e o bordado.

“(...) O que eu abri mão foi o pesponto que eu terceirizei. É muito complicado o bom pesponto na cidade (...)” (Gerente)

“(...) Aqui em Nova Serrana o que eles terceirizam muito é o pesponto. Temos as bancas de pesponto e bordado. Estão surgindo outras coisas na parte de sola mas é pouco. Com mais frequência mesmo é o pesponto e o bordado” (Gerente)

“(...) levo para o bordado para bordar os nomes nas peças e depois vou direto para a banca de pesponto, onde é a costura. Depois vai para a pessoa que presta serviço para furar meus cortes e ensacar e colocar a palmilha embaixo (...)” (Gerente)

“(...) Já vem pra gente perfurado o couro. A gente passa a linha com agulha, enfia a linha na agulha e vai. Isso aqui é um ponto que eu chamo chuliar, vai chuliando e fazendo o formato do sapato, na mão, manual mesmo. Nesse trabalho meu não existe máquina. É a mão mesmo. Usa a linha e a agulha, só isso” (Trabalhadora Domiciliar)

“(...) É uma preparação para...que a pessoa ponha a sola no tênis, é ele que vai modelar o tênis. É uma espécie de modelagem, não tem jeito de por a fôrma sem o ensacamento.” (Trabalhadora Domiciliar)

“(...) Isso, o corte que é o tênis pronto, você costura a palmilha no corte. Isso é ensacar. Você tem o corte que é a parte de cima pronto. Você costura ao redor dele um cordão. Quando o pessoal vai solar, o solador puxa o cordão e junta e faz o formato do tênis. O pesponto é a costura, costurar as peças uma na outra, até formar o tênis.” (Trabalhador Domiciliar)

De acordo com FENSTERSEIFER & GOMES (1995) um dos motivos principais para o processo de terceirização da costura é, exatamente, a necessidade da empresa se adaptar a demandas sazonais sem, necessariamente, aumentar seu quadro de funcionários. ABREU & SORJ (1993) argumentam que tal perspectiva está inserida na idéia de subcontratação por capacidade proposta por Watanabe¹⁶. De acordo com esta perspectiva, as empresas contratariam serviços de terceiros em momentos onde houvesse incapacidade de atender a determinada demanda.

Ao observar a realidade das empresas de Nova Serrana, nota-se que grande parte dos discursos apresentados pelos empresários da cidade caminha no sentido da subcontratação por capacidade.

“(...) a demanda em janeiro, fevereiro e março é bem menor que a do final do ano. A gente não tem condições de manter aquele certo patamar que é de julho pra frente. Aqui eu faço os contratos de experiência para outubro, novembro e dezembro, 90 dias. Quando termina os contratos, você não readmite. Não renovo o contrato. Só fico com aqueles funcionários que têm mais tempo, estão mais adaptados, os cargos de confiança. Quando chega maio, eu começo de novo o processo de admissão até formar uma equipe em julho, para fazer a alta produção que é em outubro, novembro e dezembro”(Gerente)

“(...) se tiver que aumentar a produção vou buscar fora, é o que está acontecendo, mas isso pra mim acontece mais no 2º semestre, nos últimos meses do ano. Só mesmo porque eu não tenho condições de aumentar a minha produção e nessa época eu preciso fazer. Então não é que eu faço isso o ano inteiro. Eu procuro durante o ano trabalhar só dentro da empresa “(Gerente)

¹⁶ Esse autor distingue dois tipos de subcontratação industrial: uma orientada para a capacidade – as empresas envolvidas realizam o mesmo produto e são mutuamente competitivas por natureza; e a outra voltada para a especialização – pressupõe uma diversificação no processo produtivo e/ou no produto, o que pode contribuir para um aumento significativo da eficiência industrial.

Outro motivo destacado por alguns gerentes de fábrica na opção pelo trabalho domiciliar não diz respeito somente ao incremento na capacidade produtiva, mas também a busca por uma mão-de-obra mais voltada para a realização de tarefas específicas (pesponto, passar cordão, ensacar, etc.):

“(...) Por não conseguir fazer o meu produto de boa qualidade dentro da fábrica”. (Gerente)

“(...) Ela é mais competente do que eu. Ela está no ramo dela. Ela mexe com o que sabe fazer”. (Gerente)

“(...) O pesponto é a área mais difícil dentro da fábrica, exige uma mão-de-obra mais especializada”. (Gerente)

Nos dois motivos salientados acima, está implícita a idéia de redução de custos, uma vez que, tais estratégias evitam a manutenção de um quadro permanente de trabalhadores no interior das fábricas. Dessa forma, não estariam a cargo da empresa um conjunto de gastos tais como: custos de seleção/recrutamento, treinamento de mão-de-obra, energia, compra e manutenção de equipamentos, bem como encargos trabalhistas advindos do vínculo formal de trabalho. Fica claro, nesta perspectiva, que a empresa transfere para o próprio trabalhador responsabilidades e atribuições que anteriormente estavam sob seu encargo. Cumpre salientar que tal perspectiva não está restrita à realidade do trabalho terceirizado de Nova Serrana, mas pode ser destacado como um traço inerente de processos de subcontratação.

Embora a costura possa ser uma função que predomina no universo do trabalho domiciliar, é importante salientar que ela não está ausente, de modo algum, do ambiente das fábricas. Pode-se verificar, pelo conteúdo de algumas entrevistas, que algumas empresas optam por manter as atividades de pesponto (tipo de costura) dentro de suas instalações.

“(...) Eu particularmente não gosto muito de pesponto em banca. A gente fala que transfere esses problemas pra eles, mas na realidade eu não acho que seja não. Por que se sai uma remessa inteira com problema lá, vem estourar é na sua mão mesmo. E o pior de tudo é que você só vai ver depois de tudo pronto. Se está dentro da fábrica você tem oportunidade de captar esses defeitos antes, corrigir antes de ficar pronto”. (Gerente)

5.1.4. SOLADOS

Segundo PICCININI (1995, p.120), nesta etapa específica do processo produtivo *“(...) se realiza a fabricação de solas, de saltos, e de todas as peças complementares do calçado”*. É nesta fase da fabricação que serão produzidos ou comprados os diversos itens que compõem a parte inferior do calçado e que, posteriormente, serão “colados” ao cabedal. De acordo com FENSTERSEIFER & GOMES (1995, p.37),

“(...) boa parte das empresas prefere comprar fora (outsourcing) os solados e as palmilhas para economizar investimentos em capital, uma vez que esses componentes não são considerados estratégicos, ou seja, determinantes da qualidade visual do calçado”.

Uma tendência importante nesta etapa da produção, e que também pode ser observada na realidade de Nova Serrana, é a ampla utilização de materiais sintéticos como: poliuretano, borrachas EVA, SBR e TR, e resinas ABS e acrílicas. Conforme FENSTERSEIFER & GOMES (1995, p. 37), estes materiais oferecem *“(...) melhores características de resistência, durabilidade, segurança, estética e leveza”*.

Ao analisar a realidade da cidade de Nova Serrana, observa-se que esta parte específica do processo produtivo do calçado costuma ser realizada por empresas subcontratadas. É

importante ressaltar que a empresa contratante se responsabiliza pela compra da matéria-prima (principalmente o PVC e o TR) que será injetada pela empresa contratada produtora do solado.

A explicação para a adoção de tal estratégia poderia ser encontrada no fato de haver uma grande variação nas matérias-primas adotadas na confecção do solado, o que inviabilizaria a manutenção em estoque de uma diversidade daquelas para atender demandas específicas.

“(...) Não, não tem o solado. A gente compra, o pvc e o TR granulado é feito aqui mesmo, você só paga mão-de-obra para terceirizar. Hoje, o solado a gente não precisa comprar ele fora.” (Gerente)

“(...) Não tem o maquinário disponível pra poder fazer o solado não. Eu pago terceirização.”(Gerente)

“(...) Mando injetar e a sola vem pronta (...)” (Gerente)

“(...) a matéria bruta não é feita aqui dentro da cidade. Quando eu falo matéria-prima seria o PVC, o TR que são componentes básicos pra gente fazer o solado, a gente compra o produto e manufatura dentro da cidade, tem a tecnologia das formas, das injetoras aqui dentro. No caso do Curvim também ninguém faz Curvim .” (Gerente)

“(...) tem o processo que eu já mandei o material o TR e PVC para fazer o solado. As pessoas que prestam o serviço para mim também me entregam o solado“.
(Gerente)

5.1.5. MONTAGEM

Segundo CROCCO (2001, p23), *“(...) depois de cortada a parte superior, segundo um modelo (geralmente uma matriz), o calçado é levado à montagem onde são colocados o*

forro, biqueiras, contrafortes, cordões etc., utilizando-se a costura, amarração e adesivos. Faz-se então o encaixe dessa parte superior com a entressola, seguindo-se a operação de colocação da sola externa e outros elementos, como o salto (se necessário), viras, etc.”. É nesta etapa do processo produtivo que as partes superiores (cabedal) e inferiores (solados, palmilhas, saltos) do calçado são coladas. Por se tratar de uma fase extremamente importante na confecção do calçado, a grande maioria das empresas tende a conservar esta etapa do processo produtivo dentro do universo da fábrica.

“(…) vai para a parte de preparo de colagem do solado, vão alogonar a sola, passar a cola, preparar o solado. Enquanto isso, outro já está preparando os cortes, riscando, passando a cola também. Aí vai para a estufa para a reativação da cola PVC que a gente usa. Da estufa vai para a sorveteira, que prensa para dar colagem “. (Gerente)

“(…) vai para a montagem, coloca-se na forma, aquece passa-se cola, une a sola no cabedal. Depois de estar na forma, passa cola também, tira-se da forma”. (Gerente)

5.1.6. ACABAMENTO

Segundo FENSTERSEIFER & GOMES (1995, p.38), depois da fase de montagem “(…) realiza-se as operações de acabamento necessárias no calçado (*frisar, lixar, pintar, secar*), *retira-se a fôrma do calçado, faz-se a inspeção final e embala-se o calçado*”. A fase de acabamento corresponde, por assim dizer, à última etapa do processo produtivo do calçado. Geralmente, esta fase da fabricação encontra-se integrada dentro do âmbito da fábrica.

“(…) faz o acabamento, coloca a palmilha, coloca o cordão e pode embalar. Faz a separação dos pedidos até

o faturamento. O pedido volta para o escritório que faz o faturamento e já está pronto para ser despachado”.
(Gerente)

“(…) É, o tênis já pronto você vai limpar ele tirar as linhas ver se tá tudo ok para poder colocar na caixa. Só.”
(Trabalhador Fabril)

5.2. PRÁTICAS DE RECURSOS HUMANOS

5.2.1. RECRUTAMENTO/SELEÇÃO

Apesar de grande parte das empresas utilizar, na atualidade, de processos formalizados de recrutamento e seleção, a realidade do trabalho industrial domiciliar parece apontar em um sentido oposto. Segundo TOMEI (1999, p.28):

“(…) los contactos y relaciones personales y familiares parecieran ser, sobre todo para las actividades que no exigen habilidades o conocimientos específicos, requisitos esenciales para poder conseguir un empleo bajo la modalidad de trabajo a domicilio”.

Em uma perspectiva semelhante, JELIN, MERCADO & WYCZYKIER (1998, p.20) nos mostram, ao estudar a realidade do trabalho domiciliar na Argentina, que:

“(…) los trabajadores a domicilio pueden obtener información sobre la oferta de empleos através de canales informales, como las recomendaciones personales, y más formales, como los avisos que se publican en periódicos y revistas. En realidad, el primer canal, los contactos personales, aparecen mencionados permanentemente en las entrevistas”

Há, por assim dizer, uma predominância na utilização de canais informais quando o objetivo é a procura de trabalhadores domiciliares por parte das empresas. Grande parte destes trabalhadores atua, ainda, como disseminadores destas ofertas de emprego entre amigos, vizinhos e parentes. Cria-se assim, nas palavras de MATOS (1993, p.67), “(...) *uma intensa e articulada rede de recrutamento mediante laços de parentesco (...) e vizinhança*”. Observando a realidade do trabalho domiciliar em Nova Serrana, pode-se ver uma perspectiva semelhante. Na fala dos entrevistados percebe-se a utilização da prática da indicação de parentes, amigos ou vizinhos, como o fator fundamental no seu acesso ao trabalho:

“(...) Não foi diretamente, nem indiretamente. Foi assim, a menina que me ensinou já trabalhava para essa fábrica e através dela que fiquei conhecendo o pessoal dessa fábrica e foi através dessa menina que me arrumou esses 10 pares que eu comecei.” (Trabalhadora Domiciliar)

“(...) O primeiro, que tem 6 anos, eu costurava pra irmão dele. Ela o trouxe e comecei a fazer para ele. Esse outro aqui (sapato) foi uma colega que me indicou. A gente fez o teste e passou.” (Trabalhadora Domiciliar)

“(...) Eles foram lá na Fátima. Aí ela falou: vai ali na Maria que ela é uma costureira muito boa e tá precisando, então vai lá que ela costura procês. Eles passaram aqui e falaram comigo se eu queria costurar. Quero se for um sapato que eu sei costurar. Na mesma hora, eles já mandaram a remessa pra mim e eu já comecei”. (Trabalhadora Domiciliar)

“(...) O contato é até mais amigável. A maioria das pessoas já conhecia. É até mais fácil. Evita muita burocracia. Não precisa de documento para eles assinarem. Ainda existe assim, a palavra.” (Trabalhadora Domiciliar)

“(...) Na época, quase ninguém fazia mesmo. Minha madrinha que mora de frente passou uns cortes pra mim. Apareceu um rapaz ali que trouxe pra mim”. (Trabalhador Domiciliar)

“(...) Uma pessoa conhece e manda pra outra. É propaganda da boca mesmo.” (Trabalhador Domiciliar)

A realidade das indicações de amigos, parentes ou vizinhos não parece estar, no entanto, restrita ao âmbito do trabalho domiciliar. Ele faz parte, também, da lógica de preenchimento de vagas no interior de fábricas do setor calçadista de Nova Serrana. Algumas falas de gerentes e trabalhadores podem ser levantadas como elemento comprobatório desta realidade.

“(...) Já fiz placa. Já recrutei através de rádio. Mas os que estão aqui foi um dos meus funcionários que me indicou. Um indicou o outro.” (Gerente)

“(...) A maioria sempre dá indicação de alguém daqui. Eu até prefiro. Talvez é alguém que já conhece. Melhor do que eu colocar um cartaz aqui e vir uma pessoa que eu não conheço.”(Gerente)

“(...) Eu estava à toa e o encarregado geral da fábrica, que é o que administra a fábrica, chegou pra mim no clube do SESI, me falou “você não está trabalhando não? Não. Vou arrumar um serviço pra você lá.” E ele arrumou e estou lá até hoje, através do conhecimento que eu tenho com ele.” (Trabalhador Fabril)

“(...) Aqui na cidade, quando você é conhecido; sabem que você é cortador; sabem que está desempregado; então chamam. Aí eu fui trabalhar através de um colega.” (Trabalhador Fabril)

“(...) Nessa primeira empresa que eu trabalhei foi a esposa do meu padrinho que me colocou lá dentro. Ela já trabalhava nessa empresa. Eu estava mudando pra cá nessa época e surgiu a oportunidade. Na Santa Cruz foi um primo que me indicou. Estavam precisando de alguém para trabalhar “. (Trabalhador Fabril)

“(...)Eles vêm a placa e falam “Você está precisando? Tô, eu tenho um amigo que está precisando trabalhar”. Vem experimenta e se der certo e souber o serviço, fica.” (Trabalhador Fabril)

Outra estratégia utilizada pelas empresas na contratação de pessoal consiste na colocação de avisos de oportunidade de emprego nas portas das fábricas, anúncios em rádios locais e na criação de cadastros de trabalhadores. É interessante notar que existe uma íntima relação entre o universo da contratação e a sazonalidade da produção de calçados na cidade. Neste sentido, grande parte das contratações é feita somente no final do ano, onde a maioria das encomendas está localizada. Esta realidade é, sem sombra de dúvida, um elemento que contribui, sensivelmente, para a precariedade deste tipo de trabalho.

“(...) Durante o ano, a gente faz as fichas. O pessoal passa na porta e a gente faz as fichas. Pede as empresas que já trabalhou para tirar referência. Dá preferência para os contratos de outubro, novembro e dezembro de 90 dias, que você já conhece a pessoa e ela já sabe o sistema da empresa”. (Gerente)

“(...) Ponho uma placa lá fora, precisa-se de cortador, precisa-se de ajudante, precisa-se de pespontadeira.” (Gerente)

Um outro ponto importante a ser trabalhado é a inexistência de testes mais elaborados na seleção de mão-de-obra tanto domiciliar quanto fabril. Nas duas realidades estudadas, os testes para a admissão de trabalhadores são feitos no universo da própria prática profissional:

“(...) Sempre tem. Eles trazem uma remessa de 5 a 6 pares para ver como é o seu trabalho. Eles não podem tirar o serviço de algum lugar, onde eles têm serviço há

algum tempo, para passar para uma prestação de serviço sem saber se aquele tipo de serviço é o que ele precisa.”
(Trabalhadora Domiciliar)

“(…) Eles trazem um ou dois ou cinco pares. Eu pesponto. Se eles gostarem eles trazem remessa. Se não eles despistam e não voltam mais. É assim.”
(Trabalhadora Domiciliar)

“(…) A prova dele é assim. O encarregado que entra pra trabalhar nesse setor, eles vão ver é o trabalho. Depois que eu saí mesmo entrou 2 ou 3 encarregados. Entra e não consegue deixar o serviço em ordem. Aí então eles vão trocando até acertar, na prática.” (Trabalhador Fabril)

“(…) É um dia. Se é mole ou não. Se faz o serviço direito. Se tem preguiça ou não. Se fica enrolando não compensa.” (Gerente)

“(…) A gente coloca a pessoa para trabalhar. Deixa uma ou duas horas em cada setor. Tem um que orienta e segue e, no final do teste, eles nos indicam se é bom. Serve para ocupar a vaga ou não. Apesar de achar esse tempo curto para testar alguém, a pessoa chega aqui e fica totalmente desnorteada se não conhece nada. Mas o sistema que todos adotam é esse. Faz um teste de uma duas horas por aí.” (Gerente)

Alguns pontos podem ser destacados no que se refere ao recrutamento e seleção dos trabalhadores domiciliares e fabris de Nova Serrana. Primeiramente, percebe-se que algumas características das atividades desempenhadas pelos trabalhadores (específicas mas pouco especializadas), bem como uma grande oferta de mão-de-obra - uma vez que a cidade de Nova Serrana tem como principal pólo empregador as indústrias de calçado – facilita o recrutamento de trabalhadores que, de alguma forma, já trabalharam ou trabalham. Tal realidade possibilita inferir a predominância de utilização de canais informais de recrutamento e seleção em detrimento de instrumentos mais formais. Estes últimos são utilizados apenas em situações de carência de mão-de-obra ou quando da

necessidade de recrutamento de trabalhadores para a realização de tarefas mais específicas.

“(...) põe uma placa aqui fora, quando a gente está precisando. Pelo rádio usamos quando há carência maior de mão de obra em um ou outro setor”. (Gerente)

Pode-se perceber que a indicação de parentes e amigos pode levar ao estabelecimento de vínculos mais estreitos na relação patrão/empregado (fábrica) ou na relação contratante/contratado (trabalho domiciliar). A personalização das formas de contratação tem como uma de suas consequências a redução do grau de conflito no âmbito na relação capital/trabalho.

5.2.2. REMUNERAÇÃO

Uma das principais características definidoras do trabalho domiciliar no mundo é, sem sombra de dúvida, a remuneração por peça. Segundo a grande maioria dos autores (TOMEI, 1999; ABREU, 1986; ABREU & SORJ, 1993), há uma tendência no sentido de que o trabalho desempenhado por estes indivíduos seja remunerado de acordo com aquilo que foi produzido. De acordo com TOMEI (1999, p.39),

“(...) el sector manufacturero y de la confección, la forma de pago más generalizada es por pieza o a destajo y contra entrega. Las remuneraciones están directamente relacionadas a las destrezas del trabajador, a su rendimiento (volúmenes producidos), al tipo de prenda, y al tipo de empleador”.

Ao analisar a realidade de Nova Serrana, observa-se que a totalidade dos trabalhadores domiciliares entrevistados relatou a remuneração por peça como um elemento

fundamental. Verifica-se que, em Nova Serrana, não existe qualquer tipo de remuneração fixa na qual os trabalhadores podem se apoiar em caso de não haver encomendas por parte das empresas.

“(...) Nada. Vai da produção. Se fizer 20 pares, vai receber 20 pares. Se ficar uma semana sem fazer pedido, é uma semana sem receber.” (Trabalhadora Domiciliar)

“(...) Não. Depende da produção. Se você não produzir nada, não tem nada. Tudo depende da minha produção. Por exemplo, todo dia traz 30 pares pra mim, se trouxer 10 pares é só aqueles 10.” (Trabalhadora Domiciliar)

“(...) É só o que faz. Você tem que costurar pra ganhar. É ruim, mas como diz, se você não trabalhar não ganha.” (Trabalhadora Domiciliar)

“(...) É de acordo com a produção. Se a pessoa não trazer e eu não fazer eu não recebo. É de acordo com a quantidade que vem.” (Trabalhadora Domiciliar)

“(...) Não. Se não fizer nada, não recebe nada.” (Trabalhadora Domiciliar)

Em relação ao valor por peça pago aos trabalhadores domiciliares, uma importante ressalva deve ser feita. Embora o valor da remuneração esteja relacionado à quantidade de produção efetuada pelo trabalhador, o patamar no qual ela está inserida depende, fundamentalmente, do tipo de calçado que está sendo produzido.

“(...) Varia. Sandália tem um preço, o tênis tem outro. O tênis se for de uma marca melhor é um preço, se for sem marca e mais barato. Se for uma chuteira o preço é outro.” (Trabalhadora Domiciliar)

“(...) Vareia muito. Depende do tipo de sapato. Cada sapato é um preço.” (Trabalhadora Domiciliar)

A negociação em torno do valor pago por peça, bem como sua quantidade não é objeto de discussão por parte dos trabalhadores domiciliares, ou seja, o espaço de negociação dos valores e das quantidades produzidas é extremamente limitado. Pode-se constatar que a realidade de Nova Serrana vai ao encontro do estudo de ABREU (1986, p.) sobre as costureiras externas no Rio de Janeiro, onde ela destaca: *“uma afirmação constante foi de que nem o preço por peça nem a quantidade oferecida eram objeto de negociação.”*

“(…) Ele põe o preço. Eu pago tanto. É 0,45. E vai mandando pra gente. Vai colocando as notinhas, guardando os vales. Depois eles fazem o acerto e, no fim da quinzena, paga a gente.” (Trabalhadora Domiciliar)

Várias hipóteses podem ser levantadas para explicar a falta do poder de barganha dos trabalhadores domiciliares de Nova Serrana. Primeiramente, o exercício clandestino da atividade pode estar levando os trabalhadores a se submeterem à imposição do valor oferecido pelos contratantes. Outro fator explicativo poderia estar fundamentado na ausência de canais institucionais de representação (sindicato, associações) que funcionariam como mediadores na relação capital/trabalho. Como a negociação é feita individualmente (empresa/trabalhador domiciliar) existe pouca margem de negociação, ao contrário do que ocorre na negociação coletiva via sindicato. Uma das possíveis formas de resistência individualizada adotada pelos trabalhadores domiciliares de Nova Serrana pode ser encontrada no relato de um deles. No processo de negociação, o trabalhador exige da empresa, como garantia para a contraprestação do serviço, a máquina que ele utilizará na realização do trabalho.

“(…) A gente costura e ele paga a gente por par. Ele traz a máquina dele pra gente. Se ele não pagar a gente segura a máquina. Então quando ele pára o serviço ou já juntou uma quantia que ele está te devendo, você fala - não vou

costurar mais não, não estou recebendo - ele fala: - Então vou buscar a máquina que arrumei outra - e a gente fala: - Só tira ela quando você me pagar senão ela vai ficar na conta do que me deve. Mesmo que ela não tenha o valor daquilo, ou passe, é para segurança.”
(Trabalhadora Domiciliar)

Do mesmo modo, a grande oferta de mão-de-obra faz com que os trabalhadores domiciliares concorram entre si, possibilitando, aos patrões, uma ampla margem de manobra na contratação de serviços pelo menor preço. Tal fato acirra a concorrência no universo do trabalho, levando os trabalhadores a pautarem suas ações no cálculo individual e racional.

“(...) Eu sou uma empregada isolada de tudo, de todos. Se uníssemos e colocássemos um preço só, eles seriam obrigados a pagar o que a gente pediu. Mas como não é assim, eles exploram da gente.” (Trabalhadora Domiciliar)

Em uma situação completamente distinta, os trabalhadores fabris, raramente, apontam o pagamento por peça como um elemento componente de sua remuneração. Quase sempre a menção ao salário está relacionada ao desempenho dentro de um determinado cargo. Existe, portanto, o salário do cortador, da pespontadeira, os quais são fixos.

“(...) O salário de cortador está na base de 450 reais. Trabalhando igual eu trabalhava, em três fábricas, dá até mais 600 e pouco sem carteira assinada. Agora, com carteira assinada, é 450 a faixa.” (Trabalhador Fabril)

“(...) Tirando o encarregado, que é um funcionário que ganha mais, eu acho...gira em torno de 200 a 600 reais por aí. Dependendo do que a pessoa faz dentro da fábrica, a mão-de-obra mais cara que a gente tem é o pesponto mesmo.” (Gerente)

“(...) Tirando o gerente que ganha mais, nós temos hoje o cortador que é um dos maiores salários daqui. Temos o montador e a pespontadeira de nível A que são os maiores. Um ajudante de montador, fazendo esse trabalho de montar caixa - trabalho mais simples de pouca responsabilidade, às vezes de aparar linha, passar cola – ganha em torno de 280-320. Hoje, o menor salário que eu tenho aqui é 280 reais.” (Gerente)

Há uma convergência entre a realidade do trabalho domiciliar e a do trabalho fabril, em relação à periodicidade do pagamento efetuado,. Na maioria das entrevistas realizadas, destacou-se o pagamento quinzenal como a forma mais usual de remuneração. Na perspectiva do trabalho fabril em particular, apesar de formalmente o trabalho ser creditado mensalmente, existe a prática de adiantamento quinzenal de parte do salário.

“(...) De quinze em quinze dias. Se tiver serviço todos os dias, soma os pares que você fez e paga. Não tem uma remessa específica. Então você anota todo dia que vai entregar os cortes, manda ele assinar a notinha, arruma os valinhos e recebe de quinze em quinze dias. Se der uma zebra você espera um mês. Aqui é mais ou menos assim. É igual nas fábricas. É de 15 em 15 dias.” (Trabalhadora Domiciliar)

“(...) É quinzenalmente. Dia 30, no caso, é o acerto final de mês. E dia 15, geralmente quem não falta, tem o vale no dia 15.” (Trabalhador Fabril)

“(...) A maioria é quinzenal. É um pagamento oficialmente mensal, mas tem um adiantamento ou no 5º dia do mês ou no dia 20º dia. A gente usa 2 sistemas de pagamento. Ou no fim do mês 31 ou no 5º dia útil e aí no dia 15 ou 20 tem um adiantamento.” (Trabalhador Fabril)

“(...) A folha de pagamento sai mensal. Só que a gente faz o pagamento de um vale no meio da quinzena. A gente paga mais ou menos a metade do salário e fecha no dia cinco, que fecha no dia 1º ao dia 30 do mês. Quer dizer,

na folha é mensal, mas a gente faz um vale toda quinzena.” (Gerente)

Em relação ao local do pagamento do salário, há uma forte ligação entre o espaço da produção e o espaço da remuneração, ou seja, a grande maioria dos trabalhadores domiciliares recebe seu pagamento dentro do âmbito de suas próprias casas, não tendo que se deslocar até a fábrica. Cumpre ressaltar que este fator, aliado a outros que serão discutidos ao longo do texto, contribui no isolamento deste indivíduo em relação ao coletivo dos trabalhadores.

“(…) Eles entregam na minha casa mesmo. Da mesma forma que eles trazem o sapato, eles trazem o pagamento. Já vêm com os pares todos contadinhos. Eles anotam tudo. Eles são muito organizados nesse sentido de receber. Eu não saio da minha casa. Eu recebo tudo pela minha casa. Igualzinho eu recebo o sapato eu recebo o pagamento.” (Trabalhadora Domiciliar)

“(…) Em casa mesmo. Eles vem e trazem o dinheiro pra gente em casa mesmo. Não precisa nem a gente ligar para dizer que quer o acerto. Ele vem e acerta.” (Trabalhador Domiciliar)

A grande maioria dos benefícios sociais oferecidos pelas fábricas locais aos seus empregados encontra-se indisponível para o conjunto dos trabalhadores domiciliares como pode ser observado pela pesquisa. Confrontados com perguntas acerca do oferecimento de benefícios como FGTS e férias, por parte das empresas contratantes, a maioria dos trabalhadores domiciliares pesquisados afirmou que somente o décimo terceiro salário era pago por poucos empresários.

“(…) No final do ano tem um acertozinho 13°. No 1° ano meu, que eu tinha só 1 ano, o meu acerto foi de 90 reais. Agora, que já fez dois anos, aumentou e passou pra 180.

“Talvez esse ano seja mais um pouco” (Trabalhadora Domiciliar)

“(…) Não. A gente trabalha há seis anos e sempre no fim do ano ele paga o 13º porque ele quer. Não existe obrigação. Não existe nada. Quando agente começou, não existia 13º, não existia nada. Ela teve e disse que ela não tinha direito e esse ano até brincou com ela, que isso era uns biscates que ela não ia receber direito. Mas foi assim: uma mulher que a gente começou a costurar muito tempo pra ela resolveu pagar. Ficava com dó da gente e pagava. O irmão dela também paga. Não é muito mas ajuda. Agora o outro a gente vai ver no final do ano como é que vai ficar. Mas raramente paga. É muito difícil algum patrão pagar.” (Trabalhador Domiciliar)

5.2.3. TREINAMENTO

O treinamento ou aprendizado específico para desenvolver as respectivas atividades domiciliares ocorre, na maior parte dos casos, nos cursos livres ou na troca informal de conhecimentos com parentes e amigos. Esta última perspectiva parece, no entanto, ser a tônica nos estudos publicados acerca da temática do trabalho domiciliar. ABREU & SORJ (1993,p.52), ao estudarem a realidade do trabalho domiciliar na indústria de confecção do Rio de Janeiro, mostram que “(…) 71% das entrevistadas afirmaram ter aprendido costura na prática, em casa; apenas 22% fizeram algum tipo de curso”. Em uma perspectiva semelhante, BRUSCHINI & RIDENTI (1993, p.105) afirmam que boa parte dos trabalhadores domiciliares “(…) não fez nenhum curso, mas se aproveitou de sua já testada habilidade no ofício, do conhecimento materno ou o de algum outro parente”.

Esta perspectiva de aprendizado parece estar presente, também, na realidade do trabalho domiciliar de Nova Serrana. Ao serem perguntados acerca de como aprenderam seus

ofícios, a grande maioria dos entrevistados apontou o auxílio de amigos ou parentes como principais responsáveis.

“(...) Aprendi com a minha irmã. Quando veio o meu primeiro menino, eu resolvi não voltar a trabalhar na fábrica. Pedi ela pra me ensinar e ela me ensinou. E está até hoje.” (Trabalhadora Domiciliar)

“(...) A minha cunhada me ensinou. Punha eu para fazer as costuras mais fáceis, até pegar o jeito da máquina. Pegava um pedaço de peça estragada e me ensinava em casa, nos intervalos. Depois, quando ela teve o primeiro filho, ela parou. Eu peguei o serviço dela. Todo mundo era assim. Na minha casa, ensinei muita mocinha a costurar. Ensinei minha filha lá em casa”. (Trabalhadora Domiciliar)

“(...) A minha prima me ensinou. Ela costurou um dia pra mim e eu olhei. Depois comecei a costurar devagarzinho. No 1º dia eu costurei tudo errado. No 2º dia, eu fui acostumando. Costurava o cordão e puxava. No dia que ela falou pra mim, aprende se não vou devolver a máquina, eu costurei tudo certo”. (Trabalhadora Domiciliar)

Ao analisar o trabalho fabril na cidade de Nova Serrana, pode-se observar uma realidade semelhante. Grande parte do treinamento efetuado nas fábricas passa, necessariamente, pelo próprio exercício da prática profissional. Embora pareça haver uma semelhança no perfil de trabalhadores domiciliares e fabris em termos de treinamento e capacitação, qual seja, aprender o ofício no exercício da própria prática profissional, algumas diferenças fundamentais poderiam ser ressaltadas. Em primeiro lugar, os trabalhadores fabris parecem apresentar uma preocupação maior em termos do seu desenvolvimento profissional. Neste grupo, há relatos de indivíduos que buscaram, por conta própria, cursos externos à empresa. É plausível se pensar que esta preocupação esteja relacionada com a necessidade constante de aquisição de conhecimentos técnicos como forma de inserção no mercado de trabalho. Insere-se, nesta perspectiva, a discussão

contemporânea acerca da empregabilidade, ou seja, a responsabilidade sobre a capacitação para o trabalho desloca-se da esfera da empresa e torna-se um problema individualizado, atomizado. Desta forma, o sucesso ou o insucesso no mercado de trabalho torna-se um problema particular do próprio trabalhador e não das empresas.

“(...) Foi muito bom pra mim. Aprendi coisa que uma profissional não faz que é desapontar máquina. Tem profissional que quando a laçadeira sai ela não sabe colocar e chama o mecânico. Na minha máquina que eu estou costurando, eu não chamo mecânico pra fazer nada. Lá no CDE, no SEBRAE, eu aprendi a mexer. Lá exige qualidade. Tem que ser bem caprichado.” (Trabalhadora Fabril)

“Fiz um curso mesmo de serviço braçal de cortador, o único que eu fiz foi esse. Eu aprendi com a prática. Geralmente eu entro até trabalhando pra pessoa conhecer meu serviço e aí que vai subindo.” (Trabalhador Fabril)

Em uma perspectiva complementar, há o relato de alguns gerentes que mostram que suas empresas se preocupam com a formação profissional dos seus empregados. Desta forma, as práticas de treinamento dentro das fábricas variam desde o simples deslocamento de um funcionário mais antigo que ensina a um novato, até treinamentos mais formais nos processos de corte e pesponto.

“(...) Geralmente eles faziam o curso depois do horário de trabalho. Lá eles faziam o curso de cortador e pesponto depois do horário.” (Gerente)

“(...) Tem muitas fábricas que fazem ainda. Geralmente eles fazem, ensinam a pessoa.” (Gerente)

“(...) Temos as duas coisas. Tem alguns funcionários que já vêm de outras fábricas. Tem uma maleabilidade muito grande assim de troca de funcionários nas fábricas aqui. Trabalhou muito em tal fábrica, em tal fábrica. Geralmente vem treinado. De vez em quando a gente pega

alguém que não sabe nada e treina dentro da sua fábrica. No treinamento, geralmente a gente tem uma pessoa encarregada que vai orientando o novato. Mas nós temos os cursos como o de pesponto no CDE, e outros vários, que às vezes a gente manda o funcionário. Às vezes eles vão por conta própria fazer o curso. O mais procurado lá é o pesponto. É um dos mais procurados.” (Gerente)

“(…) Geralmente, quando as pessoas vem de outra cidade, elas estão nuas e cruas. Tem gente que nunca trabalhou na fabricação de nada. Trabalhavam em setores bem diversos do estilo do nosso aqui. Então a gente vai mudando ele de funções. Esse treinamento a gente tem o CDE que oferece cursos de pesponto. A gente indica. Manda pro sindicato e eles fazem também esse treinamento. Sem falar que aqui dentro da fábrica a gente vai ensinando as funções pra um funcionário. Não tem aquele funcionário só pra fazer aquilo ali, porque hoje as vezes falta um e é preciso que o outro saiba aquela função pra estar substituindo.” (Gerente)

Há que se ressaltar, no entanto, que alguns destes treinamentos formais são oferecidos pelo CDE que mantém cursos frequentes na área de pesponto, além de um curso técnico na área de calçados feito em parceria com o CEFET/MG. Um outro aspecto importante é a implantação da Faculdade de Administração de Nova Serrana, que funciona através de uma parceria com o Centro de Desenvolvimento Empresarial (CDE), a Prefeitura e a Fundação Fausto Pinto da Fonseca.

“(…) O técnico em calçados é uma parceria com o CEFET. Nós formamos a primeira turma agora em julho de 2001. Foram 24 alunos e estamos com o andamento para a segunda turma de 32 alunos. Esses técnicos vão fazer consultoria ou gerenciamento na área de produção ou na parte administrativa. E lá em Divinópolis temos a extensão aqui também. Lá tem uma área de confecção, área mecânica e eletrotécnica. A de calçados estava lá parada, pois não tinham demanda e ficava difícil a gente pegar o pessoal daqui e levar pra lá. Fizemos um convênio com eles para virem. Nós mantemos 2

professores e eles também, e nós damos a infraestrutura. O curso de pesponto já funciona há 6-7 anos.” (Gerente CDE)

“(…) Dentro do sindicato, a gente tem uma parceria com o CEFET. A gente ministra o curso de tecnólogo em calçados. É um curso pós médio que era de 1,5 ano e a partir do próximo ano vai ser de 2 anos. Também está ajudando muito na formação da mão-de-obra para os gerentes das empresas.” (Presidente do CDE)

“(…) A faculdade é uma parceria da prefeitura e a Fundação Fausto Pinto da Fonseca e o sindicato da indústria no qual, o sindicato cedeu o imóvel e a prefeitura fez as melhorias necessárias para que ele pudesse se adequar e receber a faculdade (…) “
(Presidente do CDE)

Cumprir dizer que esta preocupação com o treinamento da mão-de-obra por parte dos gerentes não se estende, de maneira alguma, aos trabalhadores domiciliares. Estes permanecem plenamente responsáveis por sua própria qualificação profissional. É plausível se pensar que tal realidade esteja relacionada, diretamente, à necessidade de busca, por parte dos empresários, de menores custos de produção.

5.2.4. RELAÇÃO TRABALHADOR / EMPRESA

De acordo com ABREU & SORJ (1993, p.45),

“(...) não havendo um estatuto específico nas Consolidação das Leis do Trabalho do Brasil que o contemple, o trabalhador a domicílio deveria, em princípio, ter sua carteira assinada como qualquer outro operário da empresa e as obrigações sociais garantidas pelo empregador”.

Esta não é, no entanto, a realidade apresentada pelos diversos estudos acerca da temática do trabalho domiciliar (ABREU & SORJ, 1993; TOMEI, 1999; LAVINAS et alli, 2000). Na grande maioria dos casos, a formalização do contrato de trabalho através da assinatura da carteira é, simplesmente, negligenciada pelas empresas contratantes. Ao observar a realidade pesquisada, nota-se que a totalidade dos trabalhadores domiciliares entrevistados afirmou não possuir qualquer tipo de vínculo trabalhista (carteira de trabalho).

*“(...) Não. Não tenho carteira assinada, não.”
(Trabalhadora Domiciliar)*

“(...) Não. Não tem um vínculo formal.” (Trabalhadora Domiciliar)

“(...) Acho que deveria ter a carteira pra no final do ano a gente receber um 13º maior. Se fica desempregado, recebe aquele tempo seguro-desemprego. Agora quem trabalha em casa não tem não, não assina.” (Trabalhadora Domiciliar)

“(...) Tem o lado perverso que você não tem nenhuma garantia, seguro desemprego, fundo de garantia, não tem carteira assinada. Então esse é o lado perverso da situação, da informalidade”. (Presidente do PT local)

Em uma outra perspectiva, a realidade do trabalhador fabril aponta na direção de uma regulamentação formal do contrato de trabalho. A grande maioria dos operários pesquisados apontou a assinatura da carteira de trabalho como o elemento fundamental do seu vínculo com a empresa.

*“(...) A maioria trabalha com carteira assinada.”
(Gerente)*

‘(...) Todos. Eles entram e já pedem a carteira. Já assino. Assim são registrados com salário real.’ (Gerente)

“(...) Você entra na empresa e já tem que estar com seus documentos prontos. Entrega toda a documentação no 1º dia. Aí você vai ficar um período em teste. Se a pessoa der resultado rápido em 30 dias, que é o contrato de experiência mínimo que eles dão, você já é contratado direto, senão se a função for mais complexa, são 90 dias o teste e no final ela é contratada se não...” (Trabalhador Fabril)

“(...) A maioria do pessoal que trabalha dentro das empresas tem carteira assinada. Até em termos de fiscalização. Porque se pegarem alguém aqui em Nova Serrana que não tenha carteira assinada ou contrato de experiência, dá um problema muito sério pra eles, dá multa. Então o pessoal faz um contrato de experiência. Vêm que se adequou à empresa e aí já ficha para não ter problema.” (Trabalhador Fabril)

Conforme foi ressaltado acima, uma das funções básicas do trabalho domiciliar na cidade de Nova Serrana é, exatamente, a complementação da produção das fábricas em momentos de picos de demanda. Desta maneira, como forma de atender aos pedidos feitos pelos lojistas no final do ano, os empresários locais optam por terceirizar partes do processo produtivo (principalmente o pesponto). Tal perspectiva faz com que o

vínculo estabelecido entre empresa e trabalhador domiciliar também seja, de alguma forma sazonal (além de informal, como foi dito). Cumpre dizer que, enquanto os meses de outubro, novembro e dezembro são caracterizados por uma grande procura deste tipo de trabalho, o restante do ano não oferece grandes perspectivas de emprego e de renda.

“(...) Varia de época do ano. Tem época que dá 1200, 1500 diário. Da metade do ano para o fim essa procura aumenta. A outra parte do ano diminui para 700 pares, às vezes chega até 500 em março. A procura é maior em junho até o final do ano.” (Trabalhadora Domiciliar)

“(...) No meio do ano tem meses que não vende muito e aí eles fazem mais pouco. Tem que esperar vender pra eles trazerem mais. (...) No ano passado, numa época dessa, eu estava costurando demais. Hoje, até agora não apareceu não.” (Trabalhadora Domiciliar)

“(...) Final de ano, graças a Deus, aumenta demais. Agora março, abril, fevereiro nem mosquito você vê. Você pode dar uma volta em Nova Serrana que você vai encontrar: precisa-se de sapateiro, precisa-se de pespontadeira, de coladeira de aparadeira. Chega em janeiro e fevereiro, eles mandam todo mundo embora. Até os que tá lá com carteira assinada é perigoso ir embora também. A crise do começo do ano é terrível.” (Trabalhadora Domiciliar)

Esta tênue relação estabelecida entre empresas e trabalhadores domiciliares faz com que estes criem laços de trabalho com vários empregadores diferentes. Nesta perspectiva, TOMEI (1999,p.43) mostra que *“(...) es práctica habitual entre los trabajadores a domicilio trabajar para varios empleadores a la vez o en el transcurso de su vida profesional”*. Ao observar a realidade dos trabalhadores entrevistados, nota-se uma perspectiva semelhante.

“(...) Já trabalhei pra muitas. Não sei pra quantas.” (Trabalhadora Domiciliar)

“(...) Presto para 12 (empresas).” (Trabalhador Domiciliar)

Embora a multiplicidade de laços de trabalho pareça ser uma característica determinante do trabalho domiciliar, pode-se observar uma certa semelhança quando vemos o universo da fábrica na cidade de Nova Serrana. Cumpre dizer que, embora os operários das empresas não trabalhem, ao mesmo tempo, em vários locais diferentes, eles tendem a mudar de emprego constantemente.

“(...) Muda. A maioria é assim: trabalha 6 meses e sai, vai pra outra. É difícil uma pessoa falar que tem 8 anos de trabalho num lugar só, ficar muito tempo nas empresas.” (Trabalhador Fabril)

“(...) Trabalhei em várias fábricas, 2 anos em uma, um ano na outra. Sabe como é que é, um pouquinho em cada uma.” (Trabalhador Fabril)

5.3. PERFIL DO TRABALHADOR DE NOVA SERRANA

5.3.1. GÊNERO

Conforme destaca a grande maioria dos estudos publicados acerca da temática do trabalho industrial a domicílio (LAVINAS et alli, 2000; ABREU, 1986; ABREU & SORJ, 1993; TOMEI, 1999; VERDERA, 1998; JELIN, MERCADO E WYCZYKIER, 1998), uma das características principais deste é, exatamente, o seu alto grau de feminização. Ao analisar os vários relatos acerca deste tipo de trabalho, nota-se que a participação feminina tem um papel fundamental, aparecendo de forma constante. Segundo ABREU & SORJ (1993, p. 13):

“(...) a feminização do trabalho a domicílio varia de 90% a 95% na Alemanha, Grécia, Irlanda, Itália e Holanda; é de 84% na França; 75% na Espanha e 70% na Grã-Bretanha. No Japão, segundo uma pesquisa de 1988, 93,5% dos trabalhadores a domicílio eram mulheres, e na antiga URSS, onde o trabalho a domicílio é concentrado em indústrias locais, 86% dos trabalhadores são mulheres”

Em relação aos países da América Latina (Brasil, inclusive), nota-se que a situação não difere em demasia. Neste sentido, pode-se apontar o trabalho de TOMEI (1999) que nos mostra, claramente, a predominância da mulher no trabalho a domicílio em países como Peru, Argentina, Paraguai, Brasil e Chile. A autora mostra, por exemplo, que 82% dos trabalhadores domiciliares chilenos são mulheres. Na mesma perspectiva, alguns dos estudos sobre nosso país (ABREU & SORJ, 1993 ; RUAS, 1993 ; ABREU, 1986 ; LAVINAS et alli, 2000) tendem a mostrar realidade semelhante. Ao analisar a questão da relação gênero/trabalho domiciliar no universo da cidade de Nova Serrana, observa-se uma tendência no sentido de existirem mais mulheres alocadas neste tipo de ocupação. Embora não existam dados estatísticos formais que possam comprovar tal realidade, é plausível se pensar nesta possibilidade já que grande parte dos entrevistados (trabalhadores domiciliares, trabalhadores fabris, gerentes, representantes sindicais, representantes do poder público e da comunidade) afirmou existir a presença marcante das mulheres neste tipo de trabalho:

“ (...) Geralmente são donas de casa que não podem largar o serviço”. (Gerente CDE)

“ (...) São mais mulheres. Sempre mais mulheres“. (Gerente)

Conforme mostram ABREU & SORJ (1993, p.46), uma das explicações mais importantes dessa relação (trabalho domiciliar/gênero feminino) tem a ver, exatamente, com a possibilidade da mulher “(...) *conciliar uma atividade geradora de renda com as obrigações domésticas que se encontram no máximo de sua exigência: filhos dependentes e a presença de cônjuge*”. Cumpre dizer que a necessidade de cuidar dos afazeres da casa, bem como cuidar dos filhos, fatores extremamente relacionados na sociedade brasileira ao gênero feminino, tendem determinar a decisão da mulher no sentido de optar pelo trabalho domiciliar:

“(...) Quando a gente tem um marido ciumento. Quando você tem filhos e ele quer que você cuide das crianças e você encontra uma necessidade para arrumar um dinheiro, aí você tem que se sujeitar a qualquer coisa.”
(Trabalhadora Domiciliar)

“ (...) Depois que eu casei, ficou difícil. Tinha que pagar alguém pra olhar as crianças. Aí eu resolvi que seria melhor eu trabalhar em casa do que trabalhar na fábrica.”
(Trabalhadora Domiciliar)

“ (...) Era difícil para mim sair para trabalhar fora. Eu queria ter uma ocupação em casa além da minha ocupação em casa. Aí eu aprendi esse sapatinho aqui e falei: isso aqui não vai tomar tanto o meu tempo e eu vou conciliar muita coisa junto ao mesmo tempo e aí vai dar pra mim fazer. É um extrazinho que a gente tem. Não é grandes coisas, mas também não é tão pouco que eu tiro na faixa de 200,250 por mês fazendo esse serviço que eu faço em casa.” (Trabalhadora Domiciliar)

“ (...)Por causa das crianças. Na maioria das fábricas a gente não pode levar as crianças pra trabalhar. Em casa trabalho e fico com os meninos. Tenho horário para olhar o menino, para ir para aula. Pode ajudar nas tarefas de casa. Chega uma visita e você pode parar e atender. E você vai recuperar aquela hora à noite.” (Trabalhadora Domiciliar)

É importante ressaltar que, embora as trabalhadoras tenham apresentado a necessidade de trabalhar em casa para cuidar dos afazeres domésticos, elas demonstram uma certa preferência em relação ao trabalho da fábrica. Em um primeiro momento, a preferência deriva de uma constatação de que o tempo dispendido com o trabalho domiciliar extrapola, na maioria das vezes, o horário normal de trabalho executado em uma fábrica:

“ (...) Em casa a gente trabalha mais tempo. Se você trabalhar lá (fábrica), você trabalha de 7 às 17 hs. Mesmo que algum dia aperta mais um pouco, você vem pra casa. Tá livre. Vai descansar. Aí você vai só fazer uma janta, tomar um banho, descansar e pronto. Em casa, nesse serviço nosso, não tem horário. Você trabalha até 22:00-23:00 hs. É cansativo. “ (Trabalhadora Domiciliar)

Em uma perspectiva complementar, os trabalhadores domiciliares argumentam que um outro motivo aparente para o desejo de trabalhar em uma fábrica é, exatamente, a idéia de que, neste ambiente, determinados direitos sociais estão assegurados. Como será melhor trabalhado no decorrer do texto, a grande maioria dos trabalhadores domiciliares encontra-se privada de determinados direitos assegurados pela legislação brasileira (FGTS, 13 ° salário, férias). Esta total carência de direitos faz com que a fábrica seja vista como um local onde há a possibilidade de manutenção de certos benefícios:

“(...) A fábrica tem a vantagem de ganhar acerto, direitos e tudo, né ?”. (Trabalhadora Domiciliar)

“(...) Em fábrica é bem melhor. O meu serviço é garantido. Tem carteira assinada. Tem os direitos todos (...) “ (Trabalhadora Domiciliar)

“ (...) Se eu for trabalhar numa fábrica, posso pagar alguém para olhar meus meninos, ou coloco na creche. Aí vou trabalhar fichada. Se adoecer vou receber. Faltou energia, é feriado, vou receber tudo. Vou ter os meus

direitos. É uma diferença enorme“. (Trabalhadora domiciliar)

“(...) Em fábrica tem o 13º, férias, e alguns benefícios. Em casa mesmo a pessoa que trabalha com máquina, não tem esses benefícios. Só paga tantos reais por par e pronto. Não tem férias, não tem 13º, nada (...)“ (Trabalhadora Domiciliar)

É importante ressaltar que a decisão destas mulheres de optar pelo trabalho domiciliar tem um impacto fundamental na construção de suas identidades. Conforme destacam ABREU & SORJ (1993, p.44) o processo de construção da identidade da mulher está, quase sempre, relacionado “(...) aos papéis e expectativas sociais do mundo familiar”. Quando o universo da reprodução e da produção convergem em um mesmo espaço físico e na mesma pessoa, a possibilidade de criação de uma identidade autônoma fica extremamente debilitada. Nesta perspectiva, os papéis demandados pelo gênero feminino como: costurar, lavar e cuidar dos filhos são constantemente reforçados e, conseqüentemente, repassados às filhas menores:

“ (...) Minha mãe me deu a máquina pra costurar em casa. Enquanto eu estudava, no horário vago, eu passava cordão. Aí depois apareceu com um sapatinho e eu comecei a ensacar esse sapatinho de recém nascido. “ (Trabalhadora Domiciliar)

Um outro fator importante a ser levantado na decisão da mulher de se trabalhar em casa é o da proximidade que existe entre atividades tradicionalmente relacionadas ao gênero feminino - lavar, cozinhar, costurar – e as atividades desempenhadas no trabalho industrial a domicílio. Segundo ABREU (1993, p.52), “(...) no processo de socialização, os papéis femininos são construídos mediante a aquisição de um saber que objetiva reproduzir a unidade doméstica”. O aprendizado da costura não é encarado, portanto, como uma atividade puramente econômica e comercializável, mas

como um conhecimento necessário para o desempenho futuro dos papéis de mãe e esposa. Ainda, segundo a autora,

“(...) transformar esse conhecimento em um recurso econômico (caso do trabalho domiciliar) não parece, portanto, mudar a percepção “ que as trabalhadoras “(...) e suas famílias têm da natureza do seu trabalho” (ABREU, 1993, p.53).

Diferentemente da perspectiva do trabalho domiciliar em Nova Serrana, o trabalho fabril parece caracterizar-se por uma certa condição de equilíbrio. Embora não existam dados quantitativos que possam comprovar tal realidade, os discursos dos diversos entrevistados (gerentes, principalmente) apontam uma certa distribuição igualitária da força de trabalho em termos da variável gênero.

“(...) É meio a meio... deve ser 50 % (...) “ (Gerente)

“(...) Eu diria que 50 %. No pesponto predomina a mulher. Já na montagem, corte, almoxarifado são mais homens”. (Gerente)

“(...) Nós trabalhamos aqui em torno de 50 % de homens, 50 % de mulheres”. (Gerente)

Embora haja indícios de um certo equilíbrio na composição da força de trabalho, algumas ressalvas são necessárias. Ao observar mais pormenorizadamente a distribuição das ocupações dentro das fábricas, nota-se que parece haver uma nítida separação entre funções masculinas e funções femininas:

“(...) É muito misto. Temos setores que exigem mais mão-de-obra masculina ou a mão-de-obra feminina. Mas hoje tem diversificado muito também. Igual há pouco tempo atrás você não achava um cortador com mão-de-obra feminina. Não tinha um pesponto com mão-de-obra masculina”. (Gerente)

Dentre as funções tradicionalmente ocupadas por mulheres, o pesponto assume um papel fundamental. Como foi salientado acima, uma das possíveis explicações para esta realidade é a proximidade existente entre atividades tradicionalmente relacionadas ao gênero feminino - lavar, cozinhar, costurar – e as atividades profissionais desempenhadas pelas mulheres.

“ (...) Geralmente o processo do sapato gasta mais mulheres. Na minha fábrica não tem pespontador, só tem pespontadeira. Essa parte aí de pesponto é (...) mais mulher. Então o serviço mais delicado do sapato é esse “. (Gerente)

“(...) No pesponto é mais feminino”. (Gerente)

“ (...) No pesponto a tendência é maior da mulher”. (Gerente)

“(...) A maioria é mulher que pesponta”. (Trabalhador Fabril)

Com relação a algumas das funções ocupadas por homens, podemos salientar o corte e a injeção (de sola). Embora a caracterização das tarefas executadas pelos trabalhadores fabris da cidade seja objeto de estudo de um tópico a ser trabalhado a seguir, grande parte da explicação dada pelos diversos entrevistados associa estas tarefas a um certo grau de periculosidade essencialmente ligado ao universo masculino.

“ (...) Não só para homem. Cortador também dá mulher, mas muito pouca. Agora a injetora é só de homens, porque é muito perigoso. Corta o braço. É máquina perigosa. Cortador também é perigoso. É máquina muito perigosa”. (Trabalhador Fabril)

“(...)Na sola é mais masculina, (...) O corte é mais masculino”. (Gerente)

5.3.2. IDADE

No que se refere à faixa etária dos trabalhadores domiciliares, VERDERA (1998, P.37-39) mostra que, para a realidade peruana, *“(...) la edad promedio oscila entre 36 y 40 años. En 1996 este promedio se eleva a cerca de 43 años”*. Ao observar mais detidamente a realidade brasileira, pode-se verificar constatação semelhante. ABREU (1986, p.46) mostra, por exemplo, que em sua pesquisa sobre o trabalho a domicílio das costureiras na indústria de confecção no Rio de Janeiro, *“(...) a costura a domicílio parece ser exercida por mulheres com um perfil bem-definido: (...) com mais de 40 anos (64%)”*.

A literatura aponta, também, uma parcela de trabalhadores com idade superior a 50 anos. De acordo com TOMEI (1999, p.28), *“(...) en Chile, el 10,7 % de los trabajadores calificados a domicilio tienen 55 años y más”*. Segundo LAVINAS et alli (2000, p.09), no Brasil,

“(...) a caracterização deste segmento de trabalhadores quanto à idade mostra que eles são mais idosos do que o conjunto da população ocupada em atividades não-agrícolas: 3,9 % têm acima de 65 anos (contra 1,7 % no total) e 11,6 % estão entre 56 e 65 anos”.

Segundo LAVINAS et alli (2000), uma das possíveis explicações para a distribuição etária mostrada acima pode estar relacionada ao grau de convergência existente entre a variável idade e determinados traços de comportamento/atitudes tais como: autodisciplina, compromisso e seriedade. Cumpre dizer, que tal convergência é um elemento extremamente importante quando observa-se a perspectiva da subcontratação de partes do processo produtivo. Quando a fabricação de determinadas peças ou a prestação de algum tipo de serviço passa a ser executada fora do ambiente da fábrica, a dimensão do controle fica extremamente debilitada. Em uma relação de subcontratação, o controle sobre o processo produtivo é feito, fundamentalmente, através do estabelecimento de prazos rígidos de entrega do material. Além disto, como nos mostra ABREU (1986), existe a necessidade de que as peças entregues aos trabalhadores domiciliares não corram qualquer tipo de risco:

“ (...) Menos de dezoito anos, por exemplo, não são aceitas em confecções desse tipo, especialmente como externas, a alegação sendo menor responsabilidade das jovens que poderia por em risco as peças confiadas”.
(ABREU, 1986, p.156)

A falta de dados não permite nem afirmar a média de idade dos trabalhadores a domicílio em Nova Serrana, nem verificar se a contratação é feita segundo a perspectiva apresentada por LAVINAS et alli (2000). Acredita-se, no entanto, que os motivos relacionados à opção por este tipo de trabalho estejam pouco ligados ao fator idade e estreitamente correlacionados a outros, tais como: baixa escolaridade, possibilidade de conciliar trabalho e afazeres domésticos, baixo nível de qualificação exigido para o exercício do trabalho, entre outros.

Da mesma forma, no que se refere ao trabalho fabril, não encontramos dados que apontem o perfil dos trabalhadores no que se refere à idade. No entanto, ao observar os

discursos dos diversos entrevistados (gerentes, principalmente), nota-se que há uma tendência na utilização de elementos mais jovens dentro do ambiente das fábricas:

“(...) Mais jovens. Todos. Só tem um que não é menor de 30. O resto é tudo menor de 30, entre 18 e 30”. (Gerente)

“(...) São mais jovens “. (Gerente)

“(...) Meus funcionários são jovens”. (Gerente)

“(...) Eu já trabalhei. Quando mais nova eu trabalhava nas fábricas (...) “ (Trabalhadora Domiciliar)

5.3.3. ESCOLARIDADE

Segundo TOMEI (1999), o trabalho industrial domiciliar é, frequentemente, associado com baixos níveis de educação formal e qualificação. Apesar de que em alguns países como o Chile, há uma certa proximidade entre o perfil educacional destes trabalhadores e o restante da população ocupada, esta realidade não poderia ser, de modo algum, representativa do universo do trabalho industrial domiciliar no mundo. No Peru, por exemplo, VERDERA (1998, p.37) nos mostra que *“(...) el nivel de educación que alcanzan es la secundaria incompleta, con una tendencia desde 1989 a aumentar el número de años promedio logrados”*.

Ao analisar a realidade brasileira, observa-se que ela apresenta tendência semelhante. De acordo com LAVINAS et alli (2000, p.28),

“(...) O nível de escolaridade dos trabalhadores baseados no domicílio é acentuadamente mais baixo do que o da média dos trabalhadores em atividades não-agrícolas, principalmente no caso das mulheres, das quais 68,6 % não completaram o 1º. grau (ou seja, têm até sete anos de

estudo) e entre os não-brancos (35,6 % têm até três anos de estudo e 40,3 % entre quatro e sete anos de estudo”.

Corroborando tal perspectiva, ABREU & SORJ (1993, p.59) mostram, em sua pesquisa sobre o trabalho na indústria de confecção do Rio de Janeiro, que

“(…) enquanto para o Brasil como um todo metade da população possui seis anos completos de escolaridade, apenas 32 % das entrevistadas completaram seis anos de estudo. Além disso, 34 % da população brasileira tem oito anos de escola, enquanto para as entrevistadas essa porcentagem cai para 14 % “.

Ao tomar como base a questão da escolaridade, nota-se que a amostra pesquisada em Nova Serrana demonstra um perfil semelhante ao apresentado acima, na qual somente três entrevistados haviam concluído o primeiro grau completo e os demais apresentavam um baixo nível de escolaridade não ultrapassando a 6ª série do ensino fundamental. É plausível se pensar que o perfil educacional dos trabalhadores domiciliares de Nova Serrana seja de baixa escolaridade uma vez que a metade da população brasileira possui apenas seis anos completos de estudo (ABREU & SORJ, 1993).

“ (...) Estudei quase nada. Devo ter feito o 3º ano do grupo ... do ginásio não “.
(Trabalhadora Domiciliar)

“ (...) Só até a 4ª série. Na roça ainda“. (Trabalhadora Domiciliar)

Por outro lado, no que se refere ao trabalho na fábrica, os discursos apresentados pelos diversos gerentes acerca do grau de escolaridade dos seus trabalhadores mostram que os mesmos possuem, em sua grande maioria, um baixo nível de escolaridade.

“ (...) Com certeza. Já tive pessoas que mal sabiam ler, olhar números (...) ” (Gerente)

“ (...) O pessoal não preocupa com estudo. São poucas as pessoas que queiram trabalhar e estudar. Talvez não tenham oportunidade devido ao custo que fica. Tem que ajudar dentro de casa também e não tem oportunidade de estudar porque às vezes fica cansado demais pra poder trabalhar e estudar e tem que manter aquele valor dentro de casa pra ajudar no orçamento e não tem oportunidade de estudar “. (Gerente)

“(...) Aqui na fábrica deve ser no máximo 6ª série. No máximo.” (Gerente)

“ (...) O nível de escolaridade é baixo, 4ª série. Só a minha secretária e o meu contador têm 2º grau. São 2 funcionários formados no 2º grau. “ (Gerente)

“(...) A maioria só tem até 8. série do 1º. grau (...)” (Gerente)

5.3.4. LOCAL DE ORIGEM

Em relação ao local de origem da mão-de-obra disponível na cidade de Nova Serrana, pode-se observar uma clara convergência entre os ambientes da fábrica e da casa. Como se pode observar nos vários relatos dos entrevistados, a grande maioria dos trabalhadores - tanto fabris quanto domiciliares – é proveniente de cidades próximas ao pólo calçadista.

“(...) Geralmente são pessoas que vem de outras cidades (...)” (Presidente do CDE)

“(...) A maioria dos funcionários são pessoas de fora, que vieram para cá. Você sabe que o norte de Minas mora quase todo aqui, em Nova Serrana (...)” (Gerente)

“(...) Hoje, temos bastante novatos de cidades vizinhas. A maioria são de novatos que vieram de foram e passaram por poucas fábricas (...)” (Gerente)

“(...) Temos uma migração grande de pessoas de fora principalmente no norte de Minas, da Bahia, cearenses. E vem aumentando a cada dia (...)” (Gerente)

Um outro dado interessante a ser visualizado é o de que o tempo de permanência na cidade é relativamente baixo. Neste sentido, grande parte dos entrevistados tende a ressaltar que sua saída das cidades de origem ocorreu há pouco tempo e que o motivo de sua vinda foi, exatamente, a atratividade causada pelo pólo calçadista em termos da perspectiva de emprego.

5.3.5. EXPERIÊNCIA PROFISSIONAL

Conforme foi salientado no item anterior, pode-se perceber um afluxo populacional em direção ao pólo calçadista de Nova Serrana. A maioria dos migrantes é atraída pela perspectiva de emprego na indústria calçadista, o que faz aumentar a disponibilidade de mão-de-obra para as fábricas. Há de se ressaltar que esta mão-de-obra migrante não possui qualquer tipo de qualificação prévia na fabricação de calçados.

“(...) Muita gente que vem para cá nunca mexeu com calçado. Vem muitos do Norte de Minas, Capelinha, Malacaxeta. Dessa região nunca vi tanta gente. Vem de

lavouira e os mais espertos conseguem se tiver interesse de aprender (...) “(Gerente)

“(...) Vem muita gente despreparada pra trabalhar. A pessoa passa na sua porta para poder oferecer trabalho e você pergunta ela se ela já trabalhou. Tem gente até que te fala: não, já trabalhei, tenho experiência nisso e nisso. Quando você coloca para poder fazer realmente aquela função ela não dá conta. Ela tá tão necessitada do emprego que é capaz de falar que ela já passou por várias funções dentro da empresa e ela não passou. Quando ela começa a fazer aquela experiência de 30 dias, ela não dá conta (...) “ (Gerente)

“(...) Lá eu cuidava de gado, tirava leite, engordava porco, frango, galinha. Esse serviço mesmo de fazenda.” (Trabalhadora Domiciliar)

“(...)Lá a gente mexia com pecuária, com fazenda. Antes eu não tinha idéia nem como pegava um sapato desse aqui para fazer”. (Trabalhadora Domiciliar)

“(...) Só era dona de casa mesmo. Só mexia com dona de casa mesmo (...) “ (Trabalhadora Domiciliar)

No entanto, ao longo do tempo, os operários das fábricas parecem adquirir uma extensa experiência profissional, onde apontam a passagem por várias fábricas como um elemento importante na sua formação:

“(...) Trabalhei em várias fábricas (...) “(Trabalhador Fabril)

“(...) Não dá nem pra contar. Trabalhei em várias fábricas, umas 20, 25. Sei fazer de tudo. Só não sei pespontar. O resto eu faço tudo. Já trabalhei de encarregado de esteira”. (Trabalhador Fabril)

“(...) Já trabalhei na manufatura de couros (...) durante 14 anos e meio. Foi a fábrica onde iniciei (...) “(Trabalhador Fabril)

*“(...) Olha, já passei por várias fábricas aqui na cidade...
“(Trabalhador Fabril)*

*“(...) Experiência profissional tem pessoas que já tem que
é o caso do Danilo, o encarregado (...) Ele já tem aí 20
anos de experiência no ramo. Nasceu aqui. Meu cortador
tem 8 anos que trabalha no ramo (...) “ (Gerente)*

5.4. AÇÃO POLÍTICA

5.4.1. ESPAÇO PÚBLICO E ESPAÇO PRIVADO

Conforme destaca HABERMAS (1984), os conceitos de público e esfera pública denotam uma série de significados muitas vezes concorrentes. Quando se perpassa o universo destas várias atribuições, observa-se que a idéia de público poderia ser associada, por exemplo, às dimensões tais como: grupo de indivíduos que assistem determinado espetáculo teatral, instituições e pessoas relacionadas à função do Estado (poder público), visibilidade de um fenômeno (tornar público), bem como uma infinidade de outras possibilidades. Não é objetivo deste trabalho, no entanto, esgotar as diversas abordagens conceituais a respeito do termo e, sim, relacioná-lo, de uma maneira bastante direta à idéia de ação política.

Para trabalhar o conceito a partir desta perspectiva, faz-se necessária uma retomada da distinção helênica de espaço público/espço privado, da qual o mundo moderno é tributário. Não há que se entender, no entanto, que esta retomada histórica seja uma mera digressão teórica. Segundo o próprio HABERMAS (1984, p.15), os termos público e privado são, por excelência, *“(...) categorias de origem grega que nos foram transmitidas em sua versão romana”*.

Ao observar a realidade vivenciada pelo cidadão grego no período clássico, pode-se dividi-la em duas dimensões distintas: família e pólis. Segundo ARENDT (2000, p.33), referindo-se a experiência helênica, “ (...) *cada cidadão pertence a duas ordens de existência; e há uma grande diferença em sua vida entre aquilo que lhe é próprio (idion) e o que é comum (koinon).*” Há que se entender, portanto, que o cidadão grego livre transitava, no seu dia-a-dia, entre dois espaços substancialmente distintos, porém complementares.

A vida no universo da família, também denominada esfera privada, poderia ser caracterizada como o locus onde a necessidade essencialmente humana imperava. É neste espaço, por assim dizer, que as tarefas relacionadas à manutenção da vida (produção de alimentos e reprodução da espécie) estão alocadas. De acordo com GOMES (s/d, p.05), a esfera privada incluía propriamente duas coisas:

“(...) a) a esfera íntima, da família, lugar onde se estruturam e se constituem as subjetividades, lugar da emancipação psicológica, centro emanador da esfera privada; b) a esfera privada propriamente dita, da produção e reprodução da vida, a economia, o mercado”.

Quando a perpetuação da espécie é o elemento que está em jogo, não existe espaço para uma situação de igualitarismo. Nesta perspectiva, o âmbito da esfera privada pode ser caracterizado como um espaço onde a utilização da força e da violência são plenamente justificáveis e aceitáveis. Desta forma, ARENDT (2000, p.36) nos mostra que:

“(...) para os gregos, forçar alguém mediante violência, ordenar ao invés de persuadir, eram modos pré-políticos de lidar com as pessoas, típicos da vida fora da polis, característicos do lar e da vida em família, na qual o chefe da casa imperava com poderes incontestes e despóticos (...).”

Cumprir dizer, portanto, que a utilização da violência e do poder era vista, pelos gregos, como formas pré-políticas somente justificadas no âmbito da casa (família)¹⁷.

“(...) a necessidade é primordialmente um fenômeno pré-político, característico da organização do lar privado; e que a força e a violência são justificadas nesta última esfera por serem os únicos meios de vencer a necessidade – por exemplo, subjugando escravos – e alcançar a liberdade”. (ARENDR, 2000, p.40)

A dimensão política, propriamente dita, poderia somente ser observada no ambiente da pólis (esfera pública). De acordo com o pensamento grego, portanto, *“(...) o ser político, o viver numa pólis, significava que tudo era decidido mediante palavras e persuasão, e não através de força ou violência”* (ARENDR, 2000, p.35). Pensar a esfera pública nestes termos é, sem dúvida, imaginá-la como um espaço de discussão onde os argumentos distintos possuem pesos equivalentes.

Desta forma, GOMES (s/d, p.01) nos mostra que:

“(...) a esfera pública é o âmbito da vida social em que interesses, vontades e pretensões que comportam consequências concernentes a uma coletividade apresentam-se discursivamente e argumentativamente, de forma aberta e racional”.

¹⁷ Há que se entender, no entanto, que existe uma íntima relação entre o universo privado e o público. De acordo com HABERMAS (1984, p.15), *“(...) a participação na vida pública depende, porém de sua autonomia privada como senhores da casa.”.*

De acordo com esta definição, o espaço público poderia ser interpretado como um locus onde as diversas aspirações de uma coletividade se apresentam de maneira racionalmente estruturada. É interessante notar neste conceito, a importância atribuída ao elemento comunicacional. Nesta perspectiva, somente torna-se público aquilo que é transmitido aos demais participantes na forma de um discurso racionalmente construído. Um outro aspecto importante da definição acima é a idéia de que o espaço público está associado, de alguma forma, a uma coletividade.

“(...) Nesse quadro, um público não é uma mera aglutinação de indivíduos. É uma reunião de pessoas privadas, isto é, livres, capazes de apresentar posições discursivamente, de transformá-las em argumentos e de confrontar-se com as posições dos outros numa discussão protegida da intromissão de elementos não-rationais e não-argumentativos”. (GOMES, s/d, p.03)

Colocadas as diversas aspirações (interesses, vontades, pretensões) na esfera do público, espera-se que a confrontação dos distintos argumentos implique na gênese de um consenso racional acerca do melhor caminho a ser seguido. Segundo GOMES (s/d, p.01), *“(...) interesses, vontades e pretensões dos cidadãos, mediados argumentativamente, contrapõem-se e checam-se leal e reciprocamente orientando-se para a busca de convicções e opiniões razoáveis e consensuais acerca dos objetos em discussão”*. Esta busca de um consenso racional ou de uma saída racionalizada, livre de qualquer influência não-comunicativa ou não-argumentativa (poder, dinheiro, status) esteve na gênese do próprio conceito de espaço público.

De acordo com HABERMAS (1984, p.32),

“(...) a esfera pública não existe mais desse modo. Degradou-se nas formas contemporâneas de esfera pública devido a mudanças na sua estrutura. As

mudanças se processaram, antes de tudo, no quadro social em que esta se inscreve”.

Estas mudanças, às quais GOMES (s/d) se refere, dizem respeito, basicamente, ao que Hannah Arendt vai chamar de *ascendência da esfera social*. Segundo ela,

“(…) A passagem da sociedade – a ascensão da administração caseira, de suas atividades, seus problemas e recursos organizacionais – do sombrio interior do lar para a luz da esfera pública não apenas diluiu a antiga divisão entre o privado e o político, mas também alterou o significado dos dois termos e a sua importância para a vida do indivíduo e do cidadão, ao ponto de torná-los quase irreconhecíveis” (ARENDR, 2000, p.47)

O que ocorreu, basicamente, foi que a emergência do mundo moderno deslocou as atribuições de manutenção da vida (produção de alimentos e reprodução da espécie), antes restritas ao universo da família (privado), para o espaço público¹⁸. Neste sentido, o universo da produção e da reprodução abandonaram a esfera estritamente familiar e passaram a ser objeto de interesse coletivo.

“(…) com a ascensão da sociedade, isto é, a elevação do lar doméstico (oikia) ou das atividades econômicas ao nível público, a administração doméstica e todas as questões antes pertinentes à esfera privada da família transformaram-se em interesse coletivo”. (ARENDR, 2000, p.42)

18 “(...) A mais clara indicação de que a sociedade constitui a organização pública do próprio processo vital talvez seja encontrada no fato de que, em tempo relativamente curto, a nova esfera social transformou todas as comunidades modernas em sociedades de operários e assalariados.”(ARENDR, 2000, p.56)

Uma primeira consequência da ascensão do social foi um claro esvaziamento da esfera privada. Se antes, o espaço privado era o locus privilegiado da manutenção da vida (produção e reprodução) e da subjetividade, agora, ele restringe-se somente a:

“(...) um círculo de intimidade cujos primórdios podemos encontrar nos últimos períodos da civilização romana, embora dificilmente em qualquer período da antiguidade grega, mas cujas peculiares multiformidade e variedade eram certamente desconhecidas de qualquer período anterior à era moderna” (ARENDDT, 2000, p.48)¹⁹.

Além da redução das atividades desempenhadas no âmbito da esfera privada, é interessante notar que ela muda, substancialmente, o seu caráter valorativo. Enquanto na concepção grega há uma clara indicação do privado como um elemento negativo (o indivíduo encontra-se privado de participar da vida pública), na modernidade esta realidade se inverte. De acordo com ARENDT (2000, p.48),

“(...) hoje não nos ocorre, de pronto, esse aspecto de privação quando empregamos a palavra privacidade; e isto, em parte, se deve ao enorme enriquecimento da esfera privada através do moderno individualismo.”.

Cumprir dizer que, com a massificação demandada pela ascensão da sociedade, o espaço privado passa a ser, na modernidade, um locus de proteção e individuação.

Na perspectiva do espaço público há, também, um esvaziamento de suas funções. De acordo com GOMES (s/d, p.11),

¹⁹ É nesta perspectiva que podemos pensar a categoria sociológica da casa proposta por Roberto Da Matta em seu livro “A casa e a rua”.

“(...) a esfera pública pouco a pouco deixa de ser a dimensão social da exposição argumentativa de questões referentes ao bem comum para ser a dimensão social da exibição discursiva mediática de posições privadas que querem valer publicamente e para isso precisam de uma concordância plebiscitária do público”.

Não há mais, como na concepção grega, o enfoque generalizado na figura da participação política. As discussões e argumentações são tratadas como elementos exteriores à maioria do grande público que somente é chamado para legitimar decisões que já foram anteriormente tomadas por grupos de interesse. Há, por assim dizer, um claro afastamento do grande público em relação à idéia da política como uma atividade exercida no cotidiano. Desta forma, cada vez mais os caminhos institucionais (eleição, voto, partidos, sindicatos) são apontados como sinônimos da atividade política.

Esta perspectiva moderna da ação política exercida, fundamentalmente, através de canais institucionais, pode ser observada no trabalho de PIMENTA (2001, p.28) que a define como *política institucional*. De acordo com a autora, esta visão é *“(...) realizada pelos atores políticos no espaço do Parlamento, nos partidos e nos sindicatos, cada vez mais distanciados do cotidiano do trabalhador e do cidadão”*. Esta visão da ação política institucionalizada pode ser observada, também, na realidade dos trabalhadores entrevistados de Nova Serrana.

“(...) Acho que a política... por exemplo... O prefeito mesmo. Trabalha por isso e quando aquele prefeito ganhou você nem ouve mais falar naquilo. Se for preciso você ir lá pra arrumar qualquer negócio, pedir um emprego ou qualquer uma coisa pra escola pra menino, é difícil. Nem te atende. Política é só mesmo barulho e bagunça.” (Trabalhadora Domiciliar)

“(...) Não sei te falar nada. Não dou conta de ter um partido específico ali pra mim e aprovar as atitudes dos políticos. A maioria dos políticos hoje são corruptos. A

corrupção parte do político. Voto no PMDB só para justificar o meu título. Não tenho um partido que eu amo. Quando é na época de eleição briga por causa daquilo. Onde tem política e futebol eu não gosto de dar a minha opinião.” (Trabalhadora Domiciliar)

“(…) Na época das eleições, se eu sei que o prefeito é do partido daquele deputado que ajuda a cidade, é bom. Eu voto acompanhando a política do prefeito da época.” (Trabalhadora Domiciliar)

Neste contexto, a utilização dos diversos mecanismos formais (eleição, voto, sindicatos, partidos) sobrepõe-se, normalmente, à práticas cotidianas de ação política. Em uma situação em que estes diversos mecanismos formais encontram-se ausentes, como no contexto sócio-político de uma ditadura, ou enfraquecidos, há uma tendência no surgimento de novas formas de ação política nos espaços de sociabilidade e socialização. É nesta perspectiva que se pode pensar o surgimento dos diversos movimentos sociais na realidade brasileira no final dos anos setenta. De acordo com SADER (1988, p.35-36), referindo-se à eclosão dos movimentos sociais contrários à ditadura militar brasileira,

“(…) era o surgimento de uma nova sociabilidade em associações comunitárias onde a solidariedade e a auto-ajuda se contrapunham aos valores da sociedade inclusiva; eram os novos movimentos sociais, que politizavam espaços antes silenciados na esfera privada. De onde ninguém esperava, pareciam emergir novos sujeitos coletivos, que criavam seu próprio espaço e requeriam novas categorias para sua inteligibilidade”

Em uma perspectiva semelhante, CASTRO (1997) mostra que estas novas formas de ação política não restringiam-se, de forma alguma, ao universo das associações comunitárias e dos bairros. Ela se inseria, também, no âmbito das fábricas sob a forma de comissões e assembléias, convergindo em um mesmo espaço o universo da política e

da produção. Há que se ressaltar, no entanto, que estas práticas de ação política ultrapassavam a questão sindical. De acordo com a autora:

“(...) a organização e, às vezes, até mesmo a eclosão dos movimentos depende dos trabalhadores, com ou sem os seus sindicatos, e se dá sob a forma de assembléias e de comissões, nas quais nem sempre os dirigentes sindicais são majoritários” (CASTRO,1997, p.217).

É nesta perspectiva que podemos pensar o locus da fábrica como um espaço de atuação política. De um lado, conforme GOMES (s/d, p13) nos mostra, os trabalhadores buscam:

“(...) ser admitidos na esfera pública para neutralizar, de algum modo, a sua desvantagem social. A esfera pública torna-se, então, um espaço em que os interesses políticos de classe se apresentam e continuam como tal lutando para a sua sobrevivência na discussão”.

Em uma perspectiva oposta, a empresa busca, através de diversos mecanismos controlar a subjetividade política de seus trabalhadores. De acordo com PIMENTA (2001, p.29),

“(...) A empresa concentra, assim, um novo poder, indispensável ao exercício da política que ela quer e de fato referencia: de uma nova dimensão de sociabilidade dos trabalhadores e de sua percepção política. Um poder que controla, de maneira autocrática, o acesso e o trânsito dos seres sociais em suas múltiplas dimensões e lhes incute sua imagem como a história possível e única de construção política, negando o espaço público e coletivo como constituintes da ação e da palavra. O resultado é o isolamento que destrói a capacidade política e a faculdade da ação autônoma. “

É necessário ressaltar, no entanto, que o distanciamento da ação política do universo da participação e sua relativa aproximação dos canais institucionais (partidos, voto, eleição, parlamento, sindicatos) tende a modificar a percepção dos sujeitos acerca do próprio conteúdo valorativo do significado do termo política. Em um primeiro momento, a política passa a ser relacionada a elementos negativos como: bagunça, desordem, corrupção, entre outros. Nota-se, neste sentido, uma clara aproximação com o trabalho de PIMENTA (2001, p.24), onde ela nos mostra que “(...) a concepção de política introjetada pelos trabalhadores é fundamentalmente negativa.”

“(...) É uma verdadeira mentira. Eles vem e iludem a gente. Falam, prometem e na verdade eles não querem nada daquilo que falaram. Eles não cumprem. Na época da eleição eu vou fazer isso, mas realmente eles não fazem nada.” (Trabalhadora Domiciliar)

“(...) Acho que é um problema. Falam e não fazem nada. O último Prefeito que entrou prometeu tanta coisa, mas não fez nada.” (Trabalhadora Domiciliar)

“(...) Acho que política e religião não tem comentário. Você leva a pessoa e fala que é muito boa, mas quando coloca no poder, faz coisas absurdas” (Trabalhadora Domiciliar)

“(...) Acho uma falcatrua. Eles prometem, mas não cumprem. Acho a política corrupta.”(Trabalhador Fabril)

Cumprir dizer que esta visão negativista a respeito da política pode ser estendida a outras formas de manifestação política como, por exemplo, a greve. De acordo com PIMENTA (2001, p.29), a incapacidade atual de resistência do movimento sindical traz, como consequência, um enfraquecimento de suas ações “(...) em especial as greves enquanto instrumento de pressão política.”. Ao observar a realidade pesquisada, nota-

se que o instrumento da greve é somente avaliado de forma negativa no âmbito dos trabalhadores domiciliares.

“(...) Acho que greve nunca funciona. Acho que tem que chegar e conversar numa boa. Se não está dando expõe porque não. Se o patrão não concordar parte pra outra. Pelo menos no modo da gente trabalhar é assim. Entrar em greve a gente perde mais do que o patrão.” (Trabalhador Domiciliar)

“(...) Eu não gosto de greve. Você entra num lugar e se você está satisfeito, bom. Senão, procura outro lugar melhor. Não gosto de greve. Acho que atrapalha pra gente, pra eles. Muita gente consegue muita coisa com greve, mas eu me acho fraca. Se fosse pra eu participar da greve eu não participaria.” (Trabalhadora Domiciliar)

“(...) Eu tenho medo. Eu tenho uma visão de que greve é baderna, e bagunça. Eu sei que a greve pode consertar a vida de muita gente, mas quando eu vejo num jornal gente quebrando ônibus, jogando pedra, não acho bom. Sei que tem muita coisa no mundo que foi conseguido com greve. Foi um sucesso. Mas para chegar até aí teve muita consequência. Aí eu já sou medrosa. Prefiro ser um pouquinho escrava do que ir à luta pra conseguir uma coisa com agressão, com agitação.” (Trabalhadora Domiciliar)

“(...) Não adianta nada não. o povo vai lá perde dia de serviço. Faz greve e fala que melhora. Passa um tempo e volta tudo ao que era.” (Trabalhadora Domiciliar)

Em uma perspectiva contrária, os trabalhadores fabris apresentam uma versão positiva do instrumento da greve relatando, inclusive, algumas experiências ocorridas no cotidiano das fábricas.

“(...) É uma forma do povo lutar pelo que ele quer e pelos seus direitos.” (Trabalhador Fabril)

“(...) Eu concordaria, se fosse uma greve mais organizada, realizada pelo sindicato. Eu concordaria pra pôr as coisa no lugar. Ninguém reclama, ninguém recorre a nada. Se fizer uma greve, as coisas melhoram.” (Trabalhador Fabril)

“(...) Nunca aconteceu. Se chegar a acontecer seria bom pro patrão valorizar mais o funcionário. Vai ver que ele é uma pessoa esperta, que reivindica e luta pelos seus direitos. Mas pena que são muito poucos os que enxergam os seus direitos. Geralmente os funcionários aceitam o que o patrão quer.” (Trabalhador Fabril)

Em um segundo momento, em complementação à visão da política como um elemento essencialmente negativo, pode-se observar que, o distanciamento do indivíduo no universo da participação tende a fazer com que ele se vincule de maneira cada vez mais instrumental ao universo da política. Desta maneira, a relação política passa a ser vista, necessariamente, como uma simples relação de troca de favores, ou seja, de clientelismo.

“(...) Quando aquele prefeito ganhou, você nem ouve mais falar naquilo. Se for preciso você ir lá pra arrumar qualquer negócio, pedir um emprego ou qualquer uma coisa pra escola pra menino, é difícil. Nem te atende.” (Trabalhadora Domiciliar)

“(...) Você não pode ir votando em qualquer pessoa. A gente também vota pra um prefeito ou um vereador. A gente hoje em dia não vive sem uma ajuda. Então vou votar pra fulano pra se algum dia precisar de alguma coisa. Não é pedir um favor. É uma ajuda pra um emprego, ou talvez um encaminhamento. Se for precisar de uma força na política a gente tem.” (Trabalhadora Domiciliar)

“(...) Se eu votar contra. Se o prefeito é contra os que estão lá na política, lá os maiores. Se eu votar contra eles não vão ajudar nada aqui.” (Trabalhadora Domiciliar)

“(...) Inclusive tem um rapaz aí da política que me prometeu arrumar um emprego. Agora, quando passa na rua, finge que nem me viu.” (Trabalhador Fabril)

Cumpra-se dizer que esta relação instrumentalizada com o universo da política estende-se, também ao âmbito sindical. Nesta perspectiva, o sindicato passa a ser visto como uma entidade que é responsável por tentar assegurar a manutenção de determinados direitos trabalhistas.

“(...) Só quando a pessoa é mandada embora em justa causa é que eles procuram o sindicato. Mas em outro sentido, pra melhorar, eles não procuram.” (Trabalhadora Domiciliar)

“(...) Ao ser mandado embora, se o patrão não quiser pagar o acerto ou que não queira fazer acordo. Não pode perder o tempo de casa, é prejuízo.” (Trabalhador Fabril)

Uma última consequência importante do distanciamento da política do universo da participação e sua aproximação do âmbito da “legitimação”, diz respeito, basicamente, a um crescimento do número de indivíduos que desconhecem o próprio significado do termo. Nas palavras de PIMENTA (2001, p.26), *“(...) a dificuldade dos entrevistados em desvendar o processo ideológico que fundamenta o jogo político e de entender o desenvolvimento da construção do espaço público tornam, assim, a política uma complicação, um negócio dos outros”*.

“(...) Não sei te falar nada.” (Trabalhadora Domiciliar)

“(...) Não entendo nada. Se você me explicar, você faz a minha cabeça. (...) Eu acho a política complicada e acho que eu não consigo entender ela muito bem sabe.” (Trabalhadora Domiciliar)

*“(...) Isso aí de política eu não entendo nada.”
(Trabalhadora Domiciliar)*

“(...) É uma bagunça danada. A gente faz um esforço pra entender e não entende. Eu pra falar verdade não entendo.” (Trabalhador Fabril)

5.4.2. SOBRE A REALIDADE DA AÇÃO POLÍTICA EM NOVA SERRANA

A utilização das categorias de espaço público e privado, discutidas no corpo deste texto, servem como instrumental importante na análise da ação política no contexto da cidade de Nova Serrana. Ao pensar a questão da esfera pública no sentido clássico, ou seja, como um locus privilegiado da discussão, onde os diversos argumentos possuem pesos equivalentes, nota-se que esta visão não corresponde à realidade pesquisada. Em primeiro lugar, a idéia de igualdade de participação presente nas concepções de ARENDT (2001) e HABERMAS (1984) acerca da esfera pública, estão totalmente ausentes do universo das fábricas de Nova Serrana. Neste espaço, a propriedade do capital faz com que os interesses patronais sobreponham-se, sobremaneira, aos interesses dos trabalhadores. Cumpre dizer que este fenômeno, típico das sociedades capitalistas, faz com que se crie, no universo das fábricas, uma relação essencialmente assimétrica e conflitiva entre capital e trabalho.

As estratégias utilizadas pelas empresas com o intuito de reduzir este conflito dentro de suas instalações são bastante variadas. Em um primeiro momento, busca-se acentuar a dimensão do controle, da vigilância do coletivo dos trabalhadores. Como exemplo paradigmático desta perspectiva, pode-se assinalar o relato da existência de câmeras de vídeo no interior de algumas fábricas da cidade.

“(...) Uma brincadeira. Em várias fábricas aí já estão usando câmera pra filmar tudo, sabe? Instalam as câmeras e vêem do computador tudo o que se passa dentro da fábrica. Em cada canto ficam vigiando. Cada

vez vai ficando mais difícil para o funcionário. Tiram da gente cada vez mais a liberdade.” (Trabalhador Fabril)

Uma outra perspectiva utilizada pelas empresas diz respeito, basicamente, à tentativa de institucionalização dos canais de participação. Não há que se pensar, no entanto, na formalização destes canais em um sentido mais burocrático. O que se levanta aqui é a idéia de que determinadas empresas, na ocorrência de manifestações coletivas ou individuais, tendem a direcionar ou regularizar as ações reivindicativas de seus trabalhadores. A consequência mais direta disto é, exatamente, um esvaziamento das possibilidades de criação de um espaço público autônomo onde as diversas reivindicações operárias poderiam ser trabalhadas.

“(...) Era feita uma reunião entre o funcionário, o patrão e o encarregado. Eram expostas as condições. Se chegasse a um acordo, o funcionário continuava, senão ele era mandado embora.” (Trabalhador Fabril)

É importante ressaltar, também, que a utilização do instrumento da demissão, bem como a possibilidade de utilização deste, faz com que as empresas possam exercer um controle maior sobre o coletivo dos trabalhadores. Sob a justificativa de que existe um grande número de pessoas desempregadas, que eventualmente poderiam ser utilizadas nas empresas, cria-se, na mente do trabalhador, uma idéia de descartabilidade e de medo.

“(...) Eles, nessa parte, dão muito duro. Tratam as pessoas como eles querem. Se serviu pra eles, bem. Se não serviu, em Nova Serrana tem muita gente desempregada. Toda vida foi assim e nunca faltou funcionário. Geralmente é assim.” (Trabalhador Fabril)

“(...) Nós já estávamos há 45 dias sem receber. Aí juntou o cortador (eu), o encarregado e o solador. Nós faltamos

*e eles dependiam da remessa. No outro dia, quando voltamos, ele nos mandou embora. Foi uma greve de 3.”
(Trabalhador Fabril)*

Pode-se perceber, neste contexto, que as práticas de ação política dos trabalhadores fabris ficam extremamente limitadas e debilitadas. Em um certo sentido, elas se restringem, simplesmente, à utilização de determinados canais institucionais como, por exemplo, o sindicato. Observando-se a realidade do trabalho fabril na cidade, vê-se que a grande maioria dos entrevistados afirmou possuir algum tipo de vínculo com o sindicato dos trabalhadores calçadistas de Nova Serrana (ver foto 08).

É importante ressaltar, no entanto, que esta participação não se traduz na emergência de movimentos reivindicatórios, organizativos ou grevistas. Como se pode observar na fala dos diversos atores, não há qualquer relato de greve no âmbito das fábricas.

“(...) Não. Nunca teve isso não.” (Trabalhador Fabril)

*“(...) Não. Nunca ouvi falar de uma greve aqui.”
(Trabalhador Fabril)*

“(...) Não. Nunca tivemos greve aqui”. (Gerente CDE)

Embora nas diversas entrevistas a questão da ocorrência de greves não apareça, há uma tendência no sentido de que os trabalhadores fabris sejam os únicos a relatarem pequenas experiências de manifestações por melhores condições de trabalho. Estas manifestações se caracterizam, no entanto, pelo seu universo restrito. Na grande maioria das vezes, o pequeno grupo de operários que toma a frente do movimento não consegue a adesão dos demais funcionários. A explicação para tal realidade poderia ser buscada na idéia da teoria da escolha racional. De acordo com esta teoria, os indivíduos “pesam na balança” a relação custo/benefício de participarem de ações coletivas: se os

grupos reivindicatórios são grandes e os benefícios serão distribuídos de maneira uniforme, não há a necessidade de envolvimento político.

“(...) Foi na indústria de calçados Fendas. O pessoal reuniu lá, comentando sobre salário. Disseram que não iam trabalhar mais porque o salário é muito pouco. Todo mundo concordou em reunir, mas na hora de reunir foram poucos. E aqueles que não quiseram trabalhar foram mandados embora. Um saiu porque não concordou. Sempre dá um rolozinho, mas é resolvido na hora, e não teve problema não.” (Trabalhador Fabril)

“(...) Algumas vezes têm iniciativas coletivas. Eu já ouvi alguns casos, poucos casos, mas já ouvi. Acho que nessa empresa, Silckscreen, teve uma. Não foi exatamente assim de chegar e pedir um aumento. Foi num aumento de salário que teve, num reajuste. A empresa queria dar um aumento e os funcionários não aceitaram. Então ele negociou. Juntou uma comissão pequena, acho que 2 ou 3 pessoas e negociou com ele mesmo. Resolveu esse problema rápido. Acabou ficando bom para ambas as partes. A gente acabou não recebendo o que a gente queria, mas a empresa também não ficou naquele mínimo que ela queria dar. Ficou bom e saiu todo mundo satisfeito.” (Trabalhador Fabril)

Conforme ressaltado acima, o instrumento da greve é somente avaliado de forma negativa no âmbito dos trabalhadores domiciliares. É interessante notar, neste sentido, que são exatamente aqueles trabalhadores que não têm nenhum tipo de vínculo sindical nem experiência coletiva. São indivíduos que trabalham atomizados no ambiente de suas próprias casas e que vêem outros trabalhadores domiciliares como concorrentes. Em uma perspectiva contrária, os trabalhadores fabris apresentam uma versão positiva do instrumento da greve.

“(...) É uma forma do povo lutar pelo que ele quer e pelos seus direitos.” (Trabalhador Fabril)

“(...) Eu concordaria, se fosse uma greve mais organizada, realizada pelo sindicato. Eu concordaria pra pôr as coisa no lugar. Ninguém reclama, ninguém recorre a nada. Se fizer uma greve, as coisas melhoram.” (Trabalhador Fabril)

“(...) Nunca aconteceu. Se chegar a acontecer seria bom pro patrão valorizar mais o funcionário. Vai ver que ele é uma pessoa esperta que reivindica e luta pelos seus direitos. Mas pena que são muito poucos os que enxergam os seus direitos. Geralmente os funcionários aceitam o que o patrão quer.” (Trabalhador Fabril)

Além de toda a realidade mostrada acima, existem mais dois fatores que influenciam decisivamente o esvaziamento da ação política dos trabalhadores no universo da fábrica: o tamanho dos estabelecimentos e sua influência na relação capital/trabalho. Em relação ao primeiro tópico, há que se notar que parece haver uma predominância de empresas de porte mediano na cidade de Nova Serrana. Nas palavras de um gerente:

“(...) Nova Serrana tem muitas fábricas, 1000 fábricas, mas são de pequeno a médio porte, uma fábrica grande daqui não é nem comparada a uma grande de Franca ou dos outros pólos, acho que a diferença principal é essa são muitas fábricas, mas são pequenas e médias fábricas”.

Tal realidade faz com que não haja um distanciamento considerável entre patrões e empregados. É interessante notar que, na grande maioria das entrevistas, o funcionário não se refere ao patrão como sendo seu chefe, mas como sendo um colega de trabalho. Este tipo de relação “pessoalizada” faz com que a dimensão conflitiva seja abrandada no universo da fábrica.

“(...) Você vê muito. Vê muito patrão na mesa de um bar no final do expediente ou no final de semana, tomando

uma cerveja e conversando normalmente.” (Trabalhador Fabril)

Em relação ao âmbito do trabalho domiciliar, pode-se observar uma clara relação entre este e a concepção grega clássica de esfera privada. Nesta perspectiva, o espaço da casa era povoado pela dimensão da intimidade e, mais importante, pelo universo da produção e da reprodução. Conforme foi dito acima, com a emergência da modernidade, a esfera da produção sai da esfera da casa e caminha em direção ao espaço público. Se pensarmos na questão atual do trabalho domiciliar, no entanto, veremos que as atividades de produção se localizam, novamente, no âmbito da casa.

Da mesma forma que o operário da fábrica, a ação política do trabalhador domiciliar encontra-se, também, fragilizada. É importante comentar, no entanto, que as causas desta fragilização são de uma natureza completamente distinta. Em primeiro lugar, este tipo de trabalho não se encontra reconhecido pela atividade sindical. É fato apresentado nas diversas entrevistas a idéia de que os trabalhadores domiciliares não são reconhecidos como participantes do sindicato dos trabalhadores. Cumpre dizer que a ausência deste vínculo é justificada, na maioria das vezes, pela inexistência da carteira de trabalho.

“(...) Não sou filiada ao sindicato, não.” (Trabalhadora Domiciliar)

“(...) Eu não entendo. Nunca participei. Nunca paguei. Eu não entendo os benefícios que tem.” (Trabalhadora Domiciliar)

“(...) Nós só conversamos. Eu expliquei pra eles e ele falou que realmente eu não tinha direito nenhum.” (Trabalhadora Domiciliar)

“(...) Não existe sindicato pra prestação de serviços aqui não.” (Trabalhador Domiciliar)

Um outro fator importante no enfraquecimento da ação política dos trabalhadores domiciliares é a idéia de que estes não criam uma identidade coletiva já que, na grande maioria das vezes, encontram-se isolados no âmbito de suas próprias casas. Tal isolamento se acentua na medida em que eles não se vêem como comuns, mas sim, como concorrentes.

“(...) Os trabalhadores que trabalham em casa não são amigos. É um querendo pegar o serviço e fregueses do outro. Não junta por isso. É inimigo mortal. Não há união. Mesmo eu estando ganhando pouco eu falo que posso ganhar menos, mas vou baixar o preço pra tomar os fregueses. Eu não posso ter lucro no preço, mas posso ter na quantidade. Essa é a diferença.” (Trabalhadora Domiciliar)

Tendo em vista as condições apontadas acima, pode-se dizer que as formas de ação política destes trabalhadores ficam extremamente debilitadas. Há uma tendência no sentido de que a opção por formas individualizadas de resistência prevaleça sobre formas coletivas. Um exemplo claro deste tipo de resistência é apontado por alguns dos trabalhadores domiciliares entrevistados que afirmaram requerer de seus contratantes o empréstimo da máquina na qual o trabalho será executado. Desta forma, o trabalhador garante, através de uma forma bastante precária, o pagamento pelo serviço executado.

CONSIDERAÇÕES FINAIS

Este estudo buscou analisar as similitudes e diferenças na configuração do trabalho domiciliar em relação ao trabalho fabril na cidade de Nova Serrana/MG, tendo por base variáveis relacionadas ao perfil da mão-de-obra (gênero, idade, escolaridade, local de origem, experiência profissional), às práticas de recursos humanos (recrutamento/seleção, treinamento, remuneração, vínculo trabalhista), ao processo de trabalho e às práticas de ação política. Buscou-se, desta forma, comparar, qualitativamente, as configurações do trabalho no espaço fabril em relação ao espaço da casa.

Pode-se dizer que os resultados deste estudo demonstram que as configurações no universo do trabalho na cidade de Nova Serrana/MG variam consideravelmente dependendo do espaço que estamos analisando.

O primeiro aspecto revelado diz respeito a concentração das atividades do trabalho domiciliar no âmbito da fase de costura do calçado. Longe de estar presente em todas as fases da cadeia produtiva, o trabalho a domicílio parece haver se concentrado em uma etapa específica do processo. É interessante notar que a fase da costura localiza-se, praticamente, na metade da cadeia produtiva o que poderia configurar um gargalo para a maioria das empresas. Na busca de possíveis explicações para tal fenômeno, o estudo revelou que a possibilidade dos empresários locais em reduzir custos de produção via subcontratação de trabalhadores domiciliares constituía um atrativo bastante interessante.

As demais fases do processo produtivo encontram-se espacialmente diluídas. Na etapa de modelagem de design, extremamente importante na configuração do calçado, há uma grande concentração no fornecimento deste tipo de serviço por parte de pequenas empresas independentes. Por se tratar de uma etapa pouco utilizada pela maioria das

empresas, pelo menos em termos temporais, não há um grande interesse de que esta fase do processo produtivo seja integrada ao universo das fábricas da cidade. Convém ressaltar que parece haver um consenso na maioria das empresas no sentido de subcontratar esta fase do processo para pequenas empresas prestadoras de serviço.

Em relação a fase de modelagem técnica, há uma grande concentração desta função no âmbito do Centro de Desenvolvimento Empresarial – CDE. Por haver a necessidade de utilização de um equipamento de alto custo, tanto em termos de aquisição quanto de manutenção, o sindicato patronal centraliza esta atividade funcionando como uma importante instituição de apoio ao cluster local. É importante ressaltar que o CDE trabalha, inclusive, como um elemento importante na formação de mão-de-obra capacitada para estar atuando junto as empresas da região. Já que a grande maioria das empresas parece não possuir capital suficiente para investir em treinamentos maciços, o sindicato assume esta função de qualificação de mão-de-obra.

Na fase de solados (injeção de solados), parece não haver uma nítida separação espacial. A pesquisa demonstrou que existem empresas que optam estrategicamente por manter a injeção de solados dentro de suas instalações. Existem, no entanto, casos de empresas que optam por terceirizar esta etapa do processo produtivo para pequenas empresas independentes. Tal subcontratação estaria relacionada, também, as possibilidades de redução de custo no processo produtivo.

As demais fases – corte, montagem e acabamento – são etapas tipicamente presentes no âmbito do universo fabril. Parece haver um consenso na maioria das empresas no sentido de que estas atividades devem ser alocadas nas empresas. A questão do corte é bastante interessante. Como foi alegado por alguns empresários, a possibilidade de redução no desperdício de matéria-prima fez com que eles centralizassem a função do corte no âmbito de suas empresas. Com relação a montagem e ao acabamento, pode-se dizer que são fases essencialmente integradoras e que devem, por isso, estar presentes na empresa contratante.

Partindo para uma comparação mais pormenorizada dos universos da fábrica e da casa, buscou-se estabelecer um perfil da mão-de-obra presente nestes dois espaços. Observou-se que, em consonância com a literatura pesquisada, parece haver uma predominância feminina no âmbito do trabalho domiciliar. Há que se ressaltar, no entanto, que a distribuição por gênero parece obedecer, na cidade, mais a fatores relacionados as atividades desempenhadas do que, necessariamente a questão espacial (fábrica/casa). O que, de certo modo, vai ao encontro das abordagens de gênero que relacionam determinados papéis e tarefas a homens e mulheres como sendo culturalmente construídos. Neste sentido, parecem existir atividades/funções tradicionalmente relacionadas ao gênero feminino (costura) e outras relacionadas ao gênero masculino (corte, sola). Na busca de possíveis explicações para tal fenômeno, observa-se que existe uma convergência da atividade de costura com atividades tradicionalmente ou culturalmente relacionadas ao gênero feminino. Em uma perspectiva contrária, atividades de natureza perigosa ou que necessitem de esforço físico – injeção de sola ou corte – são diretamente atribuídas aos homens.

No que se refere à possibilidade de construção de uma identidade feminina autônoma para além da esfera privada, podemos concluir que o ingresso das mulheres no mercado de trabalho calçadista de Nova Serrana/MG, espelha o exposto pela literatura, uma vez que o local de realização do trabalho (espaço privado) e sua natureza (costura) podem ser vistos como barreiras para a construção desta identidade. Primeiramente, podemos perceber que a dicotomia homem/público e mulher/privado é reforçada no universo das mulheres que realizam as atividades de costura no âmbito da casa. Tais mulheres se inserem no mercado de trabalho, mas paralelamente identificam-se mais diretamente com as atividades culturalmente determinadas como femininas tomando-as como de sua responsabilidade. Neste sentido, muitas mulheres atribuem a possibilidade de conciliar as tarefas de mãe/esposa como um fator preponderante na sua opção pelo trabalho no próprio domicílio. Somando-se a isto, o fato da possibilidade de exercerem atividades culturalmente relacionadas ao universo feminino é outro fator que reforça esta opção.

As mulheres que realizam atividades no âmbito da fábrica conseguiram, de certa forma, acessar um espaço tradicionalmente ocupado pelos homens (espaço público/fábrica). Há que se ressaltar, no entanto, que a construção da identidade das mesmas é dificultada pela natureza do trabalho que realizam. Mesmo estando no espaço público, tais mulheres realizam atividades que culturalmente estão associadas aos papéis femininos o que reforça nossa observação anterior de que a distribuição do trabalho em Nova Serrana/MG obedece a critérios associados a natureza da atividade e não ao local de sua realização.

Além do fato de serem mulheres, o estudo aponta no sentido de que os trabalhadores domiciliares parecem ter, em sua maioria, uma idade mais avançada em relação ao restante da população, indicando uma convergência em termos da literatura pesquisada. Uma das possíveis explicações para tal realidade pode estar relacionada ao grau de convergência existente entre a variável idade e determinados traços de comportamento/atitudes tais como: autodisciplina, compromisso e seriedade. Em uma perspectiva contrária, a pesquisa indica uma predominância de jovens no âmbito do trabalho fabril.

Em termos de escolaridade parece haver, de acordo com a pesquisa, uma convergência dos dois universos espaciais (fábrica e casa). Cumpre dizer, neste sentido, que tanto trabalhadores fabris quanto domiciliares parecem possuir um baixo grau de escolaridade. Há que se ressaltar, no entanto, que parece haver uma predominância no sentido de que os trabalhadores mais jovens possuam um grau de escolaridade bastante superior em comparação aos trabalhadores mais antigos. Pode-se atribuir tal diferença ao crescimento das possibilidades de acesso à educação por parte dos trabalhadores mais jovens.

Outra semelhança importante diz respeito ao local de origem dos entrevistados. Parece haver, também, uma convergência no sentido de que tanto trabalhadores domiciliares

quanto fabris sejam provenientes de cidades próximas ao município de Nova Serrana/MG. Há que se compreender que Nova Serrana/MG funciona como um pólo de atração de mão-de-obra de cidades próximas, já que possui uma indústria calçadista altamente dinâmica e ofertante de emprego.

Um outro aspecto levantado no estudo é o de que a mão-de-obra migrante não possui qualquer tipo de qualificação prévia na fabricação do calçado. Cumpre dizer que o primeiro contato com o processo produtivo do calçado é feito diretamente no exercício da função. No entanto, ao longo do tempo, os operários das fábricas parecem adquirir uma extensa experiência profissional ao percorrerem várias empresas. É interessante ressaltar, também, que o treinamento, bem como o recrutamento/seleção, tem como fundamentação básica a própria prática profissional.

Com relação a remuneração o estudo aponta a existência de diferenças importantes. Parece haver uma tendência, como apontado na própria literatura, de que os trabalhadores domiciliares recebam por peça produzida e não tenham qualquer tipo de piso salarial. Este fator pode contribuir, de maneira significativa, na visão negativista que tais trabalhadores têm a respeito do instrumento da greve. É plausível se pensar que a greve para estes indivíduos não funcionaria como um elemento de pressão em relação ao patrão, pois grande parte de sua renda depende daquilo que foi produzido. No âmbito do trabalho fabril, há uma tendência no sentido da remuneração fixa, intimamente relacionada a função executada.

Os benefícios sociais advindos do contrato formal de trabalho são expressamente negados aos trabalhadores domiciliares. Por não possuírem qualquer tipo de vínculo formal trabalhista em relação as empresas contratantes, lhes é negado o direito a elementos como férias, 13º salário, entre outros. Esta situação de clandestinidade faz com que este tipo de trabalho torne-se cada vez mais invisível e contribua, significativamente, na conformação política deste trabalhador. Ao contrário, a existência de uma formalização na relação de trabalho é um traço característico do

trabalho fabril. Tal formalização faz com que determinados direitos trabalhistas sejam garantidos e que canais institucionais sejam buscados na ação política deste trabalhador.

A ação política nos dois espaços – fábrica e casa – pode ser caracterizada como sendo extremamente precária. Há que se entender, no entanto, que tal precariedade possui causas fundamentalmente distintas. No espaço da casa, vários elementos podem ser comprobatórios de tal realidade. Um primeiro aspecto diz respeito, basicamente, a própria atomização do universo do trabalho domiciliar. Na medida em que o indivíduo encontra-se individualizado e privado da convivência com outros trabalhadores que compartilham a mesma situação, há uma perspectiva de dificuldade na construção de sujeitos coletivos. Há que se pensar, também, que a visão que tais trabalhadores têm dos outros carrega consigo um elemento de competição. Cumpre dizer que outros trabalhadores domiciliares não são vistos como colegas, mas sim como potenciais competidores na busca por trabalho. Um outro elemento importante a ser lembrado é o de que os trabalhadores que atuam no domicílio encontram-se em uma situação de clandestinidade e o próprio sindicato (dos trabalhadores) lhes nega condições de participação política. Além de todos os fatores levantados acima, podemos observar que eles são, em sua maioria: mulheres, de mais idade e com baixa escolaridade. Todas as condições levantadas acima fazem com que haja um potencial clima de conformação política por parte destes trabalhadores.

No espaço da fábrica, apesar de não haver relatos de grandes manifestações grevistas pode-se notar o aparecimento de pequenas manifestações contestatórias. Busca-se, quase sempre, as vias institucionais de ação política como, por exemplo, a via sindical. Há que se compreender, no entanto, que alguns relatos afirmam uma certa fragilidade em termos da ação sindical. O sindicato quase sempre é visto como uma instituição de último recurso, onde os direitos legais devem ser buscados. A empresa cumpre, também, um papel importante na conformação política dos seus empregados. Exercendo controle sobre as ações de seus empregados, seja através da política do medo

ou da institucionalização dos canais de participação, as empresas fazem com que a ação política deste trabalhador torne-se bastante precária.

Tendo em vista as considerações que foram feitas acima, algumas oportunidades de estudos futuros foram plenamente identificadas. A primeira diz respeito, basicamente, a confecção de um trabalho de natureza puramente quantitativa, onde poderiam ser traçados, para o âmbito da população, o perfil do trabalho domiciliar em Nova Serrana/MG. Levando-se em consideração a natureza de uma pesquisa qualitativa, onde a possibilidade de inferência a respeito de uma população é extremamente restrita, pode-se dizer que a confecção de uma pesquisa de cunho quantitativo, a partir de uma amostra significativa, poderia contribuir em demasia para a compreensão do universo do trabalho domiciliar no âmbito da cidade. Neste sentido, algumas das considerações que foram feitas no âmbito deste trabalho, no que diz respeito a população, poderiam ser plenamente confirmadas.

Em um segundo momento, a mesma pesquisa poderia analisar o poder explicativo de cada variável identificada neste trabalho na conformação política do trabalhador domiciliar. É importante ressaltar que o objetivo deste trabalho resumia-se em tentar identificar quais as variáveis que poderiam, eventualmente, influenciar as práticas de ação política dos trabalhadores de Nova Serrana/MG. Avaliar, no entanto, o quanto cada variável participa nestas práticas de ação política, ou seja, mensurar qual o poder explicativo de cada variável (gênero, idade, escolaridade, entre outras), é um trabalho a ser feito e que possui um caráter extremamente complexo e instigante.

Uma última contribuição estaria relacionada à tentativa de verificar a existência de um cluster na cidade de Nova Serrana/MG. Em consonância com a literatura a respeito dos Distritos Industriais (DI's) italianos, poderia ser feita uma análise no sentido de verificar se algumas das variáveis presentes naquela realidade poderiam ser transportadas para a

cidade de Nova Serrana/MG. Embora este trabalho tenha apresentado alguns elementos nesta direção, este tema não foi objeto direto de sua problemática.

REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

ABREU, Alice Rangel de Paiva. O avesso da moda: trabalho a domicílio na indústria de confecção. São Paulo: Hucitec, 1986.

ABREU, Alice Rangel de Paiva & SORJ, Bila. Trabalho a domicílio e relações de gênero: as costureiras externas no Rio de Janeiro. IN: O trabalho invisível: estudos sobre trabalhadores a domicílio no Brasil. Rio de Janeiro: Rio Fundo, 1993.

ALVES, Giovanni. O novo (e precário) mundo do trabalho – Reestruturação produtiva e crise do sindicalismo. São Paulo: FAPESP/Boitempo, 2000.

ALVES-MAZZOTTI, Alda Judith & GEWANDSZNAJDER, Fernando. O Método nas Ciências Naturais e Sociais: pesquisa quantitativa e qualitativa. 2.ed. São Paulo: Pioneira, 2001.

ANDRADE, José Eduardo Pessoa de. & CORRÊA, Abidack Raposo. Panorama da Indústria Mundial de Calçados, com ênfase na América Latina. BNDES SETORIAL, Rio de Janeiro, no. 13, 2001.

ANTUNES, Ricardo. Os sentidos do trabalho: ensaio sobre a afirmação e a negação do trabalho. 3.ed. São Paulo: Boitempo, 2000.

ARENDT, Hannah. A condição humana. 10.ed. Rio de Janeiro: Forense Universitária, 2000.

BAILEY, Kenneth D. Methods of Social Research. 2.ed. New York: The Free Press, 1982.

BASTOS, Carlos P. M. , PROCHNIK, Victor. Política tecnológica e industrial para o setor de calçados. Campinas: Instituto de Economia, Centro de Estudos de Relações Econômicas Internacionais/Universidade Estadual de Campinas, 1990.

BRUSCHINI, Cristina & RIDENTI, Sandra. Desvendando o oculto: família e trabalho domiciliar em São Paulo. IN: O trabalho invisível: estudos sobre trabalhadores a domicílio no Brasil. Rio de Janeiro: Rio Fundo, 1993.

BRYMAN, Alan. Research Methods and Organization Studies. London: Routledge, 1992.

CASTELLS, Manuel. A Sociedade em Rede. 4.ed. São Paulo: Paz e Terra, 2000.

CASTRO, Maria Céres P.S. Na tessitura da cena, a vida: comunicação, sociabilidade e política. Belo Horizonte: UFMG, 1997.

CORIAT, Benjamin. “ A Gerência Científica e a Dimensão Estratégica do Taylorismo”. Belo Horizonte: CEDEPLAR/UFMG, 1980. Mimeografado.

_____. Pensar pelo avesso: o modelo japonês de trabalho e organização. Rio de Janeiro: Revan : UFRJ/REVAM, 1994.

CROCCO, Marco (coord.). Pesquisa industrialização descentralizada: sistemas industriais locais – O arranjo produtivo calçadista de Nova Serrana. Belo Horizonte: CEDEPLAR, 2001. Mimeografado.

DAMATTA, Roberto. A casa e a rua: espaço, cidadania, mulher e morte no Brasil. 5.ed. Rio de Janeiro: Rocco, 1997.

FENSTERSEIFER, Jaime E. & GOMES, Júlio A . Análise da cadeia produtiva do calçado do couro. IN: FENSTERSEIFER, Jaime E. (org.). O complexo calçadista em perspectiva: tecnologia e competitividade. Porto Alegre: Ortiz, 1995.

FERREIRA, C. G. “ Processo de Trabalho e Relação Salarial: um marco teórico-analítico para o estudo das formas capitalistas de produção industrial”. Belo Horizonte: Cedeplar, 1994 (Texto para discussão no.37).

_____. “ O Fordismo, sua crise e o caso brasileiro”. Belo Horizonte: Cedeplar, 1993 (Texto para discussão no. 65).

FLEURY, Afonso C.C. e VARGAS, Nilton. Organização do Trabalho. São Paulo: Atlas, 1994.

GALVÃO, C. “Sistemas Industriais Localizados: o Vale do Paranhana – Complexo Calçadista do Rio Grande do Sul”. Brasília: IPEA, 1999. (Texto para Discussão no. 617)

GITAHY, Leda , RUAS, Roberto , RABELO, Flávio & ANTUNES, Elaine. Relações interfirmas, eficiência coletiva e emprego em dois clusters da indústria brasileira. Revista Latinoamericana de Estudios del Trabajo, ano 03, no. 06, 1997.

GOMES, Wilson. Esfera pública política e media: com Habermas, contra Habermas. Belo Horizonte: FAFICH, [s/d].

GONÇALVES, Reinaldo. Globalização e Desnacionalização. São Paulo: Paz e Terra, 1999.

GOODE, W.J. & HATT, P.K. Métodos em Pesquisa Social. 7.ed. São Paulo: Nacional, 1979.

HABERMAS, Jürgen. Mudança estrutural da esfera pública. Rio de Janeiro: Tempo Brasileiro, 1984.

HARVEY, David. Condição pós-moderna: uma pesquisa sobre as origens da mudança cultural. 9.ed. São Paulo: Edições Loyola, 2000.

HEIKEL, María Victoria. Homeworkers in Paraguay. Geneva: ILO, 2000. (Working paper 02).

HELOANI, Roberto. Organização do Trabalho e Administração: Uma visão multidisciplinar. 3.ed. São Paulo: Cortez, 2000.

JELIN, Elizabeth ; MERCADO, Matilde & WYCZYKIER, Gabriela. El trabajo a domicilio en Argentina. Ginebra: OIT, 1998. (Documento de discusión 27)

KUMAR, Krishan. Da Sociedade Pós-Industrial à Pós-Moderna. Rio de Janeiro: Jorge Zahar, 1997.

LAVINAS, Lena et alli. Trabalho a domicílio: novas formas de contratualidade. Rio de Janeiro: IPEA, 2000. (Texto para discussão 717)

LEITE, Márcia de Paula. Reestruturação Produtiva e Trabalho: O paradoxo da experiência internacional. [s/l], 1996. Mimeografado.

MARTIN, Hans-Peter & SCHUMANN, Harald. 4.ed. São Paulo: Globo, 1998.

MARX, Karl. O capital: crítica da economia política. 3.ed. São Paulo: Nova Cultural, 1988. (Os economistas, 01).

MATOS, Maria Izilda Santos. Trabalho domiciliar – trabalho de agulha: um estudo sobre a costura domiciliar nas indústrias de sacaria para o café (1890-1930). IN: O trabalho invisível: estudos sobre trabalhadores a domicílio no Brasil. Rio de Janeiro: Rio Fundo, 1993.

MICHELAT, Guy. Sobre a utilização da entrevista não-diretiva em sociologia. IN: THIOLENT, Michel J.M. Crítica Metodológica, Investigação Social e Enquete Operária. 5.ed. São Paulo: Polis, 1987.

NABUCO, Maria R. & CARVALHO NETO, Antônio. Relações de trabalho contemporâneas. Belo Horizonte: IRT/PUC, 1999.

PICCININI, Valmíria Carolina. Mudanças na indústria calçadista brasileira: novas tecnologias e globalização do mercado. IN: FENSTERSEIFER, Jaime E. (org.). O complexo calçadista em perspectiva: tecnologia e competitividade. Porto Alegre: Ortiz, 1995.

PIMENTA, Solange. Trabalho e cidadania: as possibilidades de uma (re)construção política. In: PIMENTA, Solange M. & CORRÊA, Maria L. Gestão, Trabalho e Cidadania: novas articulações. Belo Horizonte: Autêntica/CEPEAD/FAE/UFMG, 2001.

REIS, Carlos Nelson. A Indústria Brasileira de Calçados: inserção internacional e dinâmica interna nos anos 80. 1994. Tese (Doutorado em Economia) – Faculdade de Economia, UNICAMP, Campinas.

REIS, Marisa. Reestruturação Internacional e Inserção do Brasil na Indústria de Calçados. 1992. Dissertação (Mestrado em Economia) – Faculdade de Economia, UNICAMP, Campinas.

REYES, Tomás. Métodos cualitativos de investigación: los grupos focales y el estudio de caso. Revista Forum Empresarial, vol.4, no.02, Diciembre de 1999.

RUAS, Roberto. Difusão de novos paradigmas da produção industrial: convergências e especificidades em dois segmentos industriais. Porto Alegre: [s/l], 1990. Mimeografado.

_____. Notas acerca das relações entre trabalho a domicílio, redes de subcontratação e as condições de competição. IN: O trabalho invisível: estudos sobre trabalhadores a domicílio no Brasil. Rio de Janeiro: Rio Fundo, 1993.

_____. O conceito de cluster e as relações interfirmas no complexo calçadista do Rio Grande do Sul. IN: FENSTERSEIFER, Jaime E. (org.). O complexo calçadista em perspectiva: tecnologia e competitividade. Porto Alegre: Ortiz, 1995.

SADER, Eder. Quando novos personagens entraram em cena: experiências e lutas dos trabalhadores da grande São Paulo (1970-1980). 2.ed. Rio de Janeiro: Paz e Terra, 1988.

SAMPSON, Anthony. O homem da companhia: uma história dos executivos. São Paulo: Cia das Letras, 1997.

SEGNINI, Liliana R.P. Taylorismo: uma análise crítica. IN: BRUNO, Lúcia e SACCARDO, Cleusa. Organização, Trabalho e Tecnologia. São Paulo: Atlas, 1986.

TAYLOR, Frederick W. Princípios de Administração Científica. São Paulo: Atlas, 1995.

THIOLLENT, Michel J.M. Crítica Metodológica, Investigação Social e Enquete Operária. 5.ed. São Paulo: Polis, 1987.

THOMPSON, Edward P. A formação da classe operária inglesa. 3ed. Rio de Janeiro: Paz e Terra, 1988.

TOMEI, Manuela. El trabajo a domicilio en países seleccionados de América Latina: una visión comparativa. Ginebra: OIT, 1999. (Documento de discusión 29)

VERDERA, Francisco. Trabajadores a domicilio en el Perú. Ginebra: OIT, 1998. (Documento de discusión 28)

Anexos

Roteiro de Entrevista

(Trabalhador Domiciliar)

DADOS PESSOAIS: Idade. Sexo. Escolaridade. Número de filhos. Local de nascimento. Local de estadia. Renda média da Família.

DADOS PROFISSIONAIS: Experiência Profissional na Casa (Quando começou. Quanto tempo. Em que tarefas. Com quais máquinas. Motivos da vinda para casa) e Experiência Profissional na Fábrica (Quais fábricas trabalhou. Quanto tempo. Em que tarefas. Com quais máquinas. Percepção das diferenças entre Fábrica/Casa).

CARACTERIZAÇÃO DA TAREFA: Que tipo de tarefa. Há quanto tempo. Participação da família. Duração de execução da tarefa (tempo gasto por dia). Grau de dificuldade. Utilização de máquinas. Frequência de trabalho. Satisfação com o trabalho.

RECRUTAMENTO/SELEÇÃO: Como foi recrutado. Por quem (Intermediários /Empresa). Quando. O que o atraiu. Existência de processo formal de recrutamento/seleção. Prova de aptidão. Duração do processo.

TREINAMENTO: Como aprendeu a executar a tarefa. Recebeu algum tipo de treinamento. Qual. Quando. Onde (Empresa. Trabalhador. SEBRAE). Como foi (Percepção sobre o treinamento). Quem pagou.

REMUNERAÇÃO: Como é a remuneração. Quanto é pago (O que acha do valor pago). Quando é pago. Onde é pago. Em que situações não é pago. Existe um fixo (mínimo). Quanto recebe em média. Qual o preço médio pago por peça. Recebe algum outro tipo de benefício. Quais.

AVALIAÇÃO DE DESEMPENHO: Como são avaliadas as tarefas executadas. Por quem. Quando. Onde. Impactos na remuneração e na contratação de serviços.

TECNOLOGIA: Utiliza máquinas na execução da tarefa. Durante todo o processo ou em algum momento específico. Quais máquinas utiliza. Quem forneceu as máquinas. São de propriedade da empresa ou do trabalhador. Houve mudanças tecnológicas (técnicas ou organizacionais) nos últimos tempos. Quando. Como foi feita a mudança. Sensação com relação à mudança.

RELAÇÃO TRABALHADOR/EMPRESA: Vínculo (formal/informal). Carteira assinada. Trabalha para uma empresa somente. Muda constantemente. Qual a frequência da mudança. O que acha da empresa. Sente-se parte integrante da empresa. O

que acha da chefia. Acha que seu trabalho é reconhecido pela empresa. Já teve alguma doença como consequência do trabalho (Qual. Recebeu apoio da empresa). Já teve algum acidente de trabalho (Quando foi. Como foi. Recebeu apoio da empresa). Gostaria de trabalhar na fábrica ao invés de em casa. Por que. Como são resolvidos os conflitos entre trabalhador/empresa. Já ocorreu algum (conflito). Quando. Por que. Como foi resolvido. O que você achou da conclusão.

RELAÇÃO TRABALHADOR/SINDICATO: O que acha do sindicato. Filiado a algum sindicato. Qual. Como funciona esta organização. Qual a frequência das reuniões. Onde está localizado. Você se acha representado por ele (Ele atende suas expectativas/interesses). Por que. Recebe algum benefício (Qual. Frequência. O que acha) - Existe algum outro tipo de organização que defenda seus interesses. Que organização é esta. Como ela funciona. Onde está localizada. Você se acha representado por ela. Por que. O que pensa dos trabalhadores sindicalizados.

RELAÇÃO TRABALHADOR/COLETIVO DOS TRABALHADORES: Reparte a produção com outros trabalhadores. Por que. Quando. O que acha disso. Troca informações/experiências com eles. Sente-se parte integrante de um grupo maior (ou isolado). Por que. Outros trabalhadores domiciliares são concorrentes ou companheiros.

GREVES/MANIFESTAÇÕES: O que acha da greve. Já teve alguma greve na cidade. Quando foi. Como foi. Quais os motivos da greve. Qual o resultado - Já participou de alguma. Porque participou. Quando foi. Qual o motivo. Como foi. Qual o resultado. Como avalia o resultado. Como avalia sua participação e a de seus companheiros – Já teve alguma manifestação/greve dos trabalhadores domiciliares. Você participou. Quando foi. Qual o motivo. Como foi. Qual o resultado. Como avalia o resultado. Como avalia sua participação e a de seus companheiros. Trabalhar em casa dificultou a manifestação. Porque. Seria mais fácil na fábrica. Porque.

POLÍTICA: O que acha da política. E dos políticos. O que entende por política - Participa de algum partido. Qual. Por que o escolheu. Acha que ele atende seus interesses. Porque – O que acha das eleições. Chefes políticos tradicionais (Quem são. O que acha). O que acha do trabalho da prefeitura - Acha que existe política no dia-a-dia. E na fábrica - O que se entende por cidadania. O que é ser cidadão. Considera-se um cidadão.

Roteiro de Entrevista

(Trabalhador Fabril)

DADOS PESSOAIS: Idade. Sexo. Escolaridade. Número de filhos. Local de nascimento. Local de estadia. Renda média da Família.

DADOS PROFISSIONAIS: Experiência Profissional na Fábrica (Quais fábricas trabalhou. Qual fábrica trabalha atualmente. Quanto tempo. Em que tarefas. Com quais máquinas) e Experiência Profissional na Casa (Já trabalhou em casa. Quanto tempo. Em que tarefas. Com quais máquinas. Percepção das diferenças entre Fábrica/Casa).

CARACTERIZAÇÃO DA TAREFA: Que tipo de tarefa executa. Há quanto tempo. Duração de execução da tarefa (tempo gasto por dia). Grau de dificuldade. Utilização de máquinas. Satisfação com o trabalho.

RECRUTAMENTO/SELEÇÃO: Como foi recrutado. Por quem. Quando. O que o atraiu. Existência de processo formal de recrutamento/seleção. Prova de aptidão. Duração do processo.

TREINAMENTO: Como aprendeu a executar a tarefa. Recebeu algum tipo de treinamento. Qual. Quando. Onde (Empresa. Trabalhador. SEBRAE). Como foi (Percepção sobre o treinamento). Quem pagou.

REMUNERAÇÃO: Como é a remuneração. Quanto é pago (O que acha do valor pago). Quando é pago. Onde é pago. Em que situações não é pago. Há um fixo (mínimo). Quanto recebe em média. Recebe algum outro tipo de benefício. Quais.

AVALIAÇÃO DE DESEMPENHO: Como são avaliadas as tarefas executadas. Por quem. Quando. Onde. Impactos na remuneração.

TECNOLOGIA: Utiliza máquinas na execução da tarefa. Durante todo o processo ou em algum momento específico. Quais máquinas utiliza. Houve mudanças tecnológicas (técnicas ou organizacionais) nos últimos tempos. Quando. Como foi feita a mudança. Sensação com relação à mudança.

RELAÇÃO TRABALHADOR/EMPRESA: Vínculo (formal/informal). Carteira assinada. Trabalha para uma empresa somente. Muda constantemente. Qual a frequência da mudança. O que acha da empresa. Sente-se parte integrante da empresa. O que acha da chefia. Acha que seu trabalho é reconhecido pela empresa/chefia. Já teve alguma doença como consequência do trabalho. Qual. Recebeu apoio da empresa. Já

teve algum acidente de trabalho (Quando foi. Como foi. Recebeu apoio da empresa). Gostaria de trabalhar em casa ao invés de na fábrica. Por que. Como são resolvidos os conflitos entre trabalhador/empresa. Já ocorreu algum (conflito). Quando. Por que. Como foi resolvido. O que você achou da conclusão.

RELAÇÃO TRABALHADOR/SINDICATO: O que acha do sindicato. Filiado a algum sindicato. Qual. Como funciona esta organização. Qual a frequência das reuniões. Onde está localizado. Você se acha representado por ele (Ele atende suas expectativas/interesses). Por que. Recebe algum benefício (Qual. Frequência. O que acha) - Há algum outro tipo de organização que defenda seus interesses. Que organização é esta. Como ela funciona. Onde está localizada. Você se acha representado por ela. Por que. O que pensa dos trabalhadores não-sindicalizados.

RELAÇÃO TRABALHADOR/COLETIVO DOS TRABALHADORES: Troca de função na execução de tarefas com outros trabalhadores. Por que. Quando. O que acha disso. Troca informações/experiências com eles. Trabalha em equipe. Sente-se parte integrante de um grupo maior (ou isolado). Por que. Trabalhadores domiciliares são concorrentes ou companheiros. Por que. O que acha deles. Deveriam ser sindicalizados. Por que.

GREVES/MANIFESTAÇÕES: O que acha da greve. Já teve alguma greve na cidade. Quando foi. Como foi. Quais os motivos da greve. Qual o resultado - Já participou de alguma. Porque participou. Quando foi. Qual o motivo. Como foi. Qual o resultado. Como avalia o resultado. Como avalia sua participação e a de seus companheiros - Já teve alguma manifestação/greve dos trabalhadores domiciliares. Quando foi. Qual o motivo. Como foi. Qual o resultado.

POLÍTICA: O que acha da política. E dos políticos. O que entende por política - Participa de algum partido. Qual. Por que o escolheu. Acha que ele atende seus interesses. Por quê - O que acha das eleições. Chefes políticos tradicionais (Quem são. O que acha). O que acha do trabalho da prefeitura - Acha que existe política no dia-a-dia. E na fábrica - O que entende por cidadania. O que é ser cidadão. Considera-se um cidadão.

Roteiro de Entrevista

(Gerente/Empresa)

1. **DADOS DA EMPRESA:** Nome. Ano de fundação. Histórico. Número de funcionários. Faturamento médio mensal/anual. Principais linhas de produtos. Principais mercados consumidores. Principais fornecedores (equipamentos/matérias-primas). Principais concorrentes.
2. **TRABALHO FABRIL**
 - 2.1 **RECRUTAMENTO/SELEÇÃO:** Oferta e qualificação da mão-de-obra disponível. Perfil desejado (Escolaridade. Experiência Profissional. Sexo. Idade). Rotatividade de pessoal. Causas da rotatividade. Absenteísmo. Causas do absenteísmo - Como é o processo de recrutamento/seleção. Quem recruta (Intermediários /Empresa). Em que circunstâncias. Canais utilizados. Fatores de atração e repulsão. Utilização de testes/provas. Duração do processo.
 - 2.2 **TREINAMENTO:** Existe treinamento dado pela empresa. Como é o processo. Qual a frequência. Que tipo de treinamento é dado. Resultados alcançados. Existência de processos de treinamento externos (SEBRAE, por exemplo). Qual a avaliação neste sentido.
 - 2.3 **AValiação DE DESEMPENHO:** É feita. Como é feita. Quando. Com que frequência. Quem faz. Quais instrumentos utilizados.
 - 2.4 **REMUNERAÇÃO/BENEFÍCIOS:** Como é a remuneração. Quanto é pago (O que acha do valor pago). Quando é pago. Existe um fixo (mínimo). Diferenças salariais dentro da empresa. Quais funções recebem mais/menos. Por que. Valor pago em relação ao mercado. Recebem algum outro tipo de benefício. Quais.
 - 2.5 **TECNOLOGIA:** Quais equipamentos são utilizados. Idade média deles. Como foram adquiridos. Como é o processo de produção. Quais as principais fases. Quais fases são feitas dentro da fábrica. Quais fases são feitas fora – Mudanças tecnológicas (técnicas e organizacionais). Quando. Quais. Onde. Em quais processos. Impactos sobre o trabalho. Reação dos trabalhadores. Reação da empresa.

2.6 RELAÇÃO EMPRESA/TRABALHADORES FABRIS:
Consenso/Comprometimento. Histórico de conflitos entre empresa/trabalhadores. Principais divergências. Como são resolvidos os conflitos. Avaliação da organização/ação dos trabalhadores.

3. RELAÇÕES DE SUBCONTRATAÇÃO: A empresa utiliza. Desde quando. Em quais tarefas. Com que frequência. Por que motivos. Ganhos e Perdas. Percepção das diferenças entre trabalhador fabril e domiciliar.

4. TRABALHO DOMICILIAR

4.1 RECRUTAMENTO/SELEÇÃO: Oferta e qualificação da mão-de-obra disponível. Perfil desejado (Escolaridade. Experiência Profissional. Sexo. Idade). Rotatividade de pessoal. Causas da rotatividade - Como é o processo de recrutamento/seleção. Quem recruta (Intermediários /Empresa). Em que circunstâncias. Perfil da mão-de-obra. Utilização de testes/provas.

4.2 TREINAMENTO: Existe treinamento dado pela empresa. Como é o processo. Qual a frequência. Que tipo de treinamento é dado. Resultados alcançados. Existência de processos de treinamento externos (SEBRAE. por exemplo). Qual a avaliação neste sentido.

4.3 AVALIAÇÃO DE DESEMPENHO: É feita. Como é feita. Quando. Com que frequência. Quem faz. Quais instrumentos utilizados.

4.4 REMUNERAÇÃO/BENEFÍCIOS: Como é a remuneração. Quanto é pago (O que acha do valor pago). Quando é pago. Existe um fixo (mínimo). Em que situações não é pago. Recebem algum outro tipo de benefício. Quais.

4.5 TECNOLOGIA: Quais máquinas utilizam. Quem forneceu as máquinas. São de propriedade da empresa ou do trabalhador. Houveram mudanças tecnológicas (técnicas ou organizacionais) nos últimos tempos. Quando. Como foi feita a mudança. Quais foram elas. Onde ocorreram. Em quais processos. Impactos sobre o trabalho. Reação dos trabalhadores. Reação da empresa.

4.6 RELAÇÃO EMPRESA/TRABALHADORES DOMICILIARES:
Consenso/Comprometimento. Histórico de conflitos entre empresa/trabalhadores. Principais divergências. Como são resolvidos os conflitos. Avaliação da organização/ação dos trabalhadores. Percepção das diferenças entre trabalhadores (fabris e domiciliares). Questão da cooperativa.

5. **GREVES/MANIFESTAÇÕES:** O que acha da greve. Já teve alguma greve na cidade. Quando foi. Como foi. Quais os motivos da greve. Qual o resultado - Já sofreu alguma. Quando foi. Qual o motivo. Como foi. Qual o resultado. Como avalia o resultado. Como avalia a ação/organização dos trabalhadores. Como avalia a ação/organização da empresa – Já teve alguma manifestação/greve dos trabalhadores domiciliares. Quando foi. Qual o motivo. Como foi. Qual o resultado. Como avalia o resultado. Como avalia a ação/organização destes trabalhadores. Como avalia a ação/organização da empresa. Percepção das diferenças entre trabalhadores fabris e domiciliares.
6. **RELAÇÃO EMPRESA/SINDICATO PATRONAL:** O que acha do sindicato. Filiado a algum. Qual. Como funciona esta organização. Qual a frequência das reuniões. Onde está localizado. Você se acha representado por ele (Ele atende suas expectativas/interesses). Por que.
7. **RELAÇÃO EMPRESA/SINDICATO TRABALHADORES:** O que acha do sindicato. Papel do sindicato. Histórico de conflitos. Acesso do sindicato a empresa. Tratamento de líderes sindicais. Negociações coletivas.
8. **POLÍTICA:** O que acha da política. E dos políticos. O que entende por política - Participa de algum partido. Qual. Por que o escolheu. Acha que ele atende seus interesses. Porque – O que acha das eleições. Chefes políticos tradicionais (Quem são. O que acha). O que acha do trabalho da prefeitura - Acha que existe política no dia-a-dia. E na fábrica - O que entende por cidadania. O que é ser cidadão. Considera-se um cidadão.

Roteiro de Entrevista

(Prefeito)

1. **DADOS GERAIS DA CIDADE:** Número de habitantes. Ano de fundação. Histórico da cidade. Principais setores produtivos. Taxa de desemprego. Renda per capita. Taxa de analfabetismo. Setor educacional. Setor de Saúde. Setor de Transporte (Transporte Público. Escoamento da produção).
2. **DADOS GERAIS DA PREFEITURA:** Número de vereadores. Composição da Câmara. Perfil dos vereadores (origem. sexo. idade. orientação política).
3. **PÓLO CALÇADISTA DE NOVA SERRANA:** Quando surgiu. Como surgiu. Importância do setor calçadista para a cidade (Número de empresas. Empregos gerados. Receitas para o município). Comparação com outros pólos calçadistas (Franca e Vale dos Sinos).
4. **POLÍTICAS PÚBLICAS DE INCENTIVO AO SETOR:** Principais dificuldades enfrentadas pelo setor. Histórico das políticas municipais para o setor. Avaliação dos resultados alcançados. Estratégias da atual gestão. Papel do sindicato patronal. Papel do sindicato dos trabalhadores. Papel de outras instituições (SENAI. SENAC. Igreja).
5. **TRABALHO FABRIL x TRABALHO DOMICILIAR:** Percepção com relação a existência das duas realidades. Por que ela existe. Sempre foi assim. Essa disparidade aumentou/diminuiu nos últimos anos. Em que sentido caminham as políticas municipais.
 - 5.1 **TRABALHO FABRIL:** Papel e peso do trabalho fabril na economia da cidade. Número de trabalhadores formais. Principais reivindicações desta categoria. Ocorrência de greves (Quando. Motivos. Como foi. Resultados. Avaliação dos Resultados. Participação da Prefeitura). Avaliação das formas de ação/organização destes trabalhadores. Noção sobre o conceito de política. Noção sobre o conceito de cidadania.
 - 5.2 **TRABALHO DOMICILIAR:** Papel e peso do trabalho domiciliar na economia da cidade. Número de trabalhadores informais. Principais reivindicações desta categoria. Ocorrência de greves/manifestações (Quando. Motivos. Como foi. Resultados. Avaliação dos Resultados. Participação da Prefeitura). Avaliação das

formas de ação/organização destes trabalhadores. Noção sobre o conceito de política. Noção sobre o conceito de cidadania.

Roteiro de Entrevista

(Sindicato dos Trabalhadores)

1. **DADOS GERAIS DA CIDADE:** Número de habitantes. Ano de fundação. Histórico da cidade. Principais setores produtivos. Taxa de desemprego. Renda per capita. Taxa de analfabetismo. Setor educacional. Setor de Saúde. Setor de Transporte (Transporte Público. Escoamento da produção).
2. **DADOS GERAIS DO SINDICATO:** Ano de fundação. Histórico do sindicato. Número de funcionários. Número de afiliados. Regras de filiação. Realização de assembléias (Locais. Frequência. Circunstâncias). Estrutura do sindicato. Composição. Eleições dos dirigentes (Período. composição das chapas). Benefícios e Custos de filiação.
3. **PÓLO CALÇADISTA DE NOVA SERRANA:** Quando surgiu. Como surgiu. Importância do setor calçadista para a cidade (Número de empresas. Empregos gerados. Receitas para o município). Comparação com outros pólos calçadistas (Franca e Vale dos Sinos).
4. **TRABALHO FABRIL x TRABALHO DOMICILIAR:** Percepção com relação a existência das duas realidades. Por que ela existe. Sempre foi assim. Essa disparidade aumentou/diminuiu nos últimos anos. Em que sentido caminham as políticas municipais.
 - 4.1 **TRABALHO FABRIL:** Papel e peso do trabalho fabril na economia da cidade. Número de trabalhadores formais. Perfil deste trabalhador. Questão do vínculo contratual. Principais reivindicações desta categoria. Ocorrência de greves (Quando. Motivos. Como foi. Resultados. Avaliação dos Resultados. Participação da Prefeitura). Avaliação das formas de ação/organização destes trabalhadores. Noção sobre o conceito de política. Noção sobre o conceito de cidadania.
 - 4.2 **TRABALHO DOMICILIAR:** Papel e peso do trabalho domiciliar na economia da cidade. Número de trabalhadores informais. Perfil deste trabalhador. Questão do vínculo contratual. (Existe. Não-existe). Principais reivindicações desta categoria. Ocorrência de greves/manifestações (Quando. Motivos. Como foi. Resultados. Avaliação dos Resultados. Participação da Prefeitura). Avaliação das formas de ação/organização destes trabalhadores. Noção sobre o conceito de política. Noção sobre o conceito de cidadania.
5. **RELAÇÃO SINDICATO/EMPRESAS:** Histórico da relação. Negociações Coletivas. Presença nas empresas. Ocorrência de conflitos. Principais

reinvidicações. Ocorrência de greves/manifestações (Quando. Motivos. Como foi. Resultados. Avaliação dos resultados. Participação do sindicato).

6. **RELAÇÃO SINDICATO/SINDICATO PATRONAL:** Histórico da relação. Ocorrência de conflitos.
7. **RELAÇÃO SINDICATO/COMUNIDADE:** Ações do sindicato com relação a comunidade. Principais linhas de ação. Ocorrência de manifestações. Participação do sindicato.
8. **RELAÇÃO SINDICATO/PODER LOCAL:** Grau de influência nas decisões da prefeitura. Histórico destas influências. Principais conquistas para a comunidade. Principais conquistas para os trabalhadores.

Roteiro de Entrevista

(Sindicato Patronal)

1. **DADOS GERAIS DA CIDADE:** Número de habitantes. Ano de fundação. Histórico da cidade. Principais setores produtivos. Taxa de desemprego. Renda per capita. Taxa de analfabetismo. Setor educacional. Setor de Saúde. Setor de Transporte (Transporte Público. Escoamento da produção).
2. **DADOS GERAIS DO SINDICATO:** Ano de fundação. Histórico do sindicato. Número de empresas filiadas. Relação com a FIEMG. Regras de filiação. Realização de assembléias (Locais. Frequência. Circunstâncias). Estrutura do sindicato. Composição. Eleições dos dirigentes (Período. composição das chapas). Benefícios e Custos de afiliação.
3. **PÓLO CALÇADISTA DE NOVA SERRANA:** Quando surgiu. Como surgiu. Importância do setor calçadista para a cidade (Número de empresas. Empregos gerados. Receitas para o município). Comparação com outros pólos calçadistas (Franca e Vale dos Sinos).
4. **TRABALHO FABRIL x TRABALHO DOMICILIAR:** Percepção com relação a existência das duas realidades. Por que ela existe. Sempre foi assim. Essa disparidade aumentou/diminuiu nos últimos anos. Em que sentido caminham as políticas municipais.
 - 4.1 **TRABALHO FABRIL:** Papel e peso do trabalho fabril na economia da cidade. Número de trabalhadores formais. Perfil deste trabalhador. Questão do vínculo contratual. Principais reivindicações desta categoria. Ocorrência de greves (Quando. Motivos. Como foi. Resultados. Avaliação dos Resultados. Participação da Prefeitura). Avaliação das formas de ação/organização destes trabalhadores. Noção sobre o conceito de política. Noção sobre o conceito de cidadania.
 - 4.2 **TRABALHO DOMICILIAR:** Papel e peso do trabalho domiciliar na economia da cidade. Número de trabalhadores informais. Perfil deste trabalhador. Questão do vínculo contratual. Principais reivindicações desta categoria. Ocorrência de greves/manifestações (Quando. Motivos. Como foi. Resultados. Avaliação dos Resultados. Participação da Prefeitura). Avaliação das formas de ação/organização destes trabalhadores. Noção sobre o conceito de política. Noção sobre o conceito de cidadania.

5. **RELAÇÃO SINDICATO/EMPRESAS:** Histórico da relação. Presença nas empresas. Ocorrência de conflitos. Principais reivindicações.
6. **RELAÇÃO SINDICATO PATRONAL/ SINDICATO DOS TRABALHADORES:** Histórico da relação. Ocorrência de conflitos. Principais reivindicações. Ocorrência de greves/manifestações (Quando. Motivos. Como foi. Resultados. Avaliação dos resultados. Participação do sindicato).
7. **RELAÇÃO SINDICATO/COMUNIDADE:** Ações do sindicato com relação à comunidade. Principais linhas de ação.
8. **RELAÇÃO SINDICATO/PODER LOCAL:** Grau de influência nas decisões da prefeitura. Histórico destas influências. Principais conquistas para a comunidade. Principais conquistas para as empresas.