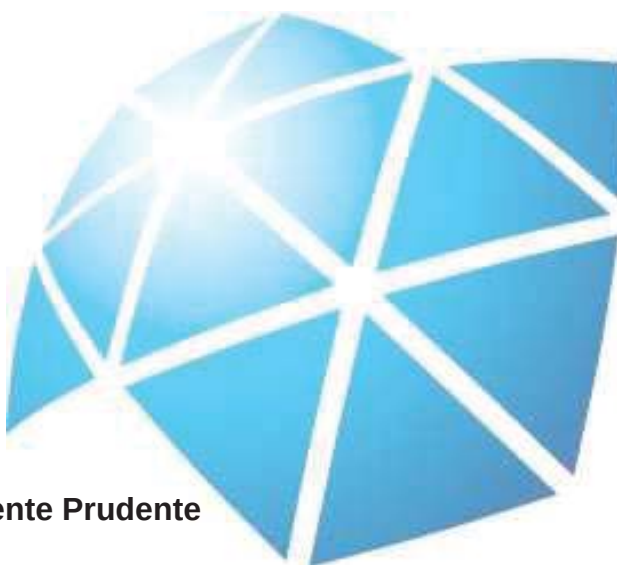




UNIVERSIDADE ESTADUAL PAULISTA
“JÚLIO DE MESQUITA FILHO”
Campus de Presidente Prudente
Programa de Pós-Graduação em Geografia

ELIANE CARVALHO DOS SANTOS

**O PROCESSO DE REESTRUTURAÇÃO PRODUTIVA
NAS INDÚSTRIAS DE CATANDUVA – SP**



Presidente Prudente

2011



ELIANE CARVALHO DOS SANTOS

**O PROCESSO DE REESTRUTURAÇÃO PRODUTIVA NAS INDÚSTRIAS DE
CATANDUVA – SP**

Dissertação apresentada ao Programa de Pós-Graduação em Geografia da Faculdade de Ciências e Tecnologia, UNESP, Campus de Presidente Prudente, para a obtenção do título de Mestre em Geografia, sob a orientação do Professor Doutor Eliseu Savério Sposito.

Presidente Prudente

2011

Para minha mãe (Maria do Carmo), meu pai (Augusto) e todos os meus cinco irmãos, pois mesmo de longe me ajudaram nessa jornada...

AGRADECIMENTOS

Esse trabalho é fruto de um esforço coletivo. Esforço da minha família, numerosa, em manter a educação e a atuação política como valores importantes, mesmo diante de tantos desestímulos e dificuldades. Esforço da sociedade brasileira em formar pessoas qualificadas e cidadãos pensantes para avançar no processo de desenvolvimento econômico e social, e um esforço meu e de todas as pessoas que conheci ao longo desses sete anos que estudo na UNESP e moro em Presidente Prudente. Por isso, tenho que agradecer a todas essas esferas (família, sociedade e amigos) por ter chegado até aqui.

Primeiramente, agradeço e dedico todos os frutos da minha jornada à minha mãe, Maria do Carmo de Carvalho, a pessoa mais importante na minha vida e que me faz lembrar que amor e dedicação são algo que se dá de graça, automaticamente a todos que cruzam o nosso caminho. Esse trabalho é seu também!

Agradeço ao meu pai, Augusto Alves dos Santos, que mesmo sem estudar formalmente garantiu todas as condições (dentro de suas possibilidades) para que os filhos pudessem estudar e melhorar de vida.

Agradeço a todos os meus irmãos: Adriana, Marcos (ABC), Maria Cristina, Jorge e Marcelo por serem meus grandes companheiros (de lutas políticas, baladas, shows, eventos culturais, discussões, etc.) durante o período que vivi com eles em Rio Grande da Serra. O ABC será sempre nossa terra!

Um agradecimento especial para os meus lindos sobrinhos Alexsander e Gabriel que são meus amores, e ao meu cunhado Alexandre, por diversas conversas maduras que estabelecemos sempre que nos encontramos.

Às pessoas que conviveram comigo em Presidente Prudente tenho muito que agradecer.

Ao Gelson Yoshio Guibu, que foi um grande companheiro e amigo, do qual seu grande incentivo foi fundamental para eu ingressar no mestrado. Obrigada por tudo! E à Dona Rosa Guibu, pela convivência afetuosa e por cuidar tanto de mim.

Ao meu orientador Eliseu Savério Sposito, agradeço por tantos anos de parceria, paciência, compreensão e dedicação.

À Silmara Molina, minha amiga e colega de turma, uma pessoa muito especial que me ensina muito sobre sentimentos e valores que nos tornam uma pessoa melhor.

Ao Paulo Fernando Jurado da Silva e Carlos Bortolo, grandes amigos desde 2005, quando nos conhecemos na graduação, agradeço a vocês por serem companheiros no amadurecimento pessoal e profissional durante todos esses anos de convivência fraterna.

Aos meus amigos Gustavo, Ricardo e Kelcy, dos quais sinto muitas saudades.

Aos colegas de moradia, fase muito importante da minha vida, Thaís Helena dos Santos, Isa, Raquel Aquino, Moisés Meira, entre tantos outros que tiveram paciência e me ajudaram a enxergar as belezas da diversidade.

Ao meu mais novo amigo Bruno Humberto, um grande sonhador da Geografia e aos colegas do GASPERR, Cássio Antunes, Adriano Amaro, Érika Ferreira, entre outros, que contribuíram para o debate coletivo do qual me inseri e pude delinear minha trajetória enquanto pesquisadora.

Aos professores da Pós-Graduação e da Graduação em Geografia da FCT – UNESP, que foram verdadeiros mestres ao me apresentarem a tantas possibilidades de análise geográfica dos fenômenos, me sinto muito agradecida por ter trabalhado com todos eles (Nivaldo Hespanhol, João Lima, Rose Frezza, João Osvaldo, Raul Guimarães, Everaldo Melazzo, entre outros).

Agradeço ao CNPq (Conselho Nacional de Desenvolvimento Científico e Tecnológico) pelo apoio financeiro desde a graduação como um importante suporte para minha formação enquanto pesquisadora.

Aos cidadãos de Catanduva, que me receberam muito bem ao longo dos dias da execução da pesquisa de campo, seja na prefeitura, nas ruas, nos estabelecimentos industriais e todos os lugares que eu visitei naquela acolhedora cidade.

Por fim, agradeço a todos e todas que me apoiaram nessa jornada com amizade, compreensão, companheirismo e afeto. Obrigada pela dedicação e por acreditarem na minha capacidade.

RESUMO

A presente dissertação identifica e analisa a intensidade do processo de reestruturação produtiva nas indústrias do município de Catanduva-SP, dando ênfase para as suas repercussões no âmbito da produção, relação entre as empresas e nas condições de trabalho a partir da análise das configurações espaciais do setor produtivo local. A crise estrutural, que em meados dos anos 1960 atinge vários setores da economia, atentou para a necessidade de se reformular o padrão de desenvolvimento vigente, conhecido como modelo de desenvolvimento fordista. Para sair da crise, o setor industrial adotou medidas de adaptação, intensificando, nas suas esferas de atuação, as mudanças tecnológicas, organizacionais e produtivas, que, combinadas, acabaram por reorganizar as relações de produção e as formas de organização do trabalho. Esse processo traz em seu bojo impacto sobre a dinâmica espacial, acompanhado de transformações no âmbito do sistema social, à medida que envolve as relações de trabalho. Em virtude disso, analisamos a configuração do setor industrial deste município, ante essas mudanças. Nesta análise, estabelecemos relações entre a dinâmica da indústria local e os processos que culminaram em novas configurações do território brasileiro e paulista, como o processo de desconcentração industrial e as mudanças na economia nacional.

Palavras-chave: Indústria; Reestruturação Produtiva; Desenvolvimento Local; Dinâmica econômica.

ABSTRACT

This dissertation identifies and analyzes the intensity of the restructuring production process in the industries of Catanduva-SP municipality, giving emphasis on their impact on the scope of production, relationship between businesses and working conditions from the analysis of space configurations of the local productive sector. The structural crisis in the 1960 half reaches several sectors of the economy, looked for the necessity to reformulate the development standard, known as development Fordist model. To overcome the crisis, the industry adopted adaptation measures, intensifying in their spheres of activity, changes technological, organizational and productive, which, combined, finally rearrange the relations of production and forms of work organization. This process brings with it impact on the spatial dynamics, accompanied transformations within the social system, as it involves the labor relations. As a result, we analyze the configuration of the industry of this municipality, in view of these changes. In this analysis, we established relationships between the dynamics of local industry and the processes that culminated in new configurations of Brazilian and Sao Paulo territory, as the process of industrial decentralization and changes in the national economy.

Key words: Industry; Productive Restructuring, Local Development; Economic dynamics.

LISTA DE TABELAS

Tabela 1: Modificações espaciais da indústria de transformação do Estado de São Paulo: 1959/1985.....	104
Tabela 2: População da RA de São José do Rio Preto, RGs e seus municípios-sede.....	108
Tabela 3: Número de estabelecimentos segundo os ramos, Catanduva – 1985 – 2010.....	112
Tabela 4: Variação em % dos estabelecimentos segundo os ramos, Catanduva–1985–2010..	113
Tabela 5: Número de empregos formais industriais segundo os ramos, Catanduva – 1985 – 2010.....	115
Tabela 6: Variação em % dos empregos formais industriais segundo os ramos, Catanduva – 1985 – 2010.....	116
Tabela 7: Rendimento médio dos trabalhadores, em salário mínimo, segundo os ramos – Catanduva - 1985 a 2008.....	119
Tabela 8: Catanduva: motivos da instalação do estabelecimento pesquisado*, segundo o porte – 2010.....	128
Tabela 9: Catanduva: composição original e atual do capital das empresas entrevistadas – 2010.....	133
Tabela 10: Catanduva: procedimentos de controle de qualidade utilizados nas empresas pesquisadas segundo o porte – 2010.....	136
Tabela 11: Catanduva: tipos de maquinários e número de computadores ligados à internet e rede financeira nas empresas pesquisadas, segundo o porte – 2010.....	141
Tabela 12: Catanduva: métodos de organização do trabalho, segundo o porte da empresa – 2010.....	145
Tabela 13: Catanduva: serviços terceirizados pelas empresas, segundo o porte – 2010.....	146

LISTA DE GRÁFICOS

Gráfico 1: Porcentagem de empregos gerados (perdidos) por setor de atividade – Brasil Metropolitano* – 1986 – 1997.....	76
Gráfico 2: Número de estabelecimentos industriais das RGs – RA de São José do Rio Preto – 2008.....	109
Gráfico 3: Número de estabelecimentos industriais em Catanduva – 1985 – 2008.....	110
Gráfico 4: Número de empregos formais industriais em Catanduva - 1985 – 2008.....	111
Gráfico 5: Distribuição dos estabelecimentos quanto ao porte – Catanduva, 2008.....	117
Gráfico 6: Rendimento médio dos vínculos empregatícios na indústria (em reais correntes) – Diferentes escalas – 1999 – 2008.....	120
Gráfico 7: Grau de instrução dos trabalhadores da indústria – Catanduva – 2008.....	122
Gráfico 8: Grau de instrução dos trabalhadores da indústria – Catanduva – 1985 – 2008.....	123
Gráfico 9: Catanduva: porte das empresas pesquisadas – 2010.....	127
Gráfico 10: Catanduva: década de instalação dos estabelecimentos pesquisados – 2010.....	132
Gráfico 11: Catanduva: origem dos estabelecimentos entrevistados – 2010.....	132
Gráfico 12: Catanduva: métodos de organização da produção utilizados pelas empresas pesquisadas – 2010.....	135
Gráfico 13: Catanduva: empresas pesquisadas que fazem algum tipo de inovação – 2010.....	138

Gráfico 14: Catanduva: empresas entrevistadas que realizam atividades de P&D de acordo com os ramos – 2010.....	140
Gráfico 15: Catanduva: procedência das matérias-primas utilizadas pelas empresas pesquisadas – 2010.....	148
Gráfico 16: Catanduva: destino da produção das empresas pesquisadas – 2010.....	149

LISTA DE FIGURAS

Figura 1: Níveis de análise da reestruturação produtiva.....	67
--	----

LISTA DE QUADROS

Quadro 1: Períodos da reestruturação produtiva no Brasil.....	69
---	----

LISTA DE MAPAS

Mapa 1: Localização do município de Catanduva no Estado de São Paulo.....	14
Mapa2: Catanduva: exportações 2010.....	149

SUMÁRIO

1. INTRODUÇÃO.....	11
1.1 A trajetória, o recorte e os objetivos.....	11
1.2 Descrição da metodologia.....	16
1.3 Referencial teórico-metodológico.....	18
1.4 A reestruturação produtiva.....	20
2. O FORDISMO, A CRISE CAPITALISTA E A REESTRUTURAÇÃO CONTEMPORÂNEA.....	23
2.1 Ascensão e internacionalização do fordismo no século XX.....	24
2.2 O fordismo periférico.....	32
2.3 Crise do fordismo e a formulação de um novo modelo de desenvolvimento.....	42
3. FLEXIBILIDADE: DIFERENÇAS ENTRE O CENTRO E A PERIFERIA.....	56
3.1 Flexibilidade ofensiva e Flexibilidade defensiva.....	59
4. REESTRUTURAÇÃO PRODUTIVA NO BRASIL E SUAS PRINCIPAIS MANIFESTAÇÕES.....	63
5. FORMAÇÃO INDUSTRIAL DE CATANDUVA: DO COMPLEXO CAFEIEIRO ÀS POLÍTICAS DE DESCONCENTRAÇÃO INDUSTRIAL.....	79
5.1 Políticas de desconcentração industrial no Estado de São Paulo.....	99
6. ANÁLISE DA INDÚSTRIA DE CATANDUVA: CONFIGURAÇÃO INDUSTRIAL E REESTRUTURAÇÃO PRODUTIVA.....	108
6.1 Reestruturação produtiva nas indústrias de Catanduva.....	125
6.2 Transformações na produção e gestão das empresas industriais de Catanduva.....	134
6.3 Novas formas de gestão do trabalho e o uso generalizado das terceirizações.....	142
6.4 Relações comerciais: procedência das matérias-primas e destino da produção.....	147
7. CONSIDERAÇÕES FINAIS.....	151
8. REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS.....	153
9. ANEXO.....	158

1. INTRODUÇÃO

1.1 A trajetória, o recorte e os objetivos

Há muitos anos a preocupação com a temática da indústria e suas relações sempre foi uma constante na minha trajetória pessoal e profissional. Nasci em Sergipe, mas cresci em Rio Grande da Serra, município da periferia da grande São Paulo, localizado na região conhecida como o Grande ABC¹, uma grande área produtora de mercadorias e uma das bases espaciais da industrialização brasileira, composta por cidades industriais e operárias, onde a relação entre população e a indústria é muito próxima.

Por morar na periferia dessa região, o trem sempre foi o principal meio de transporte para chegar às grandes cidades mais próximas - Santo André, São Caetano e São Paulo – em um longo percurso que está marcado por grandes plantas industriais localizadas às margens da ferrovia; além disso, os trabalhadores (familiares ou não) que conheci ao longo da minha vida sempre tiveram relações de trabalho com a atividade industrial, instigando vários questionamentos que foram sendo delineados nesse período.

Com o contato cotidiano com essa realidade, quando ingressei na universidade em 2005 e, em 2006, quando surgiu a necessidade de iniciar uma pesquisa por ter sido contemplada com a bolsa PAE (Programa de Auxílio do Estudante) procurei o Professor Eliseu Savério Sposito e sugeri estudar a indústria do ABC, mais especificamente, o processo de desconcentração industrial e suas conseqüências para essa região. Era o início do projeto temático “O novo mapa da indústria paulista no início do século XXI”, no qual minha inserção foi automática e se seguiu até a conclusão do projeto (em vias de finalização) e desta dissertação.

Com a elaboração desta pesquisa inicial, fui contemplada por dois anos com a bolsa PIBIC do CNPq, estudando a temática da indústria e da reestruturação produtiva primeiramente nas Regiões Administrativas de Presidente Prudente, Araçatuba e São José do Rio Preto e, posteriormente, nos municípios mais significativos quanto a dados industriais da Região Administrativa de São José do Rio Preto.

Nessa época comecei a desenvolver meus primeiros contatos com a metodologia que trabalhei nessa dissertação, baseada, fundamentalmente, na pesquisa de campo e na análise de dados a partir do referencial teórico adotado, algo que será apresentado de forma mais completa adiante. Nesse sentido, a participação

¹ ABC: Sigla para os municípios Santo André, São Bernardo e São Caetano, que se localizam na Região Metropolitana de São Paulo.

nas atividades do GASPERR (Grupo de Pesquisa Produção do Espaço e Redefinições Regionais) ao longo desses anos, durante toda a graduação (2005 – 2008) e o mestrado (2009 – 2011), contribuíram na minha formação como pesquisadora a partir do debate coletivo desenvolvido no âmbito do grupo, seja através dos workshops, grupos de estudo, colóquios, reuniões e outras atividades em que estive presente.

Com esse contexto, continuar na investigação do fato industrial e suas transformações a partir da crise do final dos anos 1960 e início dos anos 1970 (reestruturação produtiva) tornou-se um caminho natural para meu amadurecimento enquanto pesquisadora. Por isso, para esta pesquisa, escolhi como recorte de análise o município de Catanduva, localizado no noroeste paulista. Nesse município, ao longo de sua história, ocorreu a intensificação do processo de industrialização, algo que contribuiu para torná-lo um agente polarizador regional, sendo o segundo a se destacar em termos do montante do PIB², da população e da indústria³ da Região Administrativa de São José do Rio Preto, ficando atrás apenas da capital regional.

O setor industrial local é fundamentalmente composto por capitais endógenos que cresceram acompanhando a dinâmica econômica regional. Porém, atualmente, muitas dessas empresas apresentam relações que ultrapassam os limites regionais e apresentam expansão de mercado que abarca o território nacional e, em alguns casos, outros países.

Essas relações em múltiplas escalas aprofundam a necessidade de reestruturação dos estabelecimentos locais, à medida que envolve a adaptação ao novo paradigma produtivo devido à competitividade dessas empresas frente a outras concorrentes.

Além desses fatores apresentando-se como elementos que chamam a atenção para uma análise das indústrias desse município em nossa dissertação, os esforços do nosso grupo, dentro do desenvolvimento do mapa da indústria paulista, estiveram voltados para o entendimento da indústria do interior do Estado de São Paulo, apreendendo suas dinâmicas e procurando aumentar o entendimento desses espaços, que são dotados de estabelecimentos industriais que apresentam relações multiescalares, para enriquecer esse debate a partir da fundamentação geográfica.

Diante disso, a análise do setor industrial de Catanduva trazia como objetivo maior entender a indústria do interior do Estado e suas transformações a partir da nova etapa do capitalismo brasileiro, com a ascensão de novas formas de produção, de relações entre empresas, entre capital e trabalho e entre os agentes financeiros, industriais e o Estado.

² Produto Interno Bruto.

³ De acordo com dados da Fundação Seade que apresentaremos adiante.

Para ampliar na compreensão de tantas facetas de um mesmo processo, procuramos entender o papel dos agentes locais, a influência da macroeconomia nacional, do cenário internacional e o papel do advento das novas tecnologias.

Analisar todos esses elementos e temáticas nas relações industriais desse município não é uma tarefa fácil, pois sua base de investigação apóia-se na análise qualitativa do empírico auxiliada pelos dados secundários obtidos em sites oficiais de estatísticas industriais e econômicas.

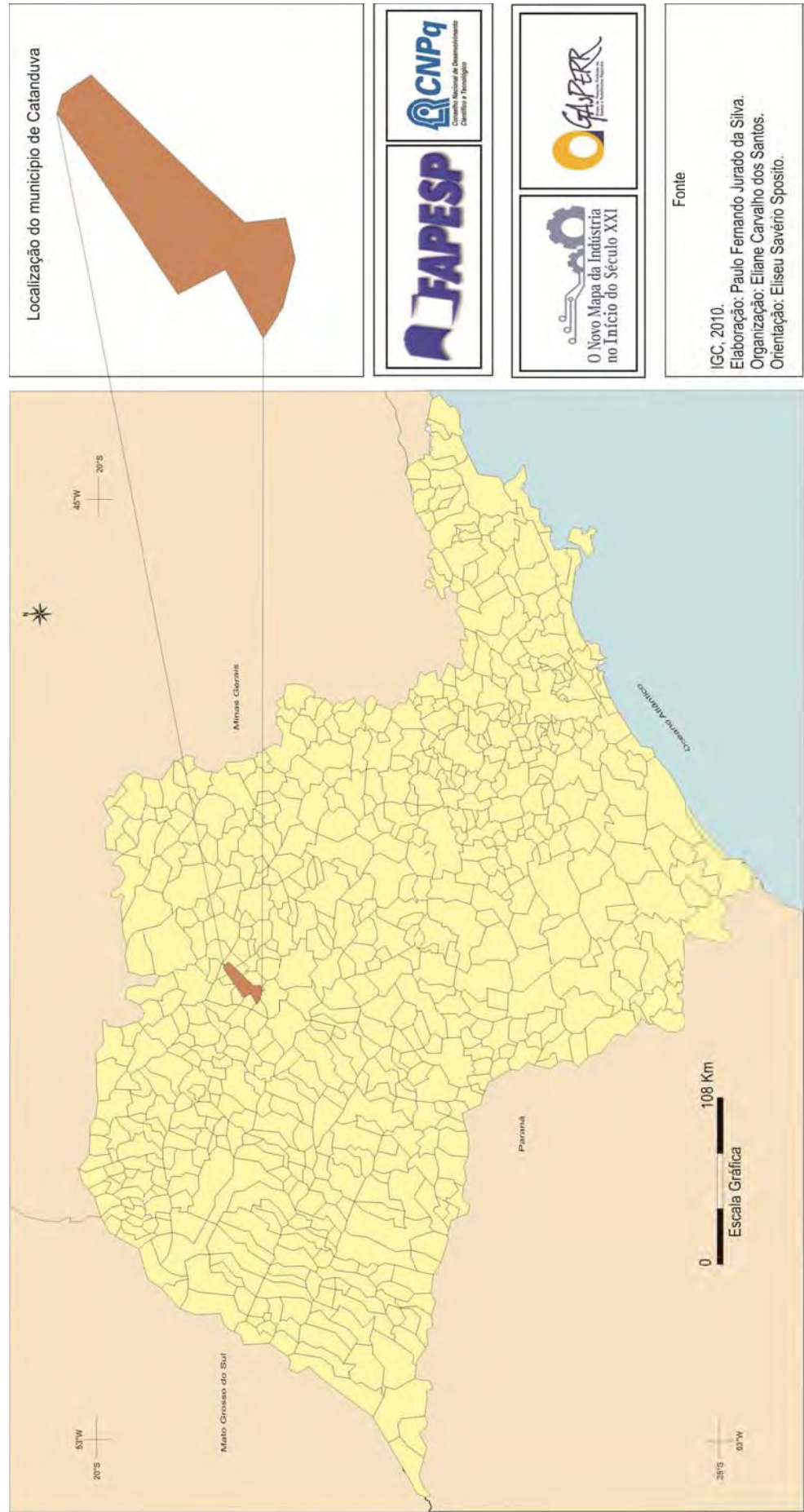
Com essas considerações, o objetivo geral da pesquisa é identificar e analisar a intensidade do processo de reestruturação produtiva no setor industrial do município de Catanduva-SP, integrando nessa análise as repercussões desse processo no âmbito da produção, nas relações entre as empresas e nas condições de trabalho, a partir da consideração das configurações espaciais do setor produtivo local.

Norteados por esse objetivo geral, os objetivos específicos que embasaram nossa investigação são:

- Averiguar quais mudanças vêm ocorrendo na forma de gestão e organização do processo produtivo dessas indústrias e como essas vêm impactando nas relações de trabalho dentro das empresas diante do advento da *acumulação flexível*;
- Aprofundar as análises e compreender esses processos a partir da diferenciação do porte e ramo de atuação das indústrias;
- Identificar a natureza de relações estabelecidas entre essas empresas por meio de terceirizações/parcerias;
- Verificar a influência do processo de desconcentração industrial paulista na configuração do setor produtivo do município;
- Analisar a influência da presença da Rodovia Washington Luiz (SP-310) para a consolidação e desenvolvimento de seu setor industrial;

Esses objetivos estão conciliados com o entendimento de diferentes processos que estão ocorrendo na atualidade e que colocam novos desafios para as nações, por isso, visualizamos essas temáticas orientados pela consideração de que estamos em um país periférico que apresenta novas configurações das relações que se estabeleceram no centro, mas que, ao mesmo tempo, incorpora e cria novas possibilidades de organização societária que devem ser entendidas dentro das suas particularidades.

MAPA 1: LOCALIZAÇÃO DO MUNICÍPIO DE CATANDUVA NO ESTADO DE SÃO PAULO



Atualmente, os países centrais se encontram em dilemas profundos diante da grave crise que enfrentam. O exemplo maior no momento é o da Grécia, onde grandes manifestações tomam as ruas a fim de garantir o mínimo de manutenção dos direitos conquistados durante décadas e que agora se vêem ameaçados diante da crise do setor público e do privado.

Esse contexto requer a negociação de um novo pacto social capaz de reorganizar a sociedade e garantir o retorno do crescimento econômico. Porém, nessa reorganização, é necessário que os trabalhadores possam ter voz diante do poder financeiro internacional e do capital produtivo interno, mas o enfraquecimento do Estado nesse cenário ameaça a amplitude de reivindicações dos trabalhadores diante desse novo pacto.

A Grécia, a Irlanda, Portugal e Espanha são apenas os primeiros a se desesperarem com o impasse da crise da dívida que já vem ocorrendo há muitos anos, logo veremos mais países anunciarem ajustes cada vez mais intensos para continuar tendo acesso a empréstimos. Nos Estados Unidos, ocorrem negociações intensas entre governo e congresso para aumentar o teto da dívida e possibilitar algum tipo de financiamento do poder público.

Nessa nova ordem social que está em processo nos países da periferia e, dentre eles, os emergentes, que já passaram por momentos difíceis de ajustes como os que os países centrais enfrentam hoje, o atual momento é de crescimento econômico orientado pelo aumento do mercado interno, redução da pobreza extrema e ascensão de milhões à classe média.

Mas, mesmo sustentando grande parcela do crescimento do PIB global, nos países periféricos e, mais particularmente, no Brasil, a necessidade de novos pactos sociais também se faz presente, devido a esse novo contexto em que os impactos dos eventos oriundos dos países centrais repercutem internamente aliados aos desafios do futuro e do passado, que ainda não foram superados.

Diante disso, procuramos entender as configurações do fordismo no centro e na periferia e como essa diferenciação está orientando a configuração do novo modelo de desenvolvimento – flexível – no centro e na periferia, colocando que, em muitos casos, diante da globalização econômica atual essa diferença que também era rígida no fordismo está se tornando cada vez mais flexível.

Iniciamos a análise do objeto de pesquisa entendendo como o fordismo, sua ascensão como modelo de desenvolvimento econômico do pós-guerra e sua crise que leva a atual reestruturação integram elementos que repercutem no setor industrial em todo o mundo. Por isso, trabalhamos as questões desses cenários nos países centrais

e periféricos para compreender a inserção do Brasil diante da amplitude desses processos.

No Brasil, nas duas últimas décadas foi produzida uma vasta literatura acerca do processo de reestruturação produtiva. Elencamos contribuições teóricas importantes para a compreensão desse fenômeno, buscando entendê-lo a partir das diversas manifestações que a conjuntura da reestruturação trouxe para o Brasil.

Posteriormente, analisamos dados compilados a partir de fontes secundárias sobre a indústria de Catanduva. Nessa análise, teoria e dados podem parecer um pouco afastados, pois o objetivo dessa parte do trabalho esteve em apresentar a representação econômica e social da indústria do município para podermos aprofundar na compreensão da reestruturação local.

Com a apresentação do objeto analisado, partimos para a compreensão e interpretação das informações colhidas na pesquisa de campo realizada junto aos estabelecimentos industriais locais, prefeitura municipal e sindicatos.

Várias informações importantes foram obtidas no trabalho de campo e, no tratamento dessas dentro dos nossos objetivos, realizamos novamente a conexão da teoria com o empírico, levando o leitor a traçar o caminho metodológico que nos conduziu a delinear o processo de reestruturação produtiva nas indústrias de Catanduva.

Como a realidade é dinâmica, algumas transformações apontadas ainda convivem com as circunstâncias anteriores, ou seja, aspectos fordistas e flexíveis se combinam e configuram as facetas da reestruturação do local. Assim, esse trabalho não representa um entendimento completo e definitivo sobre o assunto, sendo uma contribuição para a compreensão da reestruturação produtiva em Catanduva e uma reflexão sobre os rumos do capitalismo brasileiro.

1.2 Descrição da metodologia

Durante a construção dessa dissertação orientamos nossas idéias e argumentações partindo da realidade material das relações sociais que permeiam as temáticas que nos propomos a estudar, captando a essência da realidade vivida no espaço que recortamos em nossa análise.

Partindo disso, tivemos como uma das principais bases da investigação a revisão bibliográfica, onde através dela procuramos obras relacionadas aos temas da pesquisa como a reestruturação produtiva, a história econômica e industrial do Brasil, a formação do fordismo no centro e na periferia capitalista e a história da constituição do município de Catanduva. Todas essas leituras auxiliaram na construção da

argumentação que se encontra nessa dissertação compondo um importante passo para a compreensão da realidade.

Com o desenvolvimento desses estudos, realizamos o levantamento de dados em *sites* que possibilitaram a compilação de dados econômicos, sociais e industriais como o do IBGE (Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística), RAIS (Relação Anual de Informações Sociais) e Fundação Seade (Sistema Estadual de Análise de Dados). Nessas bases recolhemos dados sobre o perfil industrial do município ao longo dos anos, a população, a distribuição dos empregos formais, grau de escolaridade dos trabalhadores da indústria, relação estabelecimentos e empregos formais de acordo com os ramos, entre outros dados que foram organizados em tabelas e gráficos que são apresentados ao longo do texto.

Com essa etapa foi possível montar um cenário onde a interpretação dos dados auxiliou no entendimento dos processos que nos propomos analisar no município, pois com o movimento das variáveis que selecionamos ao longo do tempo pudemos entender a influência de diferentes processos estudados na indústria local.

Com base nas informações organizadas com os dados recolhidos, elaboramos um questionário que aplicamos junto às empresas industriais do município, sendo mais um importante pilar para nossa investigação.

A partir da fundamentação teórica que levou a elaboração de hipóteses sobre a dinâmica da indústria local, organizamos um questionário com perguntas fechadas que pudessem abarcar a realidade dessas indústrias e seu contexto de produção.

As perguntas foram divididas em categorias de informações que dão dimensão de diferentes aspectos da produção, gestão e relações comerciais das indústrias, em um esforço para compreender o paradigma produtivo adotado e seus principais aspectos.

Desse modo, as categorias empregadas foram:

- 1) Dados da empresa
- 2) Características locacionais da empresa quanto à instalação no município
- 3) Aspectos locacionais da empresa com relação à Rodovia Washington Luiz (SP-310)
- 4) Características de administração e gestão da empresa
- 5) Elementos de gestão e organização da produção
- 6) Maquinários e computadores utilizados na produção
- 7) Emprego e gestão do trabalho
- 8) Terceirização
- 9) Características produtivas da empresa
- 10) Relações comerciais e circulação das mercadorias

Nesse universo de perguntas buscamos compreender elementos da realidade da indústria local, a partir de uma amostra de estabelecimentos selecionados de acordo com alguns critérios pré-estabelecidos. As bases da RAIS e do SEADE foram fundamentais, pois trazem dados acerca do setor industrial do município, dados esses que expressam a configuração desses estabelecimentos.

Ao trabalharmos com esses dados, estabelecemos a amostra de empresas que foram entrevistadas para nossa pesquisa.

Quanto ao porte, nosso foco esteve nas empresas de médio e pequeno porte e uma de grande porte, pois, segundo a RAIS, é a única existente no município. De acordo com o SEBRAE são caracterizados como micro e pequenas empresas (MPes) os estabelecimentos com até 99 vínculos empregatícios, já as médias e grandes empresas devem possuir 100 vínculos ou mais.

O contato com as empresas foi uma experiência bastante amistosa, na medida em que em todos os estabelecimentos que visitamos o tratamento recebido foi muito bom, com uma disponibilidade enorme para colaborar com a execução dessa pesquisa. De maneira geral, fomos muito bem recebidos por todas as pessoas do município que encontramos ao longo dos dias de campo, auxiliando no reconhecimento do município, dos locais onde se localizam as empresas industriais e um pouquinho do modo de vida local.

Também foi possível observar a dinâmica espacial urbana do município, com a presença marcante da ferrovia, que ainda mantém alguns estabelecimentos industriais junto a ela, o curso d'água bem no centro, a estruturação do comércio e serviços e o avanço da cana-de-açúcar e de usinas de álcool em torno da cidade.

1.3 Referencial teórico-metodológico

Na trajetória de pesquisa vivenciada até o momento um elemento se destaca na formação desse trabalho: o referencial teórico-metodológico. Durante toda a graduação e a pós-graduação ocorreu um aprofundamento do entendimento e utilização do referencial teórico utilizado nessa pesquisa, a saber, o da Escola da Regulação.

Esse foi o prisma adotado para se enxergar a realidade dos processos estudados devido a sua capacidade de análise ampla e multideterminada do fenômeno da crise na economia capitalista, sendo um arcabouço teórico complexo e generalizante, com enormes possibilidades de análise da economia enquanto uma ciência política, seja observada a partir da realidade das formações sociais nacionais, seja através da organização da economia global.

Desde as primeiras formulações da chamada Escola da Regulação, pesquisadores e analistas da economia política, geografia e outras ciências sociais tem se debruçado acerca do potencial teórico dessa abordagem que, desde o final da década de 1970, vem auxiliando na compreensão das problemáticas do desenvolvimento, dos ciclos e das crises no capitalismo.

Sua principal contribuição inclui a elaboração de um conjunto de conceitos que devem ser utilizados para o entendimento dos episódios que impactam as economias nacionais e seus impactos na economia mundial, que se encontra cada vez mais integrada.

Essa corrente de pensamento está baseada na Economia Política marxista, mas avança ao propor conceitos que realizam a transposição das noções mais abstratas que Marx formulou, como relações de produção e forças produtivas, para uma análise mais aprofundada dos fenômenos concretos.

Na Economia Política, partindo das descobertas de Marx, os autores dessa corrente, em geral, vêem uma tendência inexorável e periódica da existência de crises, situação corriqueira que levaria o sistema até seu colapso final. Assim, “podemos identificar duas variantes teóricas na explicação marxista da crise, conforme Faria (1989) e Itoh (1980): a crise causada pela superprodução de mercadorias e a crise em consequência da superacumulação de capital”.(FARIA, 1997, p. 239).

Na primeira teoria essa crise de superprodução deriva de uma desproporção entre o crescimento da produção e a possibilidade de sua realização através do consumo, devido a uma pauperização da classe trabalhadora, ou através da diferença do ritmo de investimento entre os setores, tornando esses com crescimentos incompatíveis e divergentes, causando um desequilíbrio dentro da estrutura produtiva que derrubaria a taxa de crescimento de todo o sistema.

Já na segunda teoria o aumento do capital variável e do crescimento dos salários dos trabalhadores resultaria na queda de mais-valia, provocando uma queda na taxa de lucro e, em consequência, queda nos investimentos e descontinuidade do crescimento econômico. Outra possibilidade provocada por essa tendência está na elevação da composição orgânica do capital, onde com o aumento do progresso técnico levaria ao aumento das máquinas na produção, diminuindo a participação do trabalho vivo e, conseqüentemente, da mais-valia gerada pelo trabalhador.

Todas essas tendências de análise das crises são importantes para entender seus aspectos determinantes, nesse sentido, a escola da regulação tem seu mérito ao reconhecê-los como não excludentes, entendendo as crises não como um fenômeno do capitalismo de determinação simples, ao contrário, elas são multideterminadas e

nunca se repetem da mesma forma, nem na história, nem nas formações sociais nacionais que elas se manifestam.

Mas, toda crise representa uma falha na reprodução do sistema, onde a partir disso, o sistema para continuar existindo deve modificar-se. Os aspectos que levaram o fordismo à crise são analisados ao longo do texto, porém, o que queremos enfatizar aqui é que a Escola da Regulação fornece um arcabouço teórico importante para o entendimento dessa reestruturação colocada pela crise, tendo como conceitos centrais de sua teoria os conceitos de regime de acumulação e modo de regulação.

Esses conceitos, em linhas gerais, possibilitam a explicação da forma como se articula a estrutura produtiva (regime de acumulação) e o conjunto de instituições econômicas, sociais e políticas (regime de acumulação) organizadas para proporcionar um ambiente estável que leve ao crescimento econômico e crie condições de reprodução desse sistema.

Ao longo desta dissertação vamos apresentar o caminho metodológico traçado através dessa teoria para o entendimento do processo de reestruturação produtiva de Catanduva. Porém, entendemos que essa não é a única forma de se interpretar essa realidade, mas a janela escolhida para se olhar a complexidade do real, com um esforço de coerência de aplicação do método científico e da investigação geográfica para alcançar os objetivos e contribuir para o debate científico.

1.4 A reestruturação produtiva

A reestruturação dos setores econômicos, iniciada a partir do aprofundamento da crise do modelo fordista de produção, na década de 1970, trouxe em seu bojo transformações que abarcaram as esferas sociais e política, a partir das mudanças no mundo do trabalho e na atuação dos Estados nacionais.

O grau de aprofundamento da crise estava manifestado pela queda no padrão de acumulação, na taxa de crescimento, de lucro e no declínio da produtividade. Isso gerou um quadro de estagflação que interrompeu décadas seguidas de crescimento econômico e desenvolvimento social nos países centrais.

O fordismo, modelo de desenvolvimento que estava assentado na regulação econômica na escala nacional e entre os países pertencentes ao bloco, adeptos do modelo, segundo Leborgne e Lipietz (1990), entrou em crise devido às causas internas do modelo de desenvolvimento, relacionadas a questões de ofertas e saturação de mercados, ao passo que apresentou causas externas relacionados à sua internacionalização econômica, com o comprometimento da gestão nacional da demanda.

Esse cenário demonstrou a evidente incapacidade do fordismo e do keynesianismo em lidar com as contradições e dinâmicas inerentes ao capitalismo, o que, para Harvey (1992), “na superfície, essas dificuldades podem ser melhor apreendidas por uma palavra: rigidez.” (p. 135).

Com o diagnóstico da crise nas principais economias mundiais, a delineação de estratégias de superação dos entraves ao retorno do crescimento foi lançada; isso gerou uma crise social e insurgências no campo da coordenação política dos Estados que questionavam a sustentabilidade do paradigma keynesiano, diante das mudanças do ambiente econômico.

Para sair desse quadro, governos e empresas adotaram medidas de adaptação, intensificando, nas suas esferas de atuação, as mudanças regulatórias, tecnológicas, organizacionais e produtivas, que, combinadas, acabaram por reorganizar as relações de poder, produção, gerência e as formas de organização do trabalho.

Esse processo de superação do modelo fordista está configurando um novo regime de acumulação, em processo de consolidação, conhecido por práticas pós-fordistas que estão configurando, de maneira mais abrangente, um regime de *acumulação flexível* (HARVEY, 1993), emergente da crise e ancorado no pacote tecnológico da Terceira Revolução Industrial.

Para Harvey (1993)

A *acumulação flexível*, como vou chamá-la, é marcada por um confronto direto com a rigidez do fordismo. Ela se apóia na flexibilidade dos processos de trabalho, dos mercados de trabalho, dos produtos e dos padrões de consumo. Caracteriza-se pelo surgimento de setores de produção inteiramente novos, novas maneiras de fornecimento de serviços financeiros, novos mercados e, sobretudo, taxas altamente intensificadas de inovação comercial, tecnológica e organizacional. (p. 150).

As práticas teoricamente associadas ao regime flexível trazem em seu bojo impacto sobre a dinâmica espacial de cidades, países e regiões, acompanhados de transformações no âmbito do sistema social, à medida que envolve novas configurações nas relações de trabalho, nos setores econômicos - em especial o produtivo - e nas formas de regulação do poder político e financeiro internacional.

No Brasil, a reestruturação do setor produtivo e a introdução de práticas da *acumulação flexível* passaram a se intensificar a partir da década de 1980, como resultados do processo de adoção das deliberações dos organismos multilaterais que incluíam a abertura econômica, a desregulamentação do mercado nacional, o controle dos gastos públicos, entre outras medidas, fundamentadas na política neoliberal.

O impacto desses ajustes levou ao constrangimento do Estado diante da crise interna e externa que, combinadas com a reestruturação produtiva, agravou ainda mais o quadro de estagflação, crise social e desemprego estrutural; quadro esse visível, principalmente, nas regiões metropolitanas do país (MATTOSO, 1999). Porém, ao longo dos anos, a difusão da reestruturação produtiva como necessária para a adaptação das empresas diante das mudanças no mercado nacional e internacional, cada vez mais competitivos, está impactando de maneira significativa os espaços dotados de estabelecimentos industriais, estejam eles nas metrópoles ou em cidades localizadas no interior do país.

Com esse quadro, a reestruturação produtiva no setor industrial brasileiro já é uma realidade que precisa ser analisada considerando a nossa formação social e os impactos que as transformações mundiais repercutem na escala nacional.

Essas mudanças parecem demonstrar intensidades diferentes de adoção a partir da configuração das relações que as empresas estabelecem, dos diferentes ramos de produção e dos espaços em que elas estão localizadas. Desse modo, as análises das mudanças locais não podem estar dissociadas da compreensão do amplo processo de reestruturação capitalista em curso no mundo, do qual alguns elementos foram citados anteriormente.

Por isso, para a compreensão da reestruturação produtiva em Catanduva partimos para a análise do seu setor industrial considerando a importância dos impactos dos eventos que advêm da escala das forças operantes, quase sempre exógenas ao local, que repercutem nas ações desenroladas endogenamente, ou seja, o local torna-se a escala de ocorrência dos eventos que, ao receber as influências das ações advindas de outras escalas, interagem com a dinâmica do local, resultando em uma combinação específica, multifacetada e multideterminada. (SANTOS, 1993).

Desse modo, fica evidente que, para compreender as relações capitalistas e, principalmente, as indústrias nesse contexto de reestruturação, é necessária uma análise de forma ampla, pois são múltiplas as determinações que configuram qualquer quadro analítico, fazendo-se necessária a consideração das teorias, das informações atuais (apreendidas em jornais, programas televisivos e revistas) e das dinâmicas que não se interrompem e, correntemente, atropelam o tempo da reflexão acadêmica, como a do mercado financeiro e das medidas governamentais lançadas como resposta aos indicadores econômicos.

Assim, o leitor terá clara a forma em que se estrutura este texto e como o discurso fundamentado em tantos elementos contempla a interpretação e análise propostas, compondo um esforço dentro do debate científico para contribuir com o entendimento da reestruturação produtiva no Brasil.

2. O FORDISMO, A CRISE CAPITALISTA E A REESTRUTURAÇÃO CONTEMPORÂNEA

O século XX representou um rompimento na história da humanidade, ao mesmo tempo em que apresentou muitas continuidades. As experiências demonstraram um caráter antagônico nesse século, ao passo que ele foi intensamente revolucionário.

Para o historiador Eric Hobsbawn (1995), esse século foi marcado como breve, tendo seu início na eclosão da Primeira Grande Guerra Mundial em 1914, guerra que, para ele, teve sua duração prolongada, sendo que a chamada Segunda Grande Guerra Mundial foi uma continuação da primeira, período que o mundo viveu sob esse grande conflito por 31 anos. Mesmo assim,

A humanidade sobreviveu. Contudo, o grande edifício da civilização do século XX desmoronou em chamas da guerra mundial, quando suas colunas ruíram. Não há como compreender o Breve Século XX sem ela. Ele foi marcado pela guerra. Viveu e pensou em termos de guerra mundial, mesmo quando os canhões se calavam e as bombas não explodiam. Sua história e, mais especificamente, a história de sua era inicial de colapso e catástrofe devem começar com a da guerra mundial de 31 anos. (HOBSBAWN, 1995, p.30).

As duas grandes guerras, a Revolução Russa de 1917, chamada pelo supracitado autor de “Revolução Mundial”, e a crise de 1929, foram eventos históricos marcantes, pois redesenharam o cenário político internacional e ditaram as hegemonias que marcaram o século XX, suas transformações que abrangeram quase a totalidade dos seres humanos e impactaram em diferentes formações sociais nacionais com a formação de um sistema de relações mundialmente estabelecido.

Mas, para analisar como as transformações do século XX repercutiram na sociedade mundial, seria necessário juntar uma quantidade imensa de análises realizadas por diversos pensadores das mais variadas áreas que se preocuparam em entender esse período de construção (e destruição) de diferentes paradigmas.

Em nossa análise, procuramos abordar alguns elementos que se completam para explicar porque o fordismo, modelo de desenvolvimento que ascendeu internacionalmente e se tornou hegemônico (assim como seu país de origem, os EUA), depois de ser consolidado, expandido e integrado, entrou em crise, e como essa crise repercute em um amplo processo de reestruturação analisado de acordo com suas múltiplas determinações.

Desse modo, a reestruturação do conjunto das relações econômicas e sociais (forjadas e consolidadas a partir do modelo fordista de regulação), inicia-se com o

aprofundamento da crise e recessão econômica que se instalam pós-1973 (fase b do ciclo de Kondratieff) devido aos fatores provocados pelo esgotamento deste modelo de acumulação, pela crise política entre nações (árabes e israelenses) e pela instalação de um ambiente de recessão e inflação nas principais economias mundiais.

Segundo Coutinho (1992), esses anos de crise foram caracterizados

pela estagflação; pelos choques de preços do petróleo; pelo choque da taxa de juros e conseqüente instabilidade financeira; pela relativa paralisação dos fluxos de acumulação produtiva de capital; pela expressiva redução das taxas de incremento da produtividade. (p. 69)

Esse cenário de recessão mundial interrompeu um período de crescimento sustentado que essas economias estavam experimentando; período esse chamado dos “Trinta anos gloriosos” (BENKO, 1996), que foi sustentado por medidas tomadas no âmbito das formações sociais nacionais e na regulação política e econômica mundial, algo que gerou relativa estabilidade nessas esferas e consolidou o modelo de desenvolvimento dominante da época.

Assim, o texto a seguir procurou elucidar como as mudanças no cenário político, econômico e tecnológico influenciaram na crise do desenvolvimento das nações calcadas no paradigma fordista e como estão sendo desenhadas formas de superação dessa crise a partir de alguns modelos que procuram se tornar hegemônicos.

2.1 Ascensão e internacionalização do fordismo no século XX

Com o fim da Segunda Guerra Mundial (1939 – 1945), o quadro da geopolítica global foi modificado pela ascensão de duas grandes potências mundiais: os EUA (Estados Unidos da América) e a URSS (União das Repúblicas Socialistas Soviéticas). O embate dessas duas sociedades (Guerra Fria) e a busca de disseminação de seu modelo socioeconômico gerou uma tensão nas relações internacionais, levando à criação de coalizões entre países adeptos de cada modelo.

A polarização entre o capitalismo, que tinha os EUA como seu mais influente representante, e o socialismo, que tinha a URSS, levou à formação de blocos de nações ligados a esses pólos, desencadeando várias ações “enquadradoras” (como as ditaduras militares na América Latina, invasão da Tchecoslováquia, guerras como a do Vietnã, etc.) que repercutiram na configuração de várias formações sociais nacionais.

Os EUA, por estarem distantes geograficamente dos principais focos dos conflitos (Europa e Pacífico) das duas grandes guerras, puderam organizar sua produção para atender à economia das nações envolvidas, principalmente, quando essas se encontravam necessitadas desse apoio após o fim do conflito.

Para que isso ocorresse, a estabilidade econômica nesse país foi conquistada após o período do choque da Grande Depressão dos anos 1930, com medidas de ajustes que orientaram reformas estruturais na organização da economia e do sistema produtivo, dando forma ao paradigma fordista de desenvolvimento, desenhado por contornos internos e externos aos Estados nações.

Encerrado o conflito internacional, a Europa se encontrava destruída, desunida e à mercê da influência do socialismo, que emergia com força mundial, após projetar a nação soviética como a responsável pela derrota das tropas nazistas. Nesse momento, os EUA aproveitaram o papel da guerra para a promoção da reconstrução da Europa e de países como o Japão (transferência de créditos e tecnologia, plano Marshall etc).

Esse apoio econômico e institucional levou à aceleração das forças produtivas nesses espaços, com a implantação das inovações produtivas e organizacionais elaboradas e difundidas nos EUA, tornando esses países aliados estratégicos no campo político e econômico, sendo os primeiros palcos para a expansão internacional dos capitais americanos, após seu fortalecimento durante o conflito. De acordo com Lipietz (1989), países como a França e a Itália se equiparam devido às “Missões de produtividade” enviadas aos Estados Unidos (que) ensinaram as classes dirigentes a administrar um novo modelo de desenvolvimento capitalista: o fordismo⁴” (p. 303).

Desse modo, a ampliação e expansão geográfica do poder capitalista, liderado pelos EUA, consolidaram o fordismo como o regime de acumulação potente que se desenvolveu sob a tutela do capital monopolista. Para garantir a administração desse novo paradigma, foi desenvolvido um corpo de regras no campo nacional e internacional – coercitivas ou indutoras -, capazes de orientar comportamentos individuais e sociais que tomaram a forma de hábitos, leis, normas e interiorizaram-se

⁴ HARVEY (1992) situa hipoteticamente o início do fordismo na fábrica de Henry Ford em Michigan. O ano seria 1914, quando Ford estabelece o dia de trabalho em 8 horas e a recompensa de cinco dólares para os trabalhadores de sua linha de montagem automática. O fordismo consolida-se e o que Ford propunha era uma sociedade baseada no consumo de massa e para isso, deveria haver condições para tal. A linha de montagem automática facilitaria o aumento da produtividade, do lazer e conseqüentemente do consumo. Ford acreditava que um poder corporativo poderia regulamentar a economia como um todo. Com essas características amplas o fordismo proporcionou uma rápida elevação do investimento e do consumo per capita.

Ainda segundo HARVEY (1992), O fordismo enquanto modo de regulação tem as seguintes características: estabilidade nas relações de trabalho: convenções coletivas, o Welfare State, a legislação; relações entre bancos e firmas amenas: subcontratações de empresas para tarefas especializadas; controle da moeda pelo Banco Central e participação importante do Estado na regulação econômica.

na sociedade. De acordo com Harvey “esse corpo de regras e processos sociais interiorizados tem o nome de modo de regulação” (1992, p.141).

Para Alain Lipietz (1998), um regime de acumulação, tal como apreendemos o fordismo, deve ser entendido como a lógica das leis macroeconômicas que descrevem as evoluções conjuntas, por um longo período, das condições da produção (produtividade do trabalho, grau de mecanização, importância relativa dos diferentes ramos), bem como das condições de uso social da produção (consumo familiar, investimentos, despesas governamentais, comércio exterior...). Ou seja, um regime de acumulação, aliado ao modo de regulação necessário para seu funcionamento, configuram um “modo de vida total” de uma sociedade durante um período de tempo.

As bases que possibilitaram a consolidação desse modelo de desenvolvimento foram implantadas no início do século XX, no entre guerras, quando, após a crise de superprodução dos anos 1930, se difundiu progressivamente a idéia de intervenção do Estado na economia defendida na teoria keynesiana da produção da demanda efetiva. Era anunciada uma nova época, com a diminuição do liberalismo econômico, a descrença do ajuste da “mão invisível” do mercado e o aumento do poder regulador da sociedade através do ator Estado.

A necessidade de regulação do Estado, principalmente no campo econômico, foi levantada em decorrência do aumento exponencial da produtividade proporcionado pela inovação da linha de produção. Essa inovação levou a uma enorme elevação da mais-valia relativa, com o aumento do capital constante na produção industrial.

Aliado a isso, a revolucionária administração científica elaborada por Taylor, contemporaneamente à revolução fordiana⁵, levou a organização do trabalho a uma nova etapa, onde o comportamento dos trabalhadores era direcionado a partir de princípios gestores, separando trabalho manual do trabalho intelectual, levando à máxima eficiência produtiva dos recursos humanos e à expropriação do *savoir-faire* dos operários.

Essas inovações empregadas em um contexto de liberalismo econômico, com a ação dos empresários orientada apenas por sua busca por lucro, levaram à grande crise de 1929. Por isso ocorreu a reestruturação do papel do Estado diante da necessidade de administração política e econômica desse novo paradigma produtivo que se tornou tão abrangente, transbordando os muros das fábricas, e dominando todo um regime de acumulação de uma era próspera.

⁵ De acordo com Harvey (1992) “O que havia de especial em Ford (e que, em última análise, distingue o fordismo do taylorismo) era a sua visão, seu reconhecimento explícito de que produção de massa representava consumo de massa, um novo sistema de reprodução da força de trabalho, uma nova política de controle e gerência do trabalho, uma nova estética e uma nova psicologia, em suma, um novo tipo de sociedade democrática, racionalizada, modernista e populista.” (p.121)

Desse modo, as inovações produtivas e organizacionais intra-fábricas, o aumento expressivo da produtividade e a atuação do Estado na regulação político-econômica, geraram um ambiente para a forte atuação do capital monopolista, onde os ganhos de produtividade deveriam ser proporcionalmente repartidos entre acumulação e salários, gerando o controle da demanda⁶. De acordo com Lipietz (1989):

É esse regime que, seguindo as intuições iniciais de Gramsci e de Henri de Man, se chama de "fordismo" na atualidade, designando, assim, dois aspectos que, mesmo se teoricamente associados, são relativamente distintos, sujeitos a decalagens históricas e, como veremos, geográficas. (p.306).

Porém, a relação entre o capital e o trabalho sempre foi marcada por tensões que geraram várias lutas e reivindicações dos trabalhadores, quase sempre reprimidas por ações da classe empresarial com a ajuda do Estado. De certa forma, o fordismo representou o período onde a classe trabalhadora conseguiu garantir melhores condições para sua reprodução, em um contexto onde o crescimento econômico possibilitou o aumento da renda, do consumo e da qualidade de vida, colocando os trabalhadores como atores importantes nesse crescimento.

Para regular essa relação conflituosa entre capital e trabalho, os Estados nacionais utilizavam seu poder institucional para efetuar o contrato social do modelo de desenvolvimento adotado. Segundo Boyer, "o Estado aparece como a totalização, quase sempre contraditória, de um conjunto de *compromissos institucionalizados*" (1990, p.78) e, de acordo com Harvey (1992)

O equilíbrio de poder, tenso mas mesmo assim firme, que prevalecia entre o trabalho organizado, o grande capital corporativo e a nação-Estado, e que formou a base de poder da expansão do pós-guerra, não foi alcançado por acaso – resultou em anos de luta. (p.125).

Os princípios que orientavam a atuação do Estado no pacto social da "democracia capitalista" existente nos EUA e Europa ocidental foram denominados, em linhas gerais, de keynesianismo⁷; mas, até mesmo dentro desse bloco coeso de países, a atuação estatal era diferenciada, grosso modo, entre a América e o velho continente.

⁶ A grande inovação do pós-guerra consistiu em contrabalancear o crescimento da produtividade por um crescimento quase igual do poder aquisitivo.

⁷ A capacidade de manobra sobre a demanda social efetiva e sobre a liquidez monetária constituíram a base do que se denomina políticas keynesianas. (LEBORGNE E LIPIETZ, 1988).

Nos EUA, o crescimento econômico gerava, pelas próprias forças do mercado, a estabilidade social, a partir do pleno emprego e de algumas políticas públicas de proteção social, como o seguro desemprego e a educação, mas a atuação estatal sempre foi mais tímida e ideologicamente discriminada. Já na Europa ocidental, o *Welfare State* (Estado de bem-estar social) já vinha se estruturando desde o início da industrialização nesse continente, mas, no pós-guerra, essa doutrina foi reforçada e desenhada a partir de um amplo sistema de proteção social que incluíam: educação, saúde, previdência, garantia de renda mínima, entre outras medidas que possibilitavam distribuição de renda e bem-estar social geral, com o Estado atuando fortemente na economia.

Assim, no interior das formações sociais nacionais, esse modo de regulação era baseado na contínua adaptação do consumo de massa aos ganhos de produtividade, com novas formas institucionais de garantia de crescimento de salário direto (legislação trabalhista, salário mínimo) e indireto (garantias sociais do Estado-providência), além de medidas combinadas de políticas fiscais e monetárias, capazes de induzir investimentos (modelo keynesiano) e manter a regulação coerente com o modelo adotado no plano macroeconômico. Nas palavras de Dupas (1998b):

De fato, o keynesianismo manteve, desde o pós-guerra, a expectativa de que o Estado poderia harmonizar a propriedade privada dos meios de produção com a gestão democrática da economia. Acabou fornecendo as bases para um compromisso de classe, ao oferecer aos partidos políticos representantes dos trabalhadores uma justificativa para exercer o governo em sociedades capitalistas, abraçando as metas de pleno emprego e da redistribuição de renda a favor do consumo popular. O Estado provedor de serviços sociais e regulador de mercado tornava-se mediador das relações – e dos conflitos – sociais. (p.176)

No plano interno aos países, as formas de regulação do modelo de acumulação fordista estavam delineadas. Mas ainda estava em discussão a regulação que deveria sustentar esse modelo na escala mundial, levando-se em conta que a sua internacionalização, que havia sido iniciada na Europa, iria continuar por outros países e continentes, processo que consolidaria a hegemonia dos EUA e seu modelo de desenvolvimento.

Com essa necessidade, foram desenroladas diversas discussões entre os principais países para estabelecer as diretrizes da economia internacional do pós-guerra, levando à confrontação de nações, classes e projetos políticos para resolver a questão. A solução encontrada foi um novo modo de regulação para possibilitar o pleno desenvolvimento do fordismo, levando a novas configurações das relações

sociais e econômicas no domínio das formações sociais nacionais e da relação entre essas na geopolítica internacional.

Um marco desse esforço foi o acordo de Bretton Woods⁸, no qual a criação do modo de regulação internacional foi possibilitada para garantir o crescimento econômico dos países protagonistas e a paz mundial e, de acordo com Harvey (1992), “isso levou o fordismo à maturidade como regime de acumulação plenamente acabado e distintivo” (p.125). A criação da ONU (Organização das Nações Unidas) em 1945 também representou esse esforço de estabilidade política e econômica entre os países aliados do bloco capitalista.

A articulação das esferas sociais que faziam valer o modelo fordista de desenvolvimento no âmbito das relações internacionais vigorava a partir da estabilidade do poder regulador capitaneado pelos Estados Unidos. Durante o crescimento do pós-guerra, os EUA ascenderam como a grande potência do século XX, tornando-se hegemônico no aparato militar e político, mas também no seu paradigma tecnológico e modelo de consumo (LEBORGNE; LIPIETZ, 1990).

O dólar tornou-se a moeda que servia de referência nas transações econômicas mundiais, ampliando a regulação norte-americana no mercado financeiro internacional e,

Na verdade, essa moeda estava afiançada pela validade incontestável dos valores americanos em processo; a diferença de produtividade era tão grande que os bens de capital americanos, que incorporavam as normas de produção de melhor desempenho, sempre encontrariam compradores na Europa ou no Japão. (LIPIETZ, 1988, p.55)

As ações para completar essa relação no campo internacional levaram à criação da OCDE (Organização para a Cooperação e Desenvolvimento Econômico) em 1961, que se tornou o verdadeiro bloco representante dos países capitalistas mais prósperos, pois incluiu as potências que emergiram posteriormente como o Japão, Canadá, Coreia do Sul, entre outros países de industrialização mais tardia.

É esse bloco que Lipietz (1989) denomina de “Fordismo Central”, pois o crescimento dos capitais endógenos desses países ocorreu com a ajuda primordial

⁸ O acordo de Bretton Woods (1944) marcou a reconstrução do capitalismo mundial após a Grande Depressão dos anos 1930 e o fim da Segunda Guerra Mundial, ao estabelecer uma ordem monetária negociada entre os principais Estados-nação industrializados com o objetivo de regulamentar as relações monetárias entre esses. De maneira geral, o acordo estabeleceu que os países adotassem uma política monetária onde a taxa de câmbio estaria indexada ao dólar, cujo valor estaria ligado ao ouro, não permitindo a emissão de papel-moeda sem esse lastro. Outra deliberação importante do acordo foram a criação do BIRD (Banco Internacional para a Reconstrução e Desenvolvimento) e do FMI (Fundo Monetário Internacional), ambos organismos supra-nacionais e atuantes na regulação da economia mundial.

dos EUA, no pós-guerra, mas avançou posteriormente com suas próprias bases nacionais, marcando o avanço das principais corporações originárias desse bloco para a periferia do sistema capitalista, o chamado Terceiro Mundo. De acordo com o citado autor,

Os diferentes países da OCDE puderam, assim, apresentar, durante cerca de 20 anos, um crescimento excepcionalmente forte, excepcionalmente longo e excepcionalmente regular. É certo que houve algumas inflexões (as "recessões") e que se registraram grandes variações entre os ritmos de crescimento nacional, mas é possível afirmar que cada país experimentou e desenvolveu o fordismo por conta própria, ampliando sua demanda interna. O país inicialmente mais avançado, os Estados Unidos, apresentou, evidentemente, um crescimento mais fraco (ainda que da ordem de 4% ao ano) do que aquele dos países de fordismo mais jovem. Somente a Grã-Bretanha, em razão da força de seus sindicatos e do desinteresse de sua burguesia financeira, afastou-se notavelmente do modelo de produção fordista e obteve um crescimento mais medíocre. (LIPIETZ, 1989, p.307).

Assim, assegurava-se a estabilidade do sistema internacional e da dinâmica interna dos países, voltados para o controle de sua produção e demanda endógena. Por outro lado, a internacionalização do fordismo, que expandiu as atividades produtivas do centro para países da periferia do sistema, foi a fórmula encontrada para aumentar a influência do capitalismo diante da ameaça socialista, ao mesmo tempo em que foi estratégica para os capitais monopolistas aplicarem seus excedentes em novos mercados, sendo isso um processo de inovação de princípios schumpeterianos.

O comércio internacional já estava integrado com a divisão internacional do trabalho baseada em economias produtoras de matérias-primas (periféricas) e países industrializados (centrais) que eram responsáveis por fornecer produtos com valor agregado às primeiras.

Essa relação comercial beneficiou, em muito, os países centrais e sua industrialização devido às estruturas produtivas diferenciadas que estabeleciam relações entre si, sendo que a oferta de produtos primários em abundância e, conseqüentemente, a preços baixos no mercado internacional,

contribuirá para que o eixo da acumulação na economia industrial se desloque da produção de mais-valia absoluta à da mais-valia relativa, isto é, que a acumulação passe a depender mais do aumento da capacidade produtiva do trabalho do que do simplesmente da exploração do trabalhador (MARINI, 2000, p.113 apud GRACIOLLI e DUARTE, p.5).

A vertente teórica da CEPAL (Comissão Econômica para a América Latina e Caribe) que elaborou a “Teoria Marxista da Dependência” - tendo como seu principal representante o cientista social Ruy Mauro Marini - tentou entender como países como os latinoamericanos não conseguiram alcançar seu desenvolvimento mesmo com as trocas comerciais e com a industrialização, sendo que a explicação para tal fato estava no entendimento do processo amplo de formação de economias capitalistas desenvolvidas, gerando as desigualdades entre os países centrais e os periféricos.

Mesmo dependendo do aumento da produtividade, sendo uma das principais bases do fordismo, o que determina a cota de mais-valia não é a produtividade do trabalho em si, mas sim o grau de exploração do trabalho, vale dizer, a relação entre o tempo de trabalho excedente – no qual o operário produz mais-valia – e o tempo de trabalho necessário – no qual o operário produz o valor do seu salário. Para que o aumento do trabalho excedente possa se verificar em relação ao trabalho necessário, é fundamental que a redução do valor social das mercadorias incida sobre os chamados bens-salário, aqueles necessários à reprodução da força de trabalho. E é nesse ponto que, de acordo com essa teoria, a participação da América Latina no processo de acumulação ganha notável importância.

Na medida em que aumenta a oferta mundial de alimentos (bens-salário), os países latino-americanos acabam induzindo a uma redução dos preços dos produtos primários no mercado mundial. O resultado direto disso é uma redução do valor real da força de trabalho nos países industriais, permitindo que o incremento da produtividade se traduza em ampliação da mais-valia. “Em outras palavras, mediante sua incorporação ao mercado mundial de bens-salário, a América Latina desempenha um papel significativo no aumento da mais-valia nos países industrializados” (MARINI, 2000, p.113 apud GRACIOLLI e DUARTE, p.5). Como o preço dos produtos industriais se mantém relativamente estável, a depreciação dos bens primários acaba sendo refletida na deterioração dos termos de troca.

A tese elaborada por Mello (1982), que discute a formação do capitalismo tardio deixa claro que:

A propagação desigual do progresso técnico (que é visto como a essência do desenvolvimento econômico) se traduz, portanto, na conformação de uma determinada estrutura da economia mundial, de uma certa divisão internacional do trabalho: de um lado, o centro, que compreende o conjunto das economias industrializadas, estruturas produtivas diversificadas e tecnicamente homogêneas; de outro, a periferia, integrada por economias exportadoras de produtos primários, alimentos e matérias-primas, aos países centrais, estruturas produtivas altamente especializadas e duais. (p.14).

Esse processo que gera o desenvolvimento desigual verificado na integração dos mercados mundiais será aprofundado com a internacionalização das atividades produtivas para a periferia do sistema, pois mesmo levando esses países a alcançar a rápida industrialização e pujante crescimento econômico, a dependência que mantêm o mercado de matérias-primas e a transferência de valor continuou devido à dominação dos capitais estrangeiros e de seu aparato tecnológico.

De acordo com Harvey (1992)

Do lado dos insumos, a abertura do comércio internacional representou a globalização da oferta de matérias-primas geralmente baratas (em particular no campo da energia). O novo internacionalismo também trouxe no seu rastro muitas outras atividades – bancos, seguros, hotéis, aeroportos e, por fim, turismo. Ele trouxe consigo uma nova cultura internacional e se apoiou fortemente em capacidades recém-descobertas de reunir, avaliar e distribuir informação. (p.131).

Desse modo, a expansão internacional do fordismo para os países produtores de matérias-primas foi orientada a partir das necessidades econômicas dos países centrais, sendo que, para os países que recebessem esses investimentos, a estratégia não estava em romper com essa dependência que já vigorava nas relações de troca, e sim, em aprofundá-la a partir do paradigma industrial e fordista. Assim, os países com possibilidades de extrair altas taxas de exploração permitiam-lhe produzir ali a baixos custos, inclusive para os mercados do centro.

2.2 O fordismo periférico

O avanço dos capitais provenientes dos países fordistas centrais e, conseqüentemente, a disseminação de seus aspectos produtivos e organizacionais, levou à formação de um novo bloco de países de industrialização tardia, cujas trajetórias diversas levaram à constituição do chamado bloco dos países do “Terceiro Mundo”.

A denominação “terceiro” pressupõe que exista um “primeiro” e um “segundo” mundo. Nesse caso, o “primeiro mundo” consistia nos países capitalistas centrais, como EUA, França, Alemanha, e outros da Europa ocidental. Já os do “segundo mundo” eram constituídos pelos países socialistas, aliados da URSS, principalmente localizados no leste europeu. O “terceiro mundo” representava um bloco (relativamente) neutro constituído por países com parca industrialização, de base agrário-exportadora, como o Brasil, e outros que, entre 1945 e 1960, tornaram-se independentes; esses cerca de quarenta países eram ex-colônias européias que não

mais interessavam a seus impérios manterem-se subordinados politicamente no modelo colonial.

Sob a tutela da hegemonia dos EUA, que incluía a supremacia nuclear e militar e a posição internacional do dólar, a expansão transnacional das grandes corporações encontrou nesse terceiro bloco de países território específico para sua atuação, transformando-a, segundo Soja (1993, p.141) na mais importante base da transferência geográfica de valor na economia internacional do pós-guerra.

Nesse cenário, os investimentos em Pesquisa e Desenvolvimento (P&D), que cresceram significativamente, quebraram as barreiras para a mundialização do capital produtivo, ao passo que o capital financeiro aumentou sua flexibilidade e representação internacional, caracterizando-se nas transformações das relações internacionais e em novos rearranjos da divisão internacional do trabalho, que se complexificou no pós-guerra (FISCHER apud SPOSITO, FIRKOWSKY, 2008).

Após 1950, ocorreu um aprofundamento da desconcentração industrial dos países desenvolvidos da América do Norte e da Europa ocidental para os do “terceiro mundo”, acarretando em uma reestruturação da base econômica desses países, uma modernização acelerada, e uma intensa alteração do mapa mundial da distribuição das atividades industriais modernas.

Esse movimento se deu com contorno imperialista, deixando clara a relação centro-periferia existente na expansão geográfica do modelo fordista de desenvolvimento. Nesse sentido, a dependência econômica dos países da periferia seria cristalizada, difícil de romper diante da submissão das classes dominantes locais desses países ante o poder corporativo e monopolista internacional.

Captando a essência dessa relação de dominação do modelo de acumulação fordista central, Lipietz (1989) defende a tese da existência do “Fordismo Periférico”.

O início da constituição do fordismo nos países subdesenvolvidos esteve na disseminação inicial de políticas de “substituição de importações”. A crise dos anos 1930 foi um dos principais impulsos para a formação dessa estratégia que se baseava, em linhas gerais, na proteção do governo com tarifas alfandegárias quanto às indústrias nascentes de bens de consumo, que adquiriam seus bens de capital no centro, ao passo que o Governo investia e abria os caminhos para a implantação de indústrias de bens de capital e bens duráveis. No Brasil, essa estratégia inicial foi denominada de “industrialização restringida”.

Esses primeiros esforços significavam a formação de políticas industrializantes, capazes de tornar a industrialização um paradigma da sociedade como um todo, interligando as iniciativas espontâneas e dispersas de empresários

locais com um conjunto de políticas incentivadoras de modernização industrial e societária.

Mas esse modelo de industrialização da periferia, por esforços de adoção parcial do modelo central de produção e de consumo, mostrou-se incapaz de inserir esses países no círculo de crescimento verificado nos países do centro, pois ele estava focado no *déficit* do comércio exterior, no endividamento e na oferta de máquinas e equipamentos no mercado internacional.

Além disso, o sucesso do modelo dependia da implantação de reformas estruturais nas relações sociais de produção, pois

Não basta importar as máquinas. É preciso construir as correspondentes relações sociais do trabalho. Ora, tais países não possuíam, então, a classe operária com experiência e o pessoal de apoio necessários para aplicar os modos de produção fordistas. (LIPIETZ, 1989, p.309).

Se no país pioneiro da relação fordista de produção houve resistências da classe trabalhadora em aceitar e se adaptar às novas concepções do binômio taylorismo-fordismo, com o processo de trabalho sendo baseado em longas horas de atividades rotinizadas, exigindo pouco das habilidades do trabalhador, nos países da periferia, agora receptáculos dessas relações, essas dificuldades de aceitação desse modelo deveriam ser intensamente trabalhadas para seu sucesso, tal qual ocorreu no centro.

Porém, se na primeira expansão internacional do fordismo “foi preciso uma enorme revolução das relações de classe (uma revolução que começou nos anos 30, mas só deu frutos nos anos 50) para acomodar a disseminação do fordismo à Europa” (HARVEY, 1992, p.124), nos países posteriormente incorporados a esse modelo esse tempo de maturação das relações de classe deveria ser acelerado, tornando seu modelo incompleto e dificultando o alcance de seus resultados.

As barreiras para a formação do fordismo na periferia colocadas na esfera das relações de trabalho foram complementadas pelas dificuldades da formação de um mercado de consumo de massa nesses países. Para o modelo funcionar, tal qual estava em pleno bojo no centro, deveria haver ampliação significativa do poder de compra dos operários, no domínio da economia urbana, e do camponês, para completar um pujante mercado para os produtos manufaturados e realizar a integração do consumo popular ao regime de acumulação.

Nessa direção, os mercados dos produtos industriais não conseguiriam crescer significativamente acompanhando as perspectivas de crescimento da produção, que

também se encontrava estrangulada devido aos altos custos de investimentos (aumento das exportações).

A adoção das novas formas de produção, de consumo e de gestão da relação salarial apresentou diferentes resultados, a partir da estrutura interna de cada país e de como essas interagiram com as inovações advindas de outros ambientes. Nesse sentido, a trajetória das diferentes formações sociais nacionais exerceu (logicamente) influência na trajetória do fordismo no campo interno de cada país.

Nesses casos, países como os latino-americanos se inseriram de maneira subordinada aos capitais que se propunham modernizá-los, pois a política dos Estados Unidos buscava impor o modelo de industrialização fordista aos países do sul, mas sem apoiar uma transformação das estruturas sociais comandadas pelas elites arcaicas locais que se aliaram aos capitais imperialistas.

Em alguns casos, inclusive no Brasil, a expansão do fordismo periférico foi garantida a partir da ação direta dos Estados Unidos na política nacional, quando, em determinado momento, os poderosos locais tentaram se afastar perigosamente do modelo americano, ameaçando formar alianças com os soviéticos.

Isso ocorreu na medida em que algumas elites tomaram à frente no projeto modernizante a partir de uma perspectiva nacionalista. Isso assumiu uma face profundamente reformista, alavancando discursos onde a industrialização deveria ter mais autonomia no interior desses países.

No Brasil, o Governo João Goulart (1961 – 1964) significou essa divergência que poderia ameaçar a influência norte-americana e dificultar a ação livre dos seus capitais em busca de condições ótimas para a acumulação. Mas como sabemos, as tentativas de reformas colocadas por esse governo (Reformas de Base) foram entendidas pelas elites aliadas aos capitais externos como uma “conduta suspeita” de aproximação com o bloco socialista.

Os desdobramentos das tentativas de reformas levaram à intervenção de autoridades da inteligência norte-americana para apoiar as elites oposicionistas na derrubada desse governo. O resultado foi que em 1964 o exército tomou o poder, depondo o presidente e suprimindo o embate, impondo o caminho do desenvolvimento associado ao capital estrangeiro e eliminando as “ameaças comunistas” (partidos de esquerda, movimentos populares, estudantis etc).

Essa foi a solução para o livre desenvolvimento do fordismo periférico no Brasil e em outros países latino-americanos, pois a repressão ditatorial era necessária para manter sob controle a classe operária e demais setores que pudessem se opor ao modelo de desenvolvimento adotado. Lipietz (1989) apreende esse processo, ao argumentar que,

Em resumo, na situação mais freqüente, será necessária uma ditadura, quebrando os velhos equilíbrios e criando — a partir do Estado — os quadros para ocupar o lugar das futuras classes dominantes do novo regime de acumulação. Não é, portanto, suficiente dispor de um amplo mercado e de uma força de trabalho liberada de suas antigas ligações camponesas. Inversamente, um regime forte e resoluto poderá lançar-se em uma estratégia de "pirataria do fordismo central", mesmo não dispondo de um grande mercado interno, mas desde que contando com uma mão-de-obra mobilizável a baixos salários (p.315).

Por isso, pode-se dizer que esse modelo era "periférico". Pois, além de ser implantado sem as reformas necessárias para promover o desenvolvimento equitativamente, ele ainda estava fundamentado em outra doutrina de Estado. Apesar de podermos dizer, genericamente, que as bases da atuação do Estado estavam fundamentadas no modelo keynesiano (interventor, regulador do mercado e mediador dos conflitos de classe), esse foi combinado com o autoritarismo cruel contra aqueles que pudessem questionar, ou se opor a esse modelo, gerando feridas até hoje não sanadas nessas sociedades e dificultando a formação de massa crítica.

Enquanto no fordismo central a aceitação do pacto social do desenvolvimento mediado pelo Estado se dava pela melhora geral das condições de vida dos trabalhadores e políticas de *welfare*, em muitos países do fordismo periférico essa aceitação foi obtida pela repressão, autoritarismo e brutalidade, pois nesses países nunca houve a constituição de um Estado de bem-estar social.

Dessa forma, o fordismo foi forte, abrangente, próspero e fundamental para o sucesso do capitalismo, porém gerou contradições em vários níveis, pois consistia em um quadro complexo, multifacetado e multideterminado que, combinado com as configurações sociais, econômicas e políticas de cada formação social nacional em que se inseriu, formou um quadro novo no plano interno, mas coerente com os interesses do bloco dominante e originário de seus pressupostos.

A difusão e integração internacional das relações capitalistas fordistas estavam baseadas na busca por ganhos de produtividade, através da ampliação da escala de produção, e na busca de países com condições de acumulação através de salários mais baixos.

Os ganhos de produtividade, nos quais estavam baseados os pressupostos do modelo, estão associados ao crescimento dos mercados e ao desenvolvimento de economias de escala. Nessa direção, a expansão para a periferia era uma estratégia promissora na medida em que nesses países havia campo aberto para a criação de novos hábitos de consumo, associados à tecnologia proveniente dos países centrais.

Além disso, a oferta de matérias-primas e a oportunidade de exploração desses recursos com o apoio do poder local constituíam cenário promissor para a criação de economias de escala com investimentos na constituição de grandes plantas industriais de ramos motrizes como o automobilístico.

Essas grandes unidades produtivas, uma vez instaladas, produziram processos sociais que geraram extremas desigualdades entre cidades e regiões desses países. Mas, nessa estratégia, estava embutida outra necessidade dos capitais internacionais, qual seja, a busca por “bacias” de mão-de-obra abundante, sem organização sindical e que se adaptasse ao trabalho repetitivo e pouco remunerado.

Na divisão do trabalho considerada como fundamental para o sucesso desse modelo de acumulação, a execução e a montagem dos produtos industriais consistia na atividade mais banal de todo o sistema produtivo, sendo que essa etapa do processo poderia ser deslocada para regiões que oferecessem as condições de mercado de trabalho mais propícias para esses interesses.

Já as outras etapas do processo produtivo, que incluíam a concepção, a organização de métodos e a engenharia, tidas como as atividades mais nobres, e a produção qualificada, que requer mão-de-obra treinada e apta a realizá-la, foram mantidas no centro do sistema e, em menor medida, deslocada para áreas especificamente selecionadas dentro dos países periféricos, sendo principalmente as metrópoles os locais privilegiados de sua localização.

A produção do espaço através das estratégias do fordismo central formou desigualdades internas aos países – além de acentuá-las no plano internacional - levando à concentração dos meios de produção modernos em determinadas áreas e influenciando na geração de fluxos de investimentos e redes de migrações que aumentaram o contingente de mão-de-obra desqualificada disponível nas áreas de concentração industrial.

Isso levou, na década de 1970, à concretização das bases do fordismo periférico nesses países, com a conjunção de um capital local autônomo, atuando juntamente com os capitais internacionais, e à formação de classes médias urbanas e de embriões significativos de uma classe operária com experiência.

Trata-se de um fordismo autêntico, com uma verdadeira mecanização e uma associação da acumulação intensiva com o crescimento dos mercados de bens de consumo duráveis. Porém, o modelo adotado é denominado “periférico” porque nos circuitos mundiais dos ramos produtivos, dos postos de trabalho e de atividades produtivas mais nobres, esses países permaneciam excluídos de incorporação nesses circuitos, sendo responsáveis apenas pela produção em larga escala das atividades mais banais do circuito produtivo fordista. (LIPIETZ, 1989).

Além disso, os mercados de consumo foram limitados; seu acesso estava concentrado nas classes médias urbanas, sendo que os operários tinham acesso parcial aos bens duráveis, sem contar que um grande contingente populacional ficou totalmente à margem desse sistema, configurando uma pobreza crônica e alta concentração da renda nacional.

No campo das trocas internacionais, nos países do fordismo periférico sua função foi ampliada, passando a ser não somente a oferta para exportação de matérias-primas a preços baixos (o que reduz o trabalho necessário nos países do centro), mas também sendo responsáveis pela oferta de produtos manufaturados a baixos preços no mercado internacional, gerando uma ameaça às próprias indústrias do centro.

Mas, nos termos das trocas internacionais, os países periféricos saíam em desvantagem no comércio de produtos industriais, pois estiveram encarregados de exportar para os países do centro produtos mais baratos (geralmente dos ramos têxtil e eletrônico), ao passo que importa desses os produtos mais sofisticados como máquinas e equipamentos, que são muito mais caros.

Com esses traços delineados, Lipietz (1989) argumenta que,

Portanto, o "fordismo periférico", como lógica de acumulação — isto é, como componente de regimes de acumulação concretos —, pode ser analisado sob dois ângulos:

- como elemento do regime de acumulação interno a cada NPI;
- como elemento do regime de acumulação associando o centro e os NPI, do ponto de vista do processo de produção total e dos mercados globais.

É necessário insistir na extrema variabilidade dos regimes de acumulação que propomos aqui reagrupar sob o termo de "fordismo periférico". (p.318).

O autor chama a atenção para a diversidade das trajetórias do fordismo periférico quando esse modelo foi incorporado às diferentes formações sociais nacionais. Além de terem histórias diferentes, cada país de industrialização tardia apresentou diferentes resultados, de acordo com os ajustes internos efetuados para a acomodação do fordismo.

Nesse sentido, esse bloco de países nos quais o fordismo se expandiu posteriormente após a expansão na Europa e Japão, pode ser dividido, grosso modo, por dois caminhos diferenciados: o dos países do sudeste asiático (Coréia do Sul, Singapura, Hong Kong, Taiwan etc.) e dos países latino-americanos (Brasil, México, Argentina).

Nos primeiros, o fordismo tornou-se efetivo como regime de acumulação apenas no início de sua acelerada industrialização. Após os investimentos externos, o Estado nacional entrou em cena para o financiamento maciço da educação; com isso, a vantagem competitiva desse modelo em relação ao latino-americano foi alavancada devido à alta qualificação da mão-de-obra interna, atraindo investimentos de indústrias com atividades mais nobres, o que criou um *know-how* internalizado capaz de mudar a inserção desses países na divisão internacional do trabalho.

Além disso, esses países se desenvolveram rapidamente, pagando suas dívidas externas e se inserindo agressivamente no mercado internacional, exportando produtos de valor agregado com larga vantagem competitiva.

Já a trajetória dos países latinoamericanos esteve marcada por uma incapacidade de pagamento de sua dívida externa (que já havia financiado a primeira fase de industrialização por substituição das exportações), chamada, muitas vezes de “dívida eterna”; por uma derrota nas atitudes reformistas que poderiam levar a um processo de elevação do nível da mão-de-obra, além da não realização de reformas fundamentais como a agrária, entre outras dificuldades estruturais que não foram enfrentadas e que se apresentam como entraves para o desenvolvimento desses países.

Mas, como afirma Lipietz (1989, p.318), “é conveniente apenas falar em ‘fordismo periférico’ quando o crescimento do mercado interno (para os produtos manufaturados) desempenha um efetivo papel no regime de acumulação mundial”. Nesse sentido, a Coreia e demais países denominados de “Tigres Asiáticos” ultrapassaram esse esquema, tendo nas exportações e internacionalização de suas empresas de tecnologia suas principais fontes de mercado e acumulação.

Nos países latinoamericanos ocorreu a permanência da considerável base agrário-exportadora (ampliada após o processo de modernização da agricultura), sendo essa a principal fonte de divisas externas utilizadas para pagamento da dívida, enquanto suas indústrias nacionais tentavam sobreviver diante da maior competitividade dos investidores externos.

Para esses países o protecionismo adotado para garantir que alguns ramos da indústria ficassem sob o comando de capitais privados nacionais resultou em baixa capacidade produtiva dessa indústria, levando a uma defasagem tecnológica considerável diante da parca produção científica e de P&D internos, como resultados do baixo investimento em educação.

Essas diferenças tomadas em conjunto desempenharão papel importante na desigualdade da capacidade de ajustamento desses países frente aos choques que se

desencadearão na economia capitalista, e no modelo de desenvolvimento fordista, a partir da década de 1970 e que serão aprofundados na década seguinte.

Por outro lado, a entrada de países de industrialização tardia no comércio internacional de bens manufaturados levou a novas relações entre esses e o centro, que se tornaram mais complexas; as novas relações entre esses e os demais países ainda em processo de industrialização e, por fim, levaram a um aumento do intercâmbio comercial entre os países da antiga periferia.

Nesse sentido, os NPIs (Novos Países Industrializados) têm vantagens competitivas em relação aos países do centro na produção de bens padronizados (aqueles ligados às atividades banais), de ramos padronizados de bens intermediários (como a siderurgia) e, em alguns casos, até na engenharia, tomando mercados dos países centrais na intensificação das relações sul-sul.

Esse comércio se caracteriza por estar atrelado ao mercado regional, onde países que ampliaram sua capacidade produtiva de bens manufaturados passam a ser os responsáveis por oferecerem uma alternativa aos países do entorno. Nesses casos, os preços mais baixos desses produtos tornam-nos atrativos, algo que é, evidentemente, baseado em salários mais baixos para todos os níveis da mão-de-obra (de engenheiros até trabalhadores desqualificados).

Mas, outro fator que aproxima esses mercados está no desenvolvimento interno de tecnologias originais, relacionadas com as condições de seu país, tornando essas mais facilmente transponíveis e adaptáveis aos seus clientes do sul.

Os desdobramentos dessa nova divisão internacional do trabalho e seus resultados estão configurando blocos de mercados regionais capazes de abalar a estabilidade da antiga divisão e de romper com as formas estáveis de regulação desenhadas no pós-guerra.

Particularmente, o bloco de países do leste asiático (Japão e Coreia do Sul, entre outros) e, principalmente a China, formaram novos arranjos no comércio internacional. Muitos desses países tiraram vantagem do atraso de sua industrialização tardia e saltaram rumo à Terceira Revolução Industrial e, em muitos casos, foram pioneiros dessa.

Mas outras relações de países da antiga periferia representam um esforço para fortalecer o comércio entre vizinhos que se encontram em situações semelhantes. Nesse caso, o MERCOSUL (Mercado Comum do Sul) representa essa tentativa de favorecer o comércio regional, altamente relacionado com os EUA e a Europa.

Essas relações comerciais desenhadas em torno de blocos de países têm apresentado resultados diferenciados, pois atualmente, o mundo está dividido em vários desses “tratados de cooperação econômica”, e que, em alguns casos,

transborda as relações comerciais entre fronteiras e atinge outras áreas que são mais difíceis de coordenar (como no caso da União Européia).

Porém, a grande dificuldade está na conciliação de interesses entre as elites representantes dos grupos econômicos nacionais diante da cooperação com o país vizinho, que se encontra na mesma dificuldade. Em muitos casos, ninguém quer abrir mão de seus benefícios em troca de uma balança comercial mais amigável ao bloco, resultando em muitos conflitos e fracassos nas negociações.

Outro problema está no desequilíbrio de forças entre os países que se tornam aliados econômicos, pois diferentemente do que acontece na comunidade européia, onde o poder da riqueza está dividido entre várias nações (Alemanha, Inglaterra e França), nesses blocos formados por países do fordismo periférico esse equilíbrio maior está difícil de ser alcançado. No MERCOSUL, por exemplo, a pujante economia brasileira não é comparada a nenhum outro país do bloco, o que dificulta a cooperação de outras esferas como na criação de uma moeda única.

Esse rearranjo de forças no campo internacional, a consolidação de blocos regionais de cooperação econômica e o recente surgimento dos chamados “países emergentes” originários do fordismo periférico e de outras estratégias (como no caso da China e Rússia) estão formando um mosaico que demonstra novas formas de organização das forças políticas e econômicas no cenário internacional, algo que gerará suas repercussões nas diferentes trajetórias que as formações sociais nacionais tomarão diante das crises conjunturais e da crise do próprio fordismo e seu modelo de regulação.

O início da crise é demonstrado pelo impacto causado a partir da instabilidade dos elementos que fundamentavam e sustentavam o modelo de produção, consumo e regulação do fordismo. Primeiramente, as crises no campo social já estavam colocadas com as mudanças ocorridas no pós-1950 e, em 1968, o fatídico mês de maio anunciava o colapso da estabilidade social geral.

Mas, no campo econômico, o fordismo entra abertamente em crise com a perda de produtividade e de eficácia de sua extrema rigidez, configurando uma crescente admissão por novas estratégias de produtividade baseada em princípios mais flexíveis, sendo que muitos desses foram originários de países orientais.

A concorrência dos NPIs na produção de bens competitivos, pelos elementos que já destacamos, que invadiram maçoçamente o mercado dos países do fordismo central e a dificuldade de regulação dessa relação diante do peso crescente desses países de industrialização tardia no comércio internacional, levaram ao anúncio do desmantelamento da regulação internacional que dava estabilidade ao fordismo,

compondo um quadro de reestruturação que abarcava a coordenação político-econômica na escala global.

Outro aspecto que tem fatores estruturais, mas pode ser considerado como conjuntural, foram os grandes choques do petróleo de 1973 e 1979, que demonstraram a fragilidade da regulação norte-americana diante dos fatores que provocaram essa crise (guerra entre nações – Árabes e Israelenses – e organização do cartel da OPEP – Organização dos Países Exportadores de Petróleo). Esses choques demonstraram que a integração econômica e a sua conseqüente divisão internacional do trabalho poderiam gerar atitudes que escapariam da autorização do poder dominante, o que levou à recessão internacional devido ao abalo na oferta de petróleo, uns dos principais insumos produtivos do modelo fordista.

Com esses elementos analisados em conjunto, delineia-se o quadro da crise que, segundo Benko (1996, p.20) baseia-se no fato de que “o sistema de produção em massa se encontra abalado, desvitalizado tanto pela crise disciplinar dos métodos taylorianos/fordistas como pelo espectro da não-reprodutibilidade do “compromisso” fordista rastejante.” Ou seja, a crise levou à desestabilização do compromisso fundamentado a partir da demonstração que esse já não correspondia mais para garantir a lucratividade diante das mudanças no cenário interno e externo aos Estados-nações, levando à constituição de uma onda de reestruturações desencadeada a partir da década de 1970.

2.3 Crise do fordismo e a formulação de um novo modelo de desenvolvimento

Com o diagnóstico da crise nas principais economias mundiais, a delineação de estratégias de superação dos entraves ao retorno do crescimento foi lançada; isso gerou uma crise social e insurgências no campo da coordenação política dos Estados que questionavam a sustentabilidade do paradigma keynesiano, diante das mudanças do ambiente econômico.

Os mecanismos institucionais da regulação fordista na escala nacional e internacional culminaram na crise devido a causas internas do modelo de desenvolvimento, pelo lado da oferta, e por causas externas devido à sua internacionalização econômica, que gerou problemas e comprometeu a gestão nacional da demanda. Esses aspectos levaram Lipietz e Leborgne (1990) a lançarem a seguinte questão: a internacionalização do fordismo culminou em sua crise?

Nesse sentido, a saída para tal período depressivo ou, segundo Silva (2004, p.209), numa perspectiva cíclica, “conjuntura depressiva do ciclo longo (Kondratieff)⁹, aberta em 1973 – 1974” foi iniciada gerando um conturbado processo de reestruturação com ajuste econômico, social e político, principalmente no âmbito dos Estados que passaram a romper com medidas elaboradas e consolidadas no pós-guerra, sabendo dos riscos que existiam ao modificar o *status quo* e retirar direitos que foram conquistados pela classe trabalhadora dentro do pacto de desenvolvimento que vigorou na era fordista-keynesiana.

No âmbito das relações econômicas (financeiras e produtivas), a saída para a crise foi dada a partir do maior aprofundamento da internacionalização do capital produtivo, financeiro e comercial, e por um processo de desregulamentação e abertura comercial entre países para proporcionar uma maior rentabilidade do capital especulativo e financeiro, já que o fordismo constituía-se em um modelo que privilegiou a escala nacional, com uma dinâmica de produção e consumo voltados para uma base interna. Era necessário adequar as economias nacionais para a nova fase capitalista, ao passo que os produtores utilizaram esse período para reorganizar seus métodos de trabalho e também aproveitaram as novas oportunidades geográficas (constituição de novos espaços industriais) e tecnológicas que lhe foram oferecidas para recuperar os ganhos de produtividade.

Com isso, o setor produtivo foi afetado pela aceleração da geração e difusão de inovações ancoradas no pacote tecnológico da Terceira Revolução Industrial, que transformaram o setor industrial com uma reestruturação intensiva da produção, propiciando a recuperação da produtividade. Porém, essas transformações repercutiram na constituição dos mercados de trabalho com a incorporação de novas formas de manter seu controle e padronizando iniciativas poupadoras de mão-de-obra nos parques industriais tradicionais.

De acordo com Benko (1996), a principal estratégia da reestruturação está no combate à rigidez que fundamentava as estratégias de acumulação fordista, sendo que, nesse contexto, inclui-se a desvalorização da força de trabalho com a redução de todos os componentes dos custos de sua reprodução.

Na regulação fordista, os ganhos do salário eram garantidos a partir da instituição do salário-mínimo e da divisão entre esse e o lucro proporcionado pelo aumento da produtividade, o que gerava aumentos do salário por vias indiretas. Com a crise, a instabilidade econômica levou ao retorno da regulação concorrencial da

⁹ A teoria de Nicolai D. Kondratieff data dos anos 1920 e apresenta a formulação de explicação das crises capitalistas através de uma visão cíclica, em ciclos de aproximadamente 50 anos. Não vamos aqui nos debruçar sobre sua capacidade explicativa da crise, apenas colocamos um enfoque da conjuntura de acordo com a teoria desse russo, sem maiores aprofundamentos.

formação dos salários, com a revisão em baixa do salário indireto, supressão das garantias de emprego, entre outras estratégias de liberalização da relação entre capital e trabalho.

Desse modo, “a questão dos salários está no cerne dos processos de saída da crise, porque faz parte a um só tempo da questão da demanda e dos custos” (BENKO, p.32). Daí a luta para a flexibilização das leis trabalhistas, rígidas e de acordo com a regulação fordista, que são levadas às instâncias do congresso nacional, em vários países, a fim de regulamentar as novas formas de relação trabalhista que a reestruturação em curso necessita para garantir a diminuição dos custos da produção.

Aliada a isso, a utilização das inovações tecnológicas que ampliaram a automação da linha de produção (máquinas computadorizadas, robôs, entre outras), foram responsáveis por remodelar a organização do trabalho diante desse novo suporte material que, além de diminuir o capital variável no processo produtivo, levou à disseminação de incertezas quanto à qualidade dos postos de trabalho direcionados aos trabalhadores menos qualificados.

Em relação àqueles trabalhadores que acompanharam o curso da crise e se especializaram, os novos modelos de ação os colocam com a missão de se co-responsabilizarem pelo desempenho da empresa, incentivando a iniciativa espontânea do trabalhador, a fim de explorar sua capacidade intelectual para benefício do capital. Mas, essa perspectiva individualista demonstra as vulnerabilidades que os trabalhadores vêm enfrentando, algo que abarca as relações de trabalho intra-firmas, mas que são levadas a outros níveis, como os compromissos das classes sociais no modelo de desenvolvimento adotado.

Porém, diante das incertezas e da necessidade de adaptação, vários modelos estão em gestação e implicam em vários modos possíveis de hegemonia. Nesse sentido, “práticas neofordistas se solidarizam facilmente com práticas pretensamente pós-fordistas” (BENKO, 1996, p.22), sendo que, nessa direção, as ações flexíveis são as que mais se destacam, pois possibilitam várias combinações entre a base técnica da nova indústria, sua organização gerencial e a organização do trabalho.

A difusão de equipamentos flexíveis, adaptáveis e que podem produzir várias séries de produtos diferenciados de acordo com a demanda de mercados menores e segmentados, possibilita novas formas de organização industrial, graças à gestão dos fluxos de informação e de produtos assistida por computadores, proporcionando o retorno da eficiência produtiva.

Esses equipamentos possibilitam o alcance da padronização, pela fabricação automatizada de alta precisão, ao passo que são compostos por peças que são facilmente trocadas, capazes de modificar o produto, sem mudar de equipamento. Isso

é resultado do impacto da microeletrônica sobre o processo de produção industrial, obtendo-se maior rendimento das economias de escala.

Desse modo, as empresas passaram a buscar nichos de mercado em alternativa à queda do consumo de bens produzidos em massa, pelo menos nos países desenvolvidos, onde os bens da era fordista já foram amplamente consumidos.

Paralelamente, novos produtos entram no mercado, iniciando um vendaval de destruição criativa devido à redução dos preços relativos a partir da produção em larga escala de chips, matéria-prima básica para diferentes produtos da nova era da tecnologia digital (celulares, computadores, entre outros).

Assim, delineiam-se práticas nos países centrais que defendem uma saída capitalista da crise estrutural do fordismo, encontrando na mobilidade otimizada um elemento-chave para a superação da crise.

Os aspectos da produção passam a ser cada vez mais flexíveis; isso leva a novas configurações no interior da empresa e no mercado a partir de estratégias competitivas passíveis de adaptação, de acordo com as oscilações do mercado. Assim, as empresas têm a capacidade de agir sobre seu quadro de contratados, diminuindo ou aumentando seu número, ou sobre as suas funções, com a flexibilidade funcional cada vez mais exigida do trabalhador.

Nesse contexto, “a flexibilidade é um verdadeiro redutor de riscos” (CORIAT, 1984 apud BENKO, 1996, p. 31), que leva a um conjunto de práticas capazes de elevar a produtividade e manter o trabalho sob controle, com estratégias que visam transformar a regulação das relações econômicas aumentando o poder do grupo capitalista diante da ameaça constante das crises e recessões.

Mas esses elementos apontam para um caminho em construção, pois tal processo advém da disseminação de inovações técnicas, organizacionais e financeiras que buscam impactar o padrão produtivo em crise, se complementando em um contexto de medidas políticas e macroeconômicas dos Estados que agem coordenadamente, configurando a reestruturação capitalista na esfera política.

Na década de 1970, o período de ajustes redesenhou o cenário econômico e político mundial. Vimos o rompimento com o modelo de Estado vigente até então, que transformou a atuação deste na economia e levou os agentes responsáveis a tomarem decisões que garantissem o retorno da acumulação dos capitais privados, levando as principais economias a encontrar o caminho do crescimento.

A crise econômica e, no limite, do fordismo, levantou a necessidade de se reformular a regulação existente no plano de atuação dos Estados-nações. Desse modo, além de modificar ações no plano interno da regulação econômica, outros acordos internacionais tiveram que ser discutidos e formulados, levando-se em

consideração as transformações que modificaram a esfera econômica e geopolítica mundial.

Com isso, o embate entre as classes deixou claro que os custos maiores da crise recaíam sobre os trabalhadores, com o fim de diversas políticas que atuavam no sentido de garantia de pleno emprego e aumento salarial indireto. A economia em crise aberta levou ao aumento do desemprego e da insegurança social nas economias centrais e, nas economias periféricas, os trabalhadores mais fragilizados foram perdendo suas referências, com uma estabilidade cada vez mais rara e com a escalada do trabalho precário.

Esses eventos estão relacionados à atuação dos atores globais na nova ordem mundial que inclui um poder de ações coordenadas diante das crises e instabilidades econômicas, ampliando os papéis dos grupos de países na posição de medidas tomadas em conjunto a fim de garantir sua efetividade, em um contexto de integração econômica que deixa claro que uma nação depende da outra para sua economia se estabilizar.

É claro que fatores internos ainda mantêm seu peso fundamental no crescimento e desenvolvimento econômico das formações sociais, mas a internacionalização da economia, alavancada até pela própria crise, deixa claro o poder que o capital corporativo adquiriu com sua atuação livre sobre os mercados, levantando a necessidade de atuação conjunta dos Estados a fim de oferecer condições de competitividade de seu território diante de outros.

Nesse sentido, as reuniões que abordam aspectos multilaterais estão cada vez mais disseminadas e deixam evidente que na atual ordem global a divisão de grupos não se dá mais como na era fordista, entre países capitalistas e socialistas. Atualmente, os grupos se fragmentaram na busca de estratégias comuns que incluem acordos comerciais (de bens e capitais) e atuações no plano interno, como a definição de taxas de juros, atuação cambial, entre outras.

Daí o papel estratégico que os grupos de países, principalmente o G-7 (grupo de governos das sete maiores economias), vem desempenhando para garantir acordos que retomem a estabilidade econômica e a rentabilidade do capital. Outras instituições como o FMI (Fundo Monetário Internacional), a OCDE e os blocos econômicos também se incluem nessa atuação, que necessita ser cada vez mais rápida e coerente.

Particularmente, o crescimento pujante das grandes economias emergentes nas últimas décadas, impactou no equilíbrio político e econômico mundial, exigindo a ampliação do círculo das economias digamos "dominantes", cuja coordenação é indispensável para que as crises mundiais possam ser domadas.

Com isso, o poder do G-7 vem sendo substituído pelo G-20 como o principal espaço mundial de negociação de ações conjuntas entre os países, tornando a arena política mundial cada vez mais multilateral. Claro que isso é reflexo da própria mundialização do capital, que, conseqüentemente, traz em seu bojo economias em crescimento que reivindicam voz nos fórum global, algo que vem acontecendo nas últimas décadas e se reforça mais ainda no século XXI.

A ação conjunta das principais economias mundiais, responsáveis pelo intenso processo de acumulação, foi e está sendo essencial para o retorno da estabilidade ao sistema, mesmo que muitas medidas tenham levado à explosão de choques financeiros e das finanças públicas dos países capitalistas centrais.

No final do século XX, após 10 anos de crise (1973 – 1983), o cenário de estagflação acaba com a volta do crescimento sustentado das principais economias mundiais (a taxas inferiores de antes da crise) e a estabilidade dos preços proporciona o aumento do consumo. Porém, muitos aspectos levados a cabo para garantir o retorno do crescimento econômico passam a fundamentar o receituário econômico mundial, consolidando uma tendência crescente de incorporação dos aspectos multilaterais da reestruturação em um cenário político mundial que não era mais o mesmo.

Na década de 1980, o mosaico de países influentes na geopolítica é redesenhado com o fim do socialismo real o que, após a queda do Muro de Berlim e o fim da URSS, fez a esquerda perder seu rumo diante da ascensão da onda conservadora da democracia liberal. Isso levou à consolidação da hegemonia capitalista no pós-guerra fria e definiu claramente o tom hegemônico contemporâneo.

O capitalismo surge como única alternativa econômica nesse início de século XXI e é encarado como o vencedor da história. Não obstante, para sustentar-se na crise, a unificação dos mercados e a desregulamentação das barreiras existentes nas economias protetoras (protecionismo) ditaram os parâmetros para a nova era do capital móvel, capaz de alcançar os melhores investimentos e proporcionar surtos especulativos que podem trazer graves problemas para as economias nacionais.

Nesse sentido, Dupas (2005) afirma que essa mobilidade dos capitais, impulsionada pelas tecnologias de comunicação, criou uma nova concentração de poder em uma elite que age na escala global, ampliando a atuação do setor privado em detrimento do poder estatal. De acordo com esse autor,

A mobilidade do capital e a emergência de um mercado global criaram uma nova elite que controla os fluxos do capital financeiro e das informações, atuando predominantemente em redes e clusters e reduzindo progressivamente seus vínculos com as comunidades de

origem. Como consequência, enquanto o mercado internacional unificou-se, a autoridade estatal enfraqueceu-se. Com isso, acentuou-se a fragmentação, ressurgiu o tribalismo e acelerou-se a perda do monopólio legítimo da violência pelo Estado, que agora compete com grupos armados e com o crime organizado em vários lugares do globo. (DUPAS, 2005, p. 35).

Para Dupas, as tensões do mundo contemporâneo estão relacionadas com o poder que o capital privado adquiriu diante do Estado. Esses fatores ocorrem em decorrência da crise do fordismo, que como modo de regulação necessitava de um Estado forte, e agora diante de sua ineficiência relativa no contexto atual, o poder de regulação desse ator passa a ser questionado, com a disseminação da doutrina de Estado-mínimo.

O discurso hegemônico neoliberal que se consagrou após o fim da guerra fria, deixou claro que na nova regulação internacional os Estados nações devem agir no sentido de proporcionar condições ótimas de investimentos financeiros, algo que ao sair do controle, se torna contraditório, pois a ação dos Estados no controle das crises ainda é o caminho mais eficaz para retomar a normalidade no sistema e garantir a confiança.

Nos países centrais, o marco da consagração da ideologia neoliberal foi a eleição de Ronald Reagan nos EUA (1981 – 1989) e Margaret Thatcher no Reino Unido no final da década de 1970. Com a crise ainda no auge, esses governantes lançaram a receita de atuação governamental no mundo desenvolvido, que se baseava nos princípios de ineficiência pública, ampliação da atuação dos capitais privados através das privatizações e atuação estatal apenas do sentido de se garantir a lucratividade dos capitais.

Nos países periféricos, a crise foi muito mais impactante, deixando-os sem possibilidades de administração interna e à mercê das deliberações das instituições financeiras internacionais. Mas esse discurso “que garantia aos grandes países da periferia uma nova era de prosperidade pelas políticas de “abrir, privatizar e estabilizar” – batizado na América Latina de “consenso de Washington” – mostrou-se ineficaz.” (DUPAS, 2005, p.35).

O Consenso de Washington deliberou um conjunto de medidas elaboradas pelas instituições financeiras internacionais (FMI e Banco Mundial), com o apoio do Tesouro Americano, para promover o ajuste macroeconômico nas grandes economias da periferia diante da crise.

Dentre essas deliberações, muitas resultaram no aprofundamento de problemas sociais nesses países, além de facilitarem a entrada de capitais estrangeiros apenas para a especulação, devido à política de altos juros, e resultou no

aumento da concentração de renda, com o setor financeiro sendo o protagonista desse processo.

A abertura econômica, estratégia competitiva do receituário neoliberal, foi realizada de maneira extensiva sem qualquer proteção a determinados setores da economia, sendo que esses foram negativamente impactados diante da entrada de investimentos externos, que absorveram o mercado dos capitais nacionais.

No setor industrial, a abertura econômica foi o impulso para a sua reestruturação, a partir da compra de tecnologias já desenvolvidas nos países centrais, juntamente com seus métodos de organização do trabalho e da produção como um todo. Isso ocorreu diante da necessidade de modernização e eficiência produtiva advindas da abertura dos mercados internos para a produção internacional, algo que chegou a quebrar vários ramos dos países periféricos diante da concorrência dos produtos importados de outros países, principalmente dos asiáticos.

Com esse movimento de abertura econômica, as privatizações foram intensificadas, levando a um surto de investimentos externos diretos nesses países com os capitais em sua maioria originários de grandes corporações transnacionais que aproveitaram o novo surto de internacionalização para comprar parceiros e centralizar suas estratégias, em um amplo processo de fusões.

Assim, estavam delineadas as principais medidas que os Estados deveriam implementar para o retorno do investimento e da rentabilidade do capital no seu plano de ação interno, algo que tirou de cena o Estado-providência, aumentando a insegurança social, em um contexto de desemprego estrutural.

As promessas de retorno do desenvolvimento das nações com a adoção desse receituário demonstraram seus riscos a partir do aumento de fluxos de capitais especulativos que resultaram na quebra de bolsas em todo o mundo. Isso demonstrou que a financeirização da economia, uma das principais estratégias de reestruturação econômica, tem seus custos com a perda de controle dos Estados diante da mobilidade do capital e, principalmente, que a dimensão adquirida pelo setor financeiro tem em suas crises passageiras repercussões drásticas nos outros setores da economia real.

Mas, diante das crises financeiras, o apoio dos Estados para retomar a estabilidade do sistema ainda é insubstituível, pois o Estado é o único ator capaz de retomar a confiança dos investidores, injetando recursos, assumindo riscos e, em alguns casos, estatizando bancos falidos. Essas medidas são impopulares e tem um alto custo para as finanças públicas, impactando na frágil receita dos governos e aumentando os déficits públicos, que contribuem com a crise dos Estados.

As medidas de resgate de instituições financeiras são tomadas a partir da articulação política das autoridades econômicas, com a adoção de ações coordenadas das principais economias mundiais, algo que reflete o atual momento de redefinições de papéis das nações ante as tentativas de superação da crise do fordismo.

Essas novas relações entre os países anunciam o fim da estabilidade do poder internacional que o fordismo trazia, marcado pela hegemonia solitária dos EUA. A sua crise veio acompanhada da ascensão e fortalecimento de economias asiáticas, cada vez mais fortalecidas, causando desequilíbrios na dinâmica econômica mundial e levando à criação de um mercado regional (leste asiático) capaz de mudar o jogo da economia mundial.

A China desponta como a economia que mais cresceu no final do século XX e entra na segunda década do século XXI com a possibilidade real de ser a segunda maior economia do mundo, ultrapassando o Japão e assombrando o ocidente com sua vitalidade econômica, preparando-se para ocupar o posto de superpotência.

As vantagens que a China aproveitou de seu processo de industrialização tardio estão refletindo em uma maior capacidade de articulação entre um Estado forte, coordenador e indutor do crescimento, e de um ambiente econômico capaz de atrair os maiores investidores mundiais, na maioria interessados em produzir, naquele país, para exportar para o resto do mundo e/ou interessados em vender para o maior mercado consumidor em potencial do planeta. Por isso, a China é cada vez mais vista como uma economia voltada para o crescimento econômico e o grande motor do mercado e do crescimento econômico global.

A entrada de capitais advindos de várias partes do mundo em associação com as empresas e o governo nacional transformou esse país em um verdadeiro canteiro de obras, abrigando diversas unidades produtivas que direcionam sua produção para o restante do mundo, principalmente para os países ocidentais. Com isso, a China ficou conhecida como a “fábrica do mundo” (CHESNAIS, 2007), concentrando investimentos oriundos de países e regiões industriais que levaram muitas dessas ao declínio.

Esses aspectos, de determinações múltiplas, analisados em conjunto, são apontados por vários teóricos (HARVEY, 1992; BENKO, 1996) como elementos que configuram o momento atual de novos rearranjos nos setores econômicos, emergência de um novo paradigma industrial, desenho de uma nova divisão internacional do trabalho e do cenário geopolítico mundial. Desse modo, a reestruturação capitalista se apresenta como um processo capaz de revitalizar o sistema transformando as relações e trazendo novos possíveis cenários para organismos internacionais e governança global.

O aumento do peso político de países considerados emergentes nos organismos de decisões multilaterais tem desenhado, para este século XXI, um quadro onde as grandes economias mundiais estão se dividindo em blocos desconcentrados, aproveitando-se da idéia de internacionalização do capital e da crise contemporânea. Esse processo é muito expressivo com o fortalecimento do G-20¹⁰ (que ofuscou o G-7), o que consolida a ampliação do bloco dos países mais influentes nesse contexto de total abertura do comércio mundial, pelo menos no nível do discurso.

Essas instituições multilaterais foram criadas para garantir a efetivação de alguns valores comuns em um mundo dominado e estruturado por uma rede de mercado internacional, tornando-se elementos embutidos na lógica estrutural do processo de mundialização. Assim, a entrada em cena de novos atores como os países emergentes, a expansão de empresas da periferia e o aumento do mercado consumidor mundial, vem interferindo e agindo nesse processo e demonstram a transição que estamos vivenciando com a crise do modelo fordista, com o aumento da internacionalização e a reestruturação capitalista em curso.

A crise internacional que atingiu o mercado de crédito mundial e provocou uma forte desvalorização das ações em todo o mundo em 2008, demonstrou a instabilidade do sistema calcado na hiper-mobilidade do capital. Nesse contexto, a coordenação política e econômica que sempre foi dos EUA, como grande articulador das ajudas aos mercados, não ocorreu de forma vigorosa, demonstrando uma crescente fragilidade de seu papel de grande líder, antes totalmente isolado, no capitalismo mundial.

A Inglaterra, que tem como seu maior produto de exportação o capital financeiro, com instituições bancárias em todo o mundo, saiu na frente em defesa do sistema financeiro e, mesmo sem o apoio dos EUA, coordenou na Europa um processo de compra de títulos tóxicos e resgate de bancos ameaçados com a compra de ações desses e sua parcial estatização.

Com a saída na frente da Inglaterra, acompanhada em seguida pela Europa, o governo americano, que resistia à idéia de estatizar bancos (ideologicamente combatida nesse país), não teve escolha diante da vantagem competitiva que o velho continente impôs ao injetar capitais e devolver a confiança nas suas instituições, e

¹⁰ A organização político-econômica conhecida como o Grupo dos 20 (G-20) é formada pelos ministros das finanças e chefes dos bancos centrais das 19 maiores economias do mundo mais a União Européia. Esse grupo multilateral foi criado em 1999 com o objetivo de discutir aspectos relativos à economia mundial a fim de se tornar um palco de debates e negociações relevantes para o funcionamento e estabilidade da economia global. Desse modo, esse organismo representa mais um elemento na formação de um modo de regulação para assegurar as diretrizes econômicas no campo internacional diante das mudanças da geopolítica recente, como a ascensão das economias emergentes e o enfraquecimento da hegemonia absoluta das economias centrais.

começou a lançar um mega-plano de resgate financeiro que foi fundamental para evitar um colapso maior.

Assim, um governo após o outro começou a nacionalizar os bancos falidos, comprando parte ou a totalidade de suas ações, com recursos do tesouro, sendo uma medida arriscada e muito impopular, chamada de socialização das perdas. Mas, para cada governo, a nacionalização é encarada de diferentes maneiras: para os mais conservadores ela é entendida como medida provisória, a ser revogada tão logo a crise financeira tenha sido superada e por isso mantêm no comando dos bancos estatizados as mesmas pessoas que os dirigiam antes da crise. Os governos mais progressistas, por sua vez, substituem a direção dos bancos nacionalizados por pessoas de sua confiança, que se dispõem a reativá-los, desde que depósitos e empréstimos passem a gozar de garantia contra a inadimplência por parte do Estado. Tudo isso nos Estados Unidos, na Europa e no Japão, onde a crise bancária foi maior e necessitava de medidas rápidas e coordenadas.

Esse cenário deixou claro o avanço e a força dos Estados que agiram no âmbito de sua macroeconomia e, em muitos casos, como na China e no Brasil, impedindo que os impactos sociais dessa crise fossem ainda mais desastrosos. Mesmo com o aumento do desemprego e diminuição do ritmo de crescimento, as medidas tomadas na esfera das formações sociais demonstraram a importância de um nível mínimo de regulação dos mercados de capitais, algo que entrou fortemente na pauta de discussões da crise e que ainda não se refletiu em resultados concretos.

Desse modo, o aumento da hegemonia do capital financeiro no processo de desenvolvimento das nações implica em novas formas de investimento dos lucros e de uma mobilidade fundamental para a geração de capital fictício nos surtos especulativos. As novas tecnologias da informação e a morfologia de redes em que estão calcados esses mercados possibilitam o avanço e a consolidação desse mercado como poder regulador das relações econômicas.

Nesse cenário, o novo paradigma produtivo emergente abarca os aspectos dos processos supracitados nos campos econômicos e sociais. Em seu livro *“Condição pós-moderna”*, David Harvey (1992) ressalta que os resultados da crise culminaram com a transição no regime de acumulação e no modo de regulação social e política a ele associado, gerando um novo sistema de reprodução capitalista coerente com o processo de interiorização na sociedade.

Assim, para Harvey (1992), com a crise do fordismo e a reestruturação capitalista resultante, os ajustes realizados no interior desse modo de regulação demonstram a transição para um regime de acumulação flexível, que combina

elementos anteriores, porém traz uma nova gama de relações baseadas no conceito de flexibilidade. Segundo o autor,

a acumulação flexível se apóia na flexibilidade dos processos de trabalho, mercados de trabalho, dos produtos e padrões de consumo. Combina novos setores, novos mercados, intensificação de inovação comercial, tecnológica e organizacional. (HARVEY, 1992, p.140).

É desse modo que a coordenação dos agentes econômicos e políticos procurou retomar o processo de acumulação, ajustando os setores para torná-los capazes de flexibilizar as relações e, com isso, estarem mais preparados e oportunos para migrar entre as opções mais rentáveis e em combinar iniciativas favoráveis em momentos de crise.

Assim, resumidamente, sob esse novo regime, temos: a disseminação do toyotismo como modelo de organização da produção possível para garantir a acumulação por ser mais flexível, a emergência da terceira revolução industrial, calcada nas novas tecnologias, o investimento maciço em inovações, a morfologia estratégica de organização em redes, novas formas de controle do trabalho e novas configurações na divisão internacional do trabalho.

Os teóricos, tais como Harvey, que prognosticaram um regime de acumulação flexível entendem que em um período de crise do modelo fordista e da própria modernidade, a flexibilidade das relações garante a fluidez necessária para atuar na esfera mundial na velocidade das transformações tecnológicas, sociais e naturais.

O paradigma competitivo em que se baseia a acumulação flexível compõe a combinação da revolução eletrônica e o questionamento do taylorismo como o modelo de organização do trabalho rígido e cada vez mais possível de ser transposto diante do aumento da educação da classe trabalhadora mundial, levando a invenções de novas formas de organização do trabalho.

Outra questão está calcada na submissão crescente ao mercado exterior que os países estão sujeitos a enfrentar devido ao processo de aprofundamento da internacionalização. Diferentemente do fordismo, que estava baseado na dinâmica econômica interna dos países, nesse novo regime de acumulação verifica-se que o crescimento do mercado interno de um país está sujeito ao desempenho do crescimento de sua parte no mercado exterior. Assim, as recessões tendem a impactar amplamente as nações, pois o recuo da economia mundial provoca diminuição das exportações, aumento do desemprego, menos investimentos, etc.

Isso se aprofunda devido às diferenças entre as taxas de juros, dos auxílios estatais para o investimento privado, do valor da mão-de-obra, do ambiente de

investimentos e da força da moeda; enfim, das condições gerais para a acumulação que cada país oferece e que faz interferir nos fluxos de capitais especulativos e produtivos, gerando desequilíbrios na conjuntura econômica interna dos países mais frágeis, diante da abertura de seus mercados para a competição global.

Na esfera dos operadores dos processos produtivos – os trabalhadores – a nova configuração capitalista traz o desafio de reunificar o que o taylorismo havia separado: o trabalho manual do intelectual. Essa é uma das essências de um modelo de organização que se considere flexível, pois ele deve romper com a rigidez das funções dos trabalhadores no modelo fordista e proporcionar formas de engajamento desses com os objetivos dos capitalistas.

Esse modelo é oportuno diante do aumento da escolarização da população em todo o mundo e do maior contato cotidiano com as tecnologias mais modernas, tornando possível a existência de uma classe de trabalhadores flexíveis, capazes de tomar decisões rápidas em prol da produtividade, sem a linha vertical da rígida hierarquia entre trabalhador da produção e técnicos e engenhos especializados.

Mesmo com a implementação de iniciativas que tomam esse caminho, ainda não há um modelo hegemônico, capaz de caracterizar por completo o perfil do atual trabalhador industrial, indicando o hibridismo de modelos de organização baseados em novos princípios formatados no capitalismo contemporâneo com os métodos de organização tayloristas ainda presentes, formando quadros de trabalhadores que são distribuídos entre esses modelos dentro de países, regiões e até mesmo dentro de uma mesma planta industrial.

Aos poucos, as políticas elaboradas para consolidar um modelo flexível no mercado de trabalho estão ganhando contornos com as lutas políticas do patronato e com as novas relações sindicais. A defesa da flexibilização das relações e dos contratos de trabalho na legislação trabalhista dos países, está levando ao campo jurídico aspectos de precarização da condição do trabalhador que já estão se afirmando na prática, com o aumento do número de trabalhadores com contratos temporários e/ou sem carteira assinada nos setores econômicos de todo o mundo. Assim, mais um aspecto da rigidez do fordismo é oportunamente atacado: a rigidez dos contratos de trabalho.

Com o aprofundamento e consolidação dessas experiências nos setores econômicos, aliadas às modificações das relações entre empresas, à reestruturação dos Estados e da economia de uma maneira geral, a crise do fordismo e a ascensão da acumulação flexível compõem uma conjuntura ainda em processo de ajustamento e acomodação, mas que busca tornar-se hegemônica, mesmo com as diferenças históricas e culturais entre as formações sociais nacionais, apoiando-se no discurso da

globalização mítica que espalha fábulas tais como a de integração mundial, aldeia global, do mercado sem fronteiras, etc., mas que esconde as contradições desse modelo que ainda está calcado na exclusão, no desequilíbrio de forças entre as nações, no protecionismo e voltado apenas para o crescimento econômico, deixando para um segundo momento a remota possibilidade do desenvolvimento das nações.

3. FLEXIBILIDADE: DIFERENÇAS ENTRE O CENTRO E A PERIFERIA

As realidades territoriais atuais, nacionais e regionais, constituem o terreno onde se dão os conflitos dos novos modelos de desenvolvimento. Não é a tecnologia nem as relações profissionais que modelam diretamente o espaço, mas o modelo de desenvolvimento adotado.

Existe um esforço teórico para delinear os traços do modelo de desenvolvimento que modelará nosso futuro. Mesmo sendo difícil essa tarefa, é pertinente entender seus principais aspectos quanto ao seu desdobramento espacial.

De acordo com Leborgne e Lipietz (1988),

Para ser um candidato à “saída da crise”, todo novo modelo de desenvolvimento deverá ser no mínimo coerente. Como todo modelo de desenvolvimento, até mesmo o que está atualmente em crise – o “fordismo” – ele deverá se apresentar como a conjunção de três aspectos compatíveis: uma forma de organização do trabalho (um *paradigma industrial*), uma estrutura macroeconômica (um *regime de acumulação*), um conjunto de normas implícitas e institucionais (um *modo de regulação*), no que toca à relação salarial, à concorrência entre capitais etc. (p. 12).

Alguns apontamentos já estão presentes nas perspectivas teóricas acerca das mudanças que estão ocorrendo e que podem configurar as bases para um novo modelo de desenvolvimento, de caráter pós-fordista, com a superação dos elementos que levaram o fordismo à crise, e com o combate a sua rigidez, apontada como um entrave ao retorno do crescimento.

Nesse contexto, o imperativo da flexibilidade ganha dimensão econômica, política e institucional em uma ambiente de contradição entre o caráter cada vez mais internacionalizado da produção e dos mercados e o caráter nacional dos “modos de regulação” que gera uma dissimetria política dos problemas.

Com a crise do fordismo, o liberal – produtivismo, um novo paradigma societal surgiu a partir de suas ruínas e inspirou a grande virada do fim dos anos 1970 (LIPIETZ, 1991). Esse regime de acumulação funciona a partir da atuação de um Estado ativo, ou seja, que gasta bastante, mas que recolhe poucos impostos, pois com o país em crise esse deve ser um sacrifício a ser realizado; a combinação dessa articulação gera déficits orçamentários que podem se expressar em outras crises.

Atualmente, a crise nos países centrais está calcada na queda da atividade econômica e nos altos gastos dos Estados, causando sérias dificuldades econômicas e sociais, além da queda de confiança que ameaça essas nações a sofrer um colapso financeiro.

Com esse cenário, organismos multilaterais como o FMI e a Comunidade Européia buscam a saída para evitar moratórias em larga escala, principalmente no velho continente. Mas, a crise já atinge a América e ameaça a perda de confiança dos investidores até no país considerado historicamente como o mais seguro do mundo, os Estados Unidos.

Na outra esfera do atual jogo da economia internacional, os países emergentes (Brasil, China e Índia) adotam estratégias de reestruturação a partir do fortalecimento de seu mercado interno aliado ao aprofundamento da relação comercial entre eles. Assim, o crescimento interno de um país auxilia no aumento das exportações do outro, gerando novas centralidades na economia mundial e aumento do poder político desses nos organismos de decisões multilaterais, ou seja, estão se tornando atores cada vez mais ativos na delineação de um novo modo de regulação internacional.

Esse quadro aponta para novos direcionamentos na formação de um novo modelo de desenvolvimento que se torne hegemônico nesse início de século XXI. Sustentamos isso porque desde a formação das colônias européias na América e na Ásia suas economias foram se constituindo pela recriação, modificada tanto pela influência do meio, quanto por sua relação com as metrópoles, das relações sociais de produção que o capitalismo vinha desenvolvendo no velho continente.

Os sucessivos paradigmas industriais que foram constituídos na Europa e suas relações de produção foram transpostos para os países do Terceiro Mundo e foram bases para a construção dos seus regimes de acumulação. Da mesma forma, as instituições criadas para dar estabilidade e proporcionar o ambiente de reprodução desses regimes foram transpostas, configurando os modos de regulação desses países.

No capítulo anterior argumentamos acerca desse processo no modelo de desenvolvimento fordista, diferenciando a constituição do fordismo central e do fordismo periférico. Porém, como vimos, não devemos interpretar o desenvolvimento econômico da periferia como sendo apenas uma derivação do desenvolvimento do centro, uma vez que ele é hegemônico. (LIPIETZ, 1988).

Por isso, quando tratamos da configuração de um novo modelo de desenvolvimento que venha a ser o substituto do fordismo, na configuração atual da economia mundial e na realidade econômica das formações sociais nacionais, esse modelo será calcado em novas relações dessas esferas, pois não há uma configuração hegemônica que está surgindo no centro e partindo para a periferia e sim uma multiplicidade de formas de ação que estão sendo fomentadas em várias partes do mundo e que podem ou não comporem o mosaico do modelo que os países irão adotar.

Mas existem alguns modos de ação que já formam um quadro capaz de análise teórica que aponta para a formação de relações flexíveis que se diferenciam a partir da configuração encontrada *a priori* nos territórios em que se inserem. De acordo com Leborgne e Lipietz (1988),

Como ainda não existe um modelo que seja hegemônico, por enquanto a realidade aparece como uma mistura desses vários modelos. Também é difícil identificar as “espacialidades” (Lipietz, 1971) destes modelos. Além disso, faltam algumas mediações. Os territórios preexistentes, modelados por um certo tipo de relação salarial, oferecem possibilidades diferentes para o desdobramento para as espacialidades dos diversos modelos. E esse desdobramento será o resultado das estratégias de reorganização dos capitais, de sua política de articulação entre firmas e entre estabelecimentos. (p. 21).

Mesmo não havendo um modelo hegemônico, alguns traços da flexibilidade já podem ser traçados e, de acordo com a configuração das relações dos territórios em que ela se insere, diferentes estratégias são traçadas, para que, em linhas gerais, possibilite, em certa medida, diferenciar a flexibilidade no centro e na periferia.

As mudanças provocadas pelas tecnologias desenvolvidas nas últimas décadas proporcionaram uma transformação no paradigma industrial, mas mesmo que essas mudanças sejam importantes, elas não são suficientes para dizer qual será seu modelo de desenvolvimento e modo de regulação correspondente.

A modernização produtiva tornou-se um imperativo categórico (LIPIETZ, 1991), pois não há mais a necessidade de justificativas, políticas ou morais, superiores para sua aplicação em larga escala. Aliada a esse imperativo, as mudanças no mundo do trabalho caminham sua transformação para o uso de três formas mais comuns de reorganização do processo de trabalho: polarização das qualificações, engajamento individual e engajamento coletivo.

Com a polarização das qualificações, o mercado de trabalho ficou mais segmentado, com a utilização de contratos de trabalho rígidos (estáveis) e flexíveis (por tempo determinado, com facilidade de demissão), o que gera um dualismo no mercado de trabalho e na sociedade.

Quanto à questão do engajamento dos trabalhadores, o engajamento individual parte da negociação entre empresa e indivíduo, tirando toda a noção desses do processo de trabalho. Na implicação coletiva tem que se admitir que os trabalhadores sejam atores e regulem a crise do trabalho gerada pelos fatores colocados.

Desse modo, a combinação “engajamento coletivo/flexibilidade”, incoerente, parece ser uma utopia patronal, já a combinação “engajamento coletivo/contrato rígido” parece ser uma utopia para o trabalho. Diante dessa multiplicidade de

possibilidades de aplicação de um novo modelo, fica difícil identificar as espacialidades que ele pode gerar. (LEBORGNE E LIPIETZ, 1988).

3.1 Flexibilidade ofensiva e Flexibilidade defensiva

Mesmo com dificuldades teóricas em traçar os caminhos dos territórios diante da superação da rigidez e ascensão de ações flexíveis, algumas considerações podem ser colocadas para avançar no debate acerca dos direcionamentos que podem ser tomados.

A abordagem da escola da regulação já identifica caminhos que estão sendo delineados e que se diferenciam de acordo com as tradições das relações colocadas pelo modelo de desenvolvimento anterior. Assim, ela fornece-nos um método capaz de investigar a estabilidade e as grandes crises ocorridas no capitalismo central. Para a utilização de seu arcabouço teórico na análise das crises das economias periféricas, alguns cuidados se fazem necessários para evitar transposições automáticas nessa análise.

O que já pode ser identificado ainda não dá para ser colocado como um modelo definitivo, mas sim como tendência que se apresenta a partir de alguns princípios norteadores.

Nesse sentido, temos combinações diferenciadas dos territórios a partir dos modelos que estão em gestação, configurando, em linhas gerais, dois caminhos que podem compreender as relações entre capital e trabalho e entre firmas, quais sejam: o da flexibilidade defensiva, modelo californiano, e o da flexibilidade ofensiva, modelo kalkariano.

No modelo Kalkariano, a negociação das ações que implica na relação entre capital e trabalho é coletiva, sendo uma característica do modo de regulação adotado. Essa estratégia apresenta, mesmo do ponto de vista capitalista, um melhor desempenho desses territórios ante aos danos da crise.

Nas relações profissionais intra-firmas as soluções baseiam-se na qualificação e na cooperação e, externamente, ocorrem formas densas de parcerias entre firmas, sindicatos, universidades e administrações locais, com a formação e uma área-sistema com quase integração vertical formada por uma rede integrada territorialmente, diversificada, multissetorial de empresas especializadas e de empresas contratantes. (LIPIETZ, 1991).

Já no modelo californiano o engajamento dos trabalhadores é realizado sobre uma base individual através da incitação pelo prêmio, benefícios na carreira ou mesmo pelo temor da demissão.

As empresas estabelecem parcerias mais eventuais e oportunistas, a partir da necessidade de uma empresa que comanda uma cadeia produtiva, apesar de estar inserido em um ambiente de competição local. Assim, essas relações estão mais sujeitas as demandas do mercado, sendo elos mais fáceis de serem quebrados por estarem baseados na oportunidade de negócios, não na colaboração coletiva pela sobrevivência da economia local.

Para Leborgne e Lipietz (1990), as diferenças entre esses modelos de relações flexíveis que buscam superar a rigidez do fordismo apresentam alternativas que incorporam soluções que abarcam as relações sociais em países que pertenceram tanto ao bloco do fordismo central quanto do fordismo periférico. No modelo californiano temos países centrais e periféricos que se aproximam com trajetórias que dão prioridade à competitividade e à reconstrução dos lucros, empregando a destruição do conjunto de regulações da relação salarial, colocando assim um ponto final na era fordista.

Entre os países que adotaram a flexibilidade ofensiva (Japão, Coreia e Suécia) as estratégias vitoriosas de suas trajetórias colocam a duvidosa possibilidade de generalização de seus modelos, além de ser questionável sua estabilidade em longo prazo. Seu modelo está baseado em uma negociação coletiva dos trabalhadores com as empresas e as relações profissionais intra-firmas baseiam-se na qualificação e na cooperação, além de parcerias entre firmas, sindicatos, universidades e administrações locais.

Assim, privilegia-se uma visão de longo prazo com a manutenção dos direitos adquiridos e com a contenção de uma crise social grave, mesmo que isso resulte em baixas taxas de crescimento do produto interno bruto. Nesse sentido, pratica-se a modernização, porém discutem-se os problemas sociais que ela coloca, levando-se em consideração a diferença de interesses entre capital e trabalho, chegando a negociações de compromissos mutuamente vantajosos.

Na periferia temos um engajamento dos trabalhadores sobre uma base individual em detrimento da negociação coletiva, utilizando-se da flexibilidade do trabalho para defender mercados ameaçados, culminando em uma visão de curto prazo de adaptação frente aos constrangimentos da competição e das novas tecnologias. Com isso, temos um aumento dos contratos temporários que abandonam a legislação trabalhista e colocam o trabalhador diante de um quadro de precariedade e insegurança.

Os riscos embutidos na atividade industrial geram relações oportunistas entre grandes empresas contratantes e empresas contratadas que utilizam contratos de curto prazo para variá-los de acordo com as oscilações do mercado. No município que

estamos pesquisando essa estratégia ficou clara com as relações de subcontratação entre empresas que participam da cadeia de produção de ventiladores de teto.

Nessas empresas, os contratos de produção obedecem a uma lógica produtiva de quase integração vertical, onde os contratos entre elas estão associados a produções demandadas por períodos. Além disso, as relações de trabalho estão fundamentadas em contratos flexíveis que oscilam de acordo com a demanda da produção.

Os contratos temporários são utilizados como estratégia competitiva e, para os trabalhadores com contrato fixo, o engajamento desses ocorre sobre uma base individual (incitação pelo prêmio, carreira, o temor da demissão, etc), delegando ao patronato a direção da reestruturação produtiva.

No campo financeiro as relações entre o capital e a produção se dão a partir de uma alta taxa de juros que coloca os investimentos industriais como de alto risco, implicando em uma dificuldade de financiamento a atividades de valorização dos produtos (como Pesquisa e Desenvolvimento) e à conquista de novos mercados. Diferente dos países centrais de flexibilidade ofensiva, onde as taxas de juros são extremamente baixas e as pequenas e médias empresas se beneficiam de crédito oferecido por bancos locais.

Em Catanduva, apenas as médias e grandes empresas têm a capacidade de investimento em P&D, mantendo assim a frente inovadora das empresas locais, onde a alternativa que resta às empresas menores é serem contratadas pelas maiores e realizarem parte da produção de sua mercadoria.

Essa diferença nas relações financeiras coloca os países da periferia como representantes da flexibilidade defensiva, pois a ausência de poupança interna torna a dependência ao capital financeiro internacional cada vez maior, gerando uma desconfiança com a conseqüente cobrança de juros altos diante do histórico de instabilidade econômica apresentado por esses países.

Desse modo, é proclamado o imperativo da modernização e o combate às vantagens sociais conquistadas, nega-se a diferença de interesses entre capital e trabalho, colocando todos como iguais na luta em face da concorrência mundial.

Algumas dessas diferenças de combate à crise e adaptação a nova regulação mundial transformam as trajetórias da reestruturação entre os países do centro e da periferia. O que está claro é que na flexibilidade defensiva a luta pela sobrevivência diante da concorrência global aponta para soluções de curto prazo e socialmente injustas, colocando esses territórios apenas na defesa de seus capitais e empresas.

Assim, no processo de reestruturação contemporâneo, o Brasil se insere nessa lógica enquanto um país que adota a flexibilidade defensiva, sendo essa não

uma escolha determinada por governos e empresas, mas um reflexo das relações sociais construídas para dar face ao fordismo periférico, transformando na atualidade os caminhos para a flexibilidade com a perda de direitos sociais adquiridos para a retomada do crescimento econômico.

Essas estratégias diferenciadas que formam relações flexíveis de caráter mais defensivo ou ofensivo colocam a necessidade das formações sociais nacionais em discutir os rumos tomados para o futuro modelo de desenvolvimento que irá configurar suas relações econômicas e sociais.

É necessário que a sociedade, através de suas diversas organizações, (empresas, instituições, Estado, etc.) repense sobre o modelo que está adorando e calcule as perdas e ganhos conquistados com essa escolha, o que é uma tarefa bem difícil diante das demandas econômicas da sociedade e do poder que o capital privado tem nesse processo.

Como o Brasil é um dos países que está caminhando para a formação de relações baseadas em uma flexibilidade defensiva, temos que rever esse caminho e aproveitar o atual momento econômico, que é favorável, para delinear novas estratégias mais ofensivas, ou seja, crescer mais desenvolver ao mesmo tempo, tornando esse desenvolvimento uma tarefa societária e um compromisso coletivo de sustentá-lo ao longo prazo.

Isso pode ser uma utopia, mas ao mesmo tempo é algo que podemos fazer diante do exemplo dos países centrais que estão enfrentando graves crises. Não precisamos repetir os erros deles, e sim aprender com suas experiências e formar nossa trajetória a partir do quadro que a sociedade global está delineando, onde não existe mais um modelo que está se forjando no centro e se reproduzindo na periferia, mas constituindo ações diferenciadas em todas as nações que podem ampliar os exemplos que iremos seguir.

4. A REESTRUTURAÇÃO PRODUTIVA NO BRASIL E SUAS PRINCIPAIS MANIFESTAÇÕES

As considerações teóricas anteriormente levantadas colocam que o processo de reestruturação produtiva é uma consequência importante do processo de reestruturação do próprio modo de produção capitalista que está em curso em todo o mundo.

Desse modo, a análise da influência e da intensidade desse processo em determinados locais deve relevar o papel da inserção do local diante das diferentes escalas geográficas que direcionam eventos e informações que impactam na formação social e criam e/ou destroem nexos no território.

Nesse sentido, para entender as relações e seus resultados na atividade industrial do município analisado buscamos interpretá-las a partir das relações entre indústria, território e tempo histórico. Esse recurso analítico nos permite compreender como a produção, em sua escala industrial, modifica e é modificada pelo território que lhe dá suporte, ao passo que o tempo histórico nos indica como as transformações ocorridas em diferentes ambientes, tem sua historicidade formada no local, criando novas relações e se complementando com as categorias anteriores.

Em nosso local de estudo, a análise do setor industrial parte do princípio, ou seja, desde a constituição desse município a partir da influência de inovações que transformaram a economia e o espaço paulista. Para essa análise, foi necessário relacionar os nexos advindos de várias escalas espaciais que impactam na atividade industrial, desde a constituição da economia cafeeira até a globalização contemporânea.

Nessa direção, as relações se estabelecem de forma interdependente com a constituição de horizontalidades, ligações horizontais entre grupos, instituições e detentores de poder, ao passo que essas se complementam com verticalidades, pontos no espaço separados que asseguram o funcionamento global da sociedade e da economia. Essas idéias que Selingardi – Sampaio (2009) retirou de Santos (1993), constituem um recurso metodológico para o entendimento das múltiplas determinações que compõem o processo analisado, entendendo que esse é composto por relações dialéticas entre essas duas dimensões, e que, de acordo com as combinações possibilitadas, obtêm-se um conjunto complexo de impactos no local.

Com essas considerações teóricas, procuramos entender as manifestações da reestruturação produtiva no município de Catanduva-SP, estabelecendo relações entre as transformações ocorridas no interior dos estabelecimentos, e procurando

compreender como elas repercutem na formação de redes de empresas e nas relações de trabalho.

Como já enfatizado, o processo de reestruturação do setor produtivo inclui estratégias que abarcam a intensificação das inovações tecnológicas, organizacionais, gerenciais, novas relações entre capital e trabalho e entre empresas, com o aumento extensivo das terceirizações.

Para relacionar esses aspectos que compõem a reestruturação industrial, a palavra-chave colocada como fundamental é a de flexibilidade; esse conceito está sendo levado a cabo para garantir o retorno dos lucros e dos investimentos, necessários para a manutenção da sociedade calcada no modo industrial de desenvolvimento.

Porém, muitos autores nos fazem alertas acerca do encaminhamento desses elementos e, principalmente, deixam claro que para a superação da crise de produtividade do modelo fordista de produção, várias combinações são possíveis, pois representam diferentes iniciativas tomadas em várias áreas da organização industrial e em vários locais do mundo, concebendo um mosaico de tentativas que podem ou não tornarem-se hegemônicas.

Nesse sentido, Antunes (2000) argumenta que

Ensaiam-se modalidades de desconcentração industrial, buscam-se novos padrões de gestão da força de trabalho, dos quais os Círculos de Controle de Qualidade (CCQs), a “gestão participativa”, a busca da “qualidade total”, são expressões visíveis não só no mundo japonês, mas em vários países de capitalismo avançado e do Terceiro Mundo industrializado. O *toyotismo* penetra, mescla-se ou mesmo substitui o padrão fordista dominante, em várias partes do capitalismo globalizado. Vivem-se formas transitórias de produção, cujos desdobramentos são também agudos, no que diz respeito aos direitos do trabalho. (p. 24).

As implicações no mundo do trabalho foram um dos resultados mais perversos da reestruturação capitalista, pois sendo esse o elo mais fraco das alianças sociais, passou por um processo de crise e acomodação, onde a escala do desemprego e da precarização dos postos de trabalho foram resultantes de uma crise social.

De acordo com Antunes (2000),

A década de 1980 presenciou, nos países de capitalismo avançado, profundas transformações no mundo do trabalho, nas suas formas de inserção na estrutura produtiva, nas formas de representação sindical e política. Foram tão intensas as modificações que se pode mesmo afirmar que a *classe-que-vive-do-trabalho* sofreu a mais aguda crise deste século, que atingiu não só a sua *materialidade*, mas teve

profundas repercussões na sua *subjetividade* e, no íntimo inter-relacionamento destes níveis, afetou a sua *forma de ser*. (p.23)

Com esse processo em curso em todo o mundo, pudemos observar que, diante da profundidade dos primeiros impactos da crise nas economias centrais, nas economias periféricas e/ou em desenvolvimento os resultados foram muito piores, principalmente diante dos ajustes impostos pelos organismos financeiros internacionais.

As dívidas desses organismos que os países periféricos ostentam e a necessidade constante de novos empréstimos formou uma estrutura de dominação (CARDOSO; FALETO, 1973), onde a influência do poder político dos Estados diante do poder econômico das instituições financeiras fica restrita, abrindo caminho para a imposição de deliberações elaboradas apenas com o objetivo de retomar o crescimento global.

Com essa integração qualitativa ao capitalismo internacional ampliada na década de 1980, reforçou-se a peculiaridade do desenvolvimento calcado na dependência, pois para esses países crescerem, os países centrais também devem estar em crescimento.

Em um contexto de mundialização do capital e profunda integração econômica, onde o crescimento interno de cada país depende cada vez mais do crescimento de seu comércio com o exterior, as deliberações caminharam no sentido de organizar as economias nacionais para essa nova fase do capitalismo, onde o sistema financeiro adquiriu poder coordenador e os Estados ficaram a cargo de possibilitar vantagens competitivas para a atração de seus fluxos.

No Brasil, quando as políticas de ajustes macroeconômicos foram iniciadas, com a abertura comercial, políticas de austeridade fiscal, privatizações, arrocho salarial, entre outras que impactaram a sociedade, mas que, segundo o discurso hegemônico, era necessário para a superação da crise capitalista, a classe trabalhadora sofreu terríveis conseqüências, com a instalação de um quadro de desemprego estrutural, com a escalada do trabalho informal e mal-remunerado.

A deficiência da formação de poupança interna pública e privada e a valorização cambial que favoreceu a modernização das indústrias obsoletas foram alguns dos desdobramentos da fragilidade interna diante da abertura ampla e irrestrita que foi colocada, que impactou negativamente em vários ramos da indústria nacional, com a entrada desenfreada dos produtos importados de países como China, Singapura etc.

A combinação desses fatores com a reestruturação capitalista mundial teve esses resultados perversos que modificaram o mercado de trabalho nacional. Mattoso

(1999) destacou em seu livro *“O Brasil desempregado”* como o país perdeu 3 milhões de empregos nos anos 1990, aliado à aceleração do avanço do trabalho precário. Dupas (2004) apresenta um ensaio sobre os fracassos e sucessos do Plano Real (1994) em seu período pós-estabilização e demonstra como esse foi marcado pelo aumento do subemprego e do desemprego aberto, além da desestruturação das famílias com a necessidade da entrada das mulheres para exercer funções mal-remuneradas no mercado de trabalho.

Ambos os autores, entre outros (FURTADO (1983), POCHMANN (2000, 2001) SINGER (1998)), que se debruçaram sobre esses impactos nas regiões metropolitanas, apresentam o quadro precário em que o mundo do trabalho foi submetido devido à reestruturação produtiva agravada pela abertura econômica e comercial ampliada, piorando o quadro de pobreza e exclusão social principalmente nas regiões metropolitanas, onde a economia depende mais do papel da indústria.

Nos anos 1990, ocorreu uma ruptura do antigo paradigma do mercado de trabalho, onde o setor industrial passa a adotar novas formas de relação contratual com os trabalhadores. Essas relações precarizam ainda mais sua condição e livra os empregadores de encargos sociais como pagamento de previdência, planos de saúde, transporte, entre outros “benefícios” que esse setor da economia sempre ofereceu.

A estabilidade do trabalho formal, com carteira assinada, passou a ser artigo de luxo, onde a estratégia competitiva das empresas está em adotar novas formas de relação entre capital e trabalho, quais sejam:

- Trabalho terceirizado: no qual ocorre a redução dos custos fixos do trabalho e integração pelos líderes das cadeias produtivas de inúmeros parceiros independentes;
- Trabalho flexível: instrumento onde o trabalhador tem contrato temporário, quase sem direitos fornecidos pela empresa. Essa estratégia enxuga os custos fixos com mão-de-obra em cenários incertos e estagnados.

Nesse contexto, ramos industriais que antes eram os grandes empregadores, como a indústria automobilística, passaram a se modernizar, adotando tecnologias poupadoras de mão-de-obra, o que ocorreu em setores como bancos e outros serviços.

Com a análise dessa conjugação de elementos que impactaram a sociedade brasileira em consequência da crise internacional, torna-se evidente que as especificidades do local e a escala de ocorrência das ações trazem novas configurações com a conjugação dos fatores externos e internos que se relacionam para formar as respostas da sociedade diante dos desafios das crises.

Pelo fato do Brasil ter se inserido na economia internacional como um país de fordismo periférico, os efeitos da crise diante do constrangimento do Estado, imposto

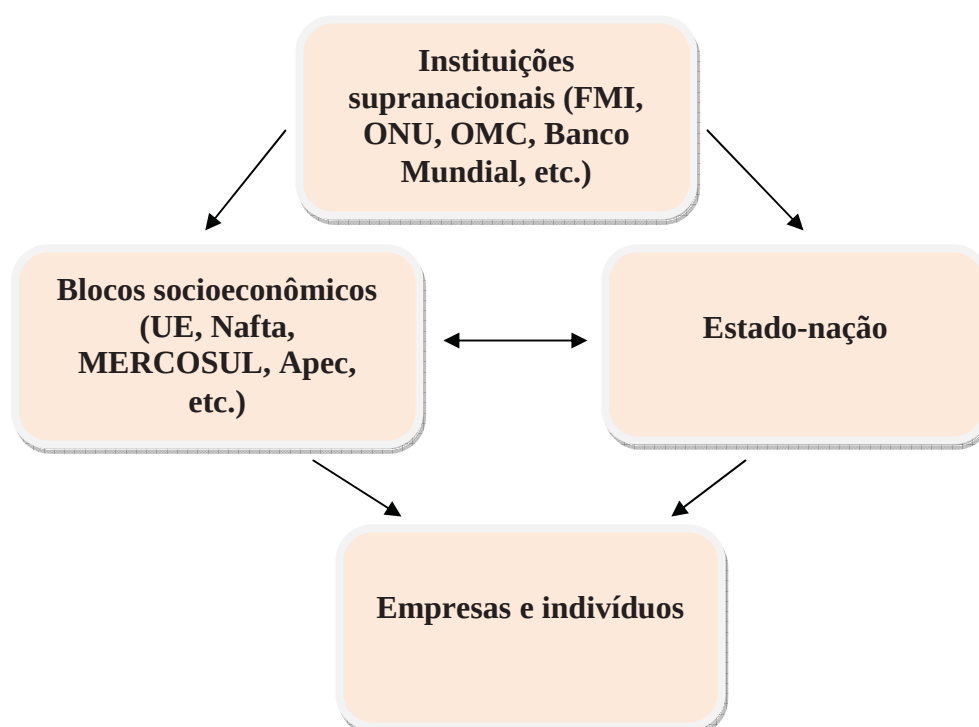
como necessário para o ajuste das variáveis econômicas, recaíram sobre uma sociedade já desestabilizada pela ausência de reformas sociais que não foram efetuadas no período de crescimento.

Assim, as condições de economia dependente, inserida no fordismo de forma periférica, que consolidou a fórmula do crescimento com minúscula distribuição de renda, além de outros fatores, conjugaram o quadro do qual citamos, levando-nos a crer que para analisar a reestruturação produtiva no Brasil esses fatores são fundamentais para uma compreensão ampla e inter-relacional.

Para isso, temos que relevar a formação social nacional e as relações dos eventos nas escalas supranacionais, compostas por instituições e agentes reguladores que induzem comportamentos e compõem a formação de ações conjuntas que ditam os rumos das economias nacionais e do mercado global.

Desse modo, a reestruturação capitalista deve ser entendida de acordo com a reestruturação das escalas geográficas derivadas das mudanças tecnológicas, principalmente nos campos da logística e comunicação, das transformações no sistema produtivo e das mudanças políticas que projetaram novas relações que governança, agora calcadas no paradigma multilateral da coordenação política mundial.

Figura 1: Níveis de análise da reestruturação produtiva



No plano interno, a indústria brasileira, antes do amplo processo de reestruturação, já passava por crise de produtividade, dificuldades de investimentos e, principalmente, pelo fim de seu paradigma orientador, que foi o da industrialização por substituições de importações.

A crise industrial estava acompanhada da crise financeira, na qual o país tentava contornar com o lançamento de diversos planos de estabilização da moeda, que fracassaram e levaram a moeda nacional a um intenso processo de desvalorização, com a cristalização de uma inflação estrutural que impedia qualquer medida de investimento que visasse o longo prazo.

O Estado estava cada vez mais constrangido diante de sua crise da dívida que, devido à desvalorização da moeda e da política de altos juros, só aumentava, retirando suas possibilidades de planejamento e investimento, restando-lhe apenas o papel de administração da dívida.

Esse quadro combinou com a crise estrutural do fordismo central que, conseqüentemente, refletiu de maneira mais acentuada nos países de fordismo periférico, ampliando o cenário de precariedade no qual a sociedade brasileira mergulhou.

No plano do setor produtivo, o caminho estava na reestruturação, a exemplo do que já estava ocorrendo nos países centrais. Assim, ainda nos anos 1970, é iniciado o processo de reestruturação produtiva no Brasil, porém ainda restrito a alguns ramos específicos, sendo que sua ampliação foi mais clara e gerou seus maiores resultados na década de 1990, após a abertura comercial.

Gomes (2007), citando o trabalho de Leite (1993), assinala que esse autor, ao tratar da reestruturação produtiva no Brasil, identificou três períodos que compuseram as principais mudanças e implementações de inovações na gestão e na modernização material dos estabelecimentos.

Assim, esses períodos se caracterizam por ações que se difundiram no parque industrial nacional:

Quadro 1: Períodos da reestruturação produtiva no Brasil

Primeiro período	Segundo período	Terceiro período
Final da década de 1970 e início da década de 1980	Anos 1984-1985 até o final dos anos 1980	Anos 1990 à atualidade
Adoção dos CCQs	Rápida difusão de equipamentos modernos	Adoção de estratégias organizacionais e de novas formas de gestão da mão-de-obra, com a disseminação da flexibilidade do trabalho, envolvimento dos trabalhadores com a qualidade e produtividade da empresa.

Org. Eliane Carvalho dos Santos, 2010.

Fonte: Gomes (2007), baseado em Leite (1993)

Os movimentos de implantação das técnicas japonesas, iniciados na década de 1970 de forma isolada, passaram pela década de 1980 contabilizando ganhos, até se consolidarem na década de 1990, quando assumem a configuração de um projeto direcionado, objetivo e consciente de reformulação de base técnica, incorporação do padrão microeletrônico e de reinserção na nova divisão internacional do trabalho com vistas à integração ao capitalismo globalizado. (POCHMANN, 2000).

No início da reestruturação produtiva no Brasil, apenas alguns ramos industriais deram a largada para sua modernização diante do choque de competitividade que estavam enfrentando. Com as inovações já difundidas entre os países centrais, as empresas brasileiras tiveram que acompanhar as tendências de mudanças, recorrendo a empréstimos internacionais para a compra de máquinas e equipamentos.

Porém, apenas as grandes empresas puderam iniciar sua reestruturação nesse período, pois com o setor financeiro e os bancos públicos em crise no país, as médias, pequenas e micro empresas ficaram à margem do sistema, sem possibilidades de modernização tal como as grandes tiveram.

Com isso, o setor automobilístico saiu na frente e foi um dos pioneiros da reestruturação, ao lado de outros setores estratégicos concentrados em grandes empresas como o petroquímico e o siderúrgico, entre outros. De acordo com Oliveira (2004), “já na década de 1970, a unidade da Volkswagen em São Bernardo do Campo, assim como outras notáveis de setores diversos, tais como Johnson &

Johnson, Embraer, General Electric, procuram seguir a receita do modelo japonês.” (p. 84-85).

Mas, inicialmente, a modernização de máquinas e equipamentos consistia em uma estratégia de reestruturação restrita, pois não havia grandes preocupações em combinar a modernização do capital fixo com novas formas de organizar o trabalho. Após perceberem que a adoção de novos padrões organizacionais, principalmente daqueles inspirados no toyotismo, ou modelo japonês, tais como o *Just in time*, trabalhadores polivalentes, grupos de trabalho, entre outros, poderiam ser melhores combinados com a extensão da informática e da microeletrônica, sua difusão acabou por extinguir vários postos de trabalho.

Essas revoluções nos processos de trabalho vêm acompanhadas da transformação das fábricas em um sistema mais complexo e inteligente, onde passa a ser exigido do trabalhador mais qualificação, redução da distância hierárquica com (em alguns casos) afastamento do paradigma taylorista-fordista, colocando a força de trabalho em interação de forma criativa com um sistema de automação flexível.

Isso é possibilitado pela transformação das estruturas empresariais com a formação de redes internas capazes de controlar funções em diferentes níveis. Essas redes podem ser organizadas a partir do advento da *intranet*, que organiza e distribui informações entre diferentes departamentos das empresas e até em grandes arranjos globais, com empresas desconcentradas que atuam em diferentes esferas da produção industrial.

O exemplo dos grandes grupos japoneses (Keiretsu), que se organizam em unidades de subcontratação, com redução de estoques e maior integração entre P&D, desenho, *marketing* e engenharia, demonstra ser a estratégia mais copiada no ocidente que, pouco a pouco é incorporada a outras em gestação e configura um quadro complexo com várias combinações de tentativas de superação da crise.

No contexto brasileiro, essas estruturas empresariais mais complexas ainda estão em gestação, mas algumas estratégias da reestruturação produtiva já se fazem presentes no país em estabelecimentos menores.

Nas novas bases da competitividade, onde essa adquire uma dimensão sistêmica, a necessidade de interação entre empresa e as instituições públicas e/ou privadas de ciência e pesquisa torna-se fundamental, combinando em boas condições de competitividade com o resultado das estratégias públicas e/ou privadas de investimento com inovação.

Como vimos, no modelo de flexibilidade ofensiva isso já é uma realidade buscada para superar os entraves da crise e retomar o crescimento através da

ampliação dos investimentos públicos e privados em novas tecnologias e produtos, porém procurando conter crises graves com a manutenção dos postos de trabalho.

Nesse sentido, as deficiências estruturais das instituições públicas e privadas de ensino e pesquisa colocam entraves para uma boa colocação do Brasil no rol da nova competitividade, que não se baseia mais apenas na oferta de matérias-primas, mão-de-obra barata e abundante e parca legislação ambiental, como eram caracterizados os fatores de atração das atividades produtivas da era fordista.

Nos anos 1990, para o país ser inserido nesse novo cenário foi lançado pelo governo Collor, a política industrial denominada: Diretrizes da Política Industrial e de Comércio Exterior (DPICE). Essas diretrizes incluíam três programas: 1) Programa de competitividade industrial (PCI); 2) Programa brasileiro de qualidade e produtividade (PBCP); 3) Programa de apoio à capacitação tecnológica da indústria. (GOMES, 2007, p. 96).

A principal característica desses programas estava em reduzir tarifas e impostos para a aquisição de máquinas, componentes e equipamentos produzidos no exterior. Isso deixa clara a preocupação do governo da época diante da necessidade de rápida modernização da indústria nacional, mas como salientado anteriormente, com a crise interna, o acesso ao crédito para a necessária modernização ficou restrito a grandes empresas.

Com a extinção das barreiras comerciais, é marcada a ruptura entre o regime fechado e protecionista herdado do modelo de substituição de importações para o regime de economia aberta que vem caracterizando o desenvolvimento brasileiro nos últimos anos.

No discurso liberal, grande norteador da política da época, a abertura econômica beneficiaria consumidores e produtores que teriam acesso a uma variedade maior de produtos, insumos e bens de capital. A economia fechada seria uma das principais causas da superinflação que o país enfrentava há décadas e a saída seria através da abertura comercial.

Porém, da maneira como a abertura comercial foi realizada, a produção nacional ficou completamente fragilizada, e mesmo com as políticas lançadas para incentivar sua modernização e competitividade, essas não acompanharam as transformações no plano internacional.

Desse modo, ficou claro que o auxílio da política pública para a modernização produtiva não teria grande êxito diante da abertura comercial ampla e irrestrita intensificada pelo governo Collor, numa estratégia que não protegeu a indústria nacional diante da entrada de produtos de bens de consumo produzidos no exterior a

preços mais baixos, gerando uma sucessiva onda de quebras e fechamentos de estabelecimentos industriais nacionais.

As empresas que sobreviveram a esse choque dos produtos estrangeiros iniciaram seu processo de reestruturação. Assim, passam a iniciar transformações mais amplas que abarcam a modernização de máquinas e equipamentos forjados na revolução microeletrônica, tais como a introdução dos robôs e das máquinas CNC (Controle Numérico Computadorizado) que modificaram a produção, a partir da disseminação de equipamentos flexíveis.

Outra mudança significativa ocorreu com a mentalidade do empresariado, tornando a competitividade uma barreira a ser transposta a qualquer custo e, nesse cenário, as inovações que podem ser realizadas nos produtos e nos processos produtivos foram intensificadas e apresentam hoje importância fundamental para o setor industrial.

Desse modo, já no início da reestruturação produtiva no Brasil os caminhos para a adoção de um novo modelo para superar a crise já estava sendo forjado para a formação de uma flexibilidade defensiva, o que gerou uma crise social diante das iniciativas tomadas em conjunto por empresas e Estado.

No campo da organização do trabalho, como já salientamos, a primeira experiência ocorrida no Brasil veio com a introdução dos CCQs (Círculos de Controle de Qualidade)¹¹ já nos anos 1970. Nesse período, estava no auge o governo militar e, diante de um ambiente de sindicatos sob controle e as oposições suprimidas, o discurso patronal imperava com o auxílio do Estado.

Assim, a introdução dos CCQs estava embutida na lógica da reestruturação produtiva, ao passo que também se encaixava no contexto político nacional, onde qualquer manifestação contrária ao *status quo* era intensamente combatida. Nesse sentido, Oliveira (2004) coloca as contradições por trás da implantação dessa inovação organizacional,

Sob a aparência da busca do ideal de criar uma imagem de grande família para a empresa, o que estava em andamento era a montagem de um tipo de gerenciamento pelo consenso, viabilizado por um discurso que nega continuamente os interesses contraditórios e se fortalece na constatação da situação de miséria absoluta de boa parte da população brasileira.

Em outras palavras, temos as pressões externas a um país que não conseguiu incorporar a maioria da sua força de trabalho a um mínimo civilizatório, pavimentando um campo fértil de florescimento da manipulação consensual. (p. 85).

¹¹ Controle de qualidade total: comunicação entre os departamentos da empresa, principalmente os responsáveis por produção, materiais e design que buscam discutir formas para melhorar a produção e a qualidade dos produtos.

Porém, a implantação dos CCQs ocorreu sem que houvesse mudanças mais sistêmicas no processo produtivo, além de que muitas das empresas que implantaram esse método o fizeram se baseando nas iniciativas pioneiras, sem seguir com rigor seus princípios. Juntamente com esses problemas, não havia para os sindicatos espaço na sociedade civil para controlar o uso do trabalho, deixando as empresas livres para incorporar inovações na organização do trabalho sem prévias negociações coletivas, o que não gerou nenhuma contrapartida para os trabalhadores, pelo contrário, reforçou a apropriação de seu trabalho material e intelectual pela empresa.

De acordo com Oliveira (2004),

no início da década de 1980, através da prática dos CCQs na Volkswagen, as sugestões dos trabalhadores nas tarefas de pintura foram capazes de gerar uma economia equivalente a três carros modelo Gol por mês. Em 1987, um grupo de CCQ inventou uma máquina que liberou 21 dos 27 trabalhadores que faziam a atividade. (p. 88).

Desse modo, as inovações organizacionais se mostraram capazes de reduzir custos, aumentar a produtividade, envolver os trabalhadores nos interesses da empresa e ainda diminuir o quadro de empregados. Esses objetivos eram coerentes com a necessária reestruturação produtiva e com seus resultados perversos para a classe trabalhadora gerando desemprego estrutural em larga escala.

Na direção dessas modificações na estrutura produtiva que se sucederam na década de 1980, o lançamento do Plano Cruzado serviu de base para a sustentação dos objetivos de modernização tecnológica e de integração da produção, introduzindo novas expressões à vida da fábrica, tais como o *kanban*¹².

Oliveira (2006) destaca que,

o kanban chegou ao Brasil em 1977, na unidade produtiva de Yanmar Motores Ltda. em Indaiatuba, e, paulatinamente, outras técnicas foram chegando, tais como a polivalência, o *kaisen*, a qualidade total e a parceria. Em sua, a flexibilidade, mesmo que em unidades isoladas, já continha em si o prenúncio de alteração no padrão industrial do capitalismo brasileiro. (p.97).

¹² Kanban: palavra japonesa que quer dizer registro ou cartão visual. Direciona a gestão visual da produção auxiliando na difusão de informações acerca dos estoques da empresa (aumento, diminuição). Isoladamente, o Kanban pode ser aplicado, mas não rende grandes resultados, sendo mais utilizado dentro de um sistema de ferramentas (sistema Kanban) que combinadas podem aumentar os ganhos da empresa reduzindo os estoques desnecessários e aumentando o controle da qualidade. Fonte: http://www.aliadaconsultoria.com.br/artigo_just_in_time_kanban_as_diferencas.html.

Dessa forma, nos anos 1990, a reestruturação produtiva no país desenvolve-se intensamente após esses precedentes, através da implantação de vários receituários oriundos da acumulação flexível e do ideário japonês, com a intensificação da *lean production*, do sistema *just-in-time*¹³, *kanban*, do processo de qualidade total, das formas de subcontratação e de terceirização da força de trabalho.

As inovações tecnológicas possibilitaram a introdução de robôs e sistemas CAD/CAM¹⁴, envolvendo mudanças no *lay-out* das empresas, integrando processos de criação e produção na planta. Além disso, foi disseminada a utilização de métodos de controle de qualidade, tais como os CEP (Controle Estatístico de Processo)¹⁵, o Controle de Qualidade Total¹⁶, as auditorias de qualidade e a certificação ISO¹⁷.

Outras mudanças organizacionais foram sendo somadas e atualmente fazem parte do vocabulário da classe empresarial e são sinônimos de eficiência produtiva como o MRP (Planejamento das necessidades materiais)¹⁸ e o TPM (Manutenção Produtiva Total)¹⁹.

Todas essas inovações impactaram significativamente as relações de produção no interior das fábricas juntamente com as modificações das relações de trabalho que acompanharam essas mudanças como a redução de níveis hierárquicos, as células de produção²⁰, os grupos semi-autônomos²¹, o aumento dos trabalhadores polivalentes e

¹³ Just in time: sistema de administração da produção que determina que nada deve ser produzido, transportado ou comprado antes da hora exata. Pode ser aplicado em qualquer organização, para reduzir estoques e os custos decorrentes. De acordo com o site: http://www.aliadaconsultoria.com.br/artigo_just_in_time_kanban_as_diferencas.html.

¹⁴ CAD – Computer-Aided Design: sistema que utiliza software de computador para criar, modificar e analisar um projeto com vários recursos computacionais.
CAM – Computer-Aided Manufacturing: sistemas computacionais que utilizados para planejar, gerenciar e controlar as operações de uma planta de fabricação. (GOMES, 2007).

¹⁵ Controle estatístico de processo (CEP): método que utiliza a estatística para a manutenção da qualidade e normatização do produto. Fonte: http://www.qualimetria.ufsc.br/textos_arquivos/t20053.pdf.

¹⁶ Controle de qualidade total: comunicação entre os departamentos da empresa, principalmente os responsáveis por produção, materiais e design para a manutenção e controle da qualidade dos produtos. Fonte: <http://www.eps.ufsc.br/disserta/fiases/cap3/cap3.htm>.

¹⁷ Série ISO: grupo de normas técnicas que estabelecem um modelo de gestão da qualidade para promover a normatização de produtos e serviços, para que a qualidade dos mesmos seja permanentemente melhorada. Fonte: http://www.bsibrasil.com.br/certificacao/sistemas_gestao/normas/iso9001.

¹⁸ MRP (Planejamento das necessidades materiais): Sistema de inventário que possibilita o planejamento das etapas da produção aliadas à antecipação da oferta e da demanda (previsão de vendas) a fim de reduzir os estoques e o custo. Fonte: www.ite.edu.br/apostilas/resumo_mrp.doc.

¹⁹ TPM (Manutenção produtiva total): sistema onde ocorre o estabelecimento de um sistema de manutenção autônomo pelos operadores e um sistema planejado de manutenção. Fonte: www.mantenimentomundial.com/sites/mmnew/bib/notas/TPMtotal.pdf.

²⁰ Células de produção: organização dos trabalhadores em equipe para a facilidade das mudanças nos métodos de trabalho e na eliminação das condições não produtivas, sejam elas de caráter material

participativos e o aumento da qualificação e treinamento dos empregados pelas empresas.

É claro que para a implantação de todas essas inovações muitos conflitos tiveram que ser suprimidos e a adaptação foi difícil tanto por parte dos gestores quanto dos trabalhadores. Nas entrevistas do trabalho de campo, perguntamos sobre essas dificuldades de adaptação ante algumas mudanças e percebemos que em quase todos os casos pesquisados as resistências foram abafadas, principalmente pelos trabalhadores, pela necessidade de permanecer no emprego.

Mas a literatura que trata do processo de reestruturação produtiva em vários locais acrescenta que esse processo, além de transformar os estabelecimentos e as relações industriais, traz em seu bojo mudanças espaciais da indústria, com o surgimento de novos espaços de produção industrial, ao passo que antigos centros industrializados passaram ou por um processo de renovação, ou de desindustrialização.

Nesse sentido, no caso brasileiro, a reestruturação produtiva implicou em novas orientações para a instalação de atividades produtivas, processo que já vinha acontecendo com a desconcentração industrial no território nacional. Isso se deu com uma conjunção de necessidades empresariais, políticas públicas e possibilidades de separação entre a gestão e a produção realizadas devido às inovações nos campos da logística e da informação.

Antunes e Silva (2004) argumentam que aliado à crise gerada pelas transformações no chão da fábrica,

Do mesmo modo, verificou-se um processo de descentralização produtiva, caracterizada pela realocação industrial, em que empresas tradicionais, como a indústria de calçados ou a indústria têxtil, sob a alegação da concorrência internacional, iniciaram um movimento de mudanças geográfico-espaciais, buscando níveis mais baixados de remuneração da força de trabalho, acentuando os traços de superexploração do trabalho.

No setor calçadista, por exemplo, várias fábricas transferiram-se da região de Franca, no interior do Estado de São Paulo, ou da região do Vale dos Sinos, no Estado do Rio Grande do Sul, para Estados do Nordeste, como o Ceará e Bahia. (p.18).

(materiais, máquinas, meio ambiente, etc.), ou psicológico (motivação, auto estima , etc.). Fonte: www.administradores.com.br/.../producao...celula-de-producao.

²¹ Grupos semi-autônomos: grupo multifuncional responsável por todas as atividades de um segmento de trabalho; administra seus próprios recursos internos, e é avaliado através de indicadores de desempenho conhecidos por todos do grupo. Fonte: <http://www.lczconsultoria.com.br/pdf/gsa.pdf>.

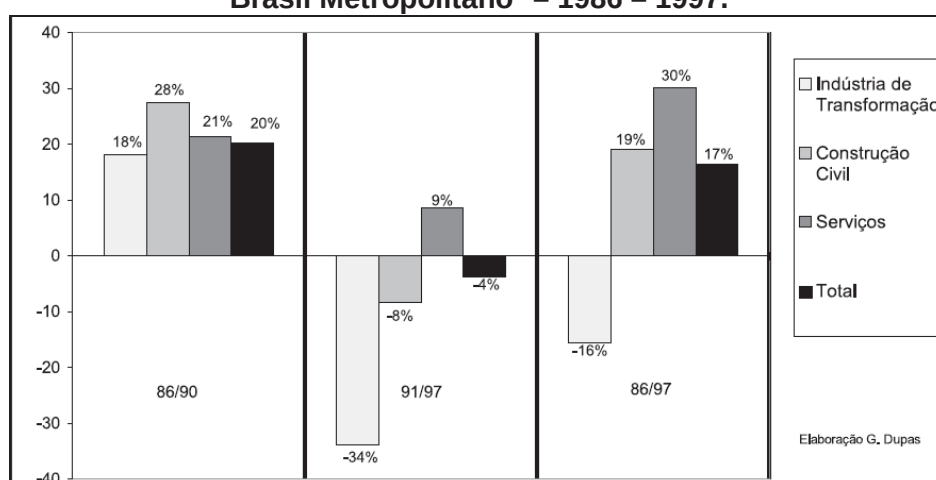
Mas as transformações espaciais são mais seletivas e podem estar relacionadas a diversas variáveis que cada ramo industrial considera necessária. Assim, as mudanças incorporadas no interior das firmas industriais são mais difusas e significativas e impactam vários espaços dotados de estabelecimentos industriais.

A onda de inovações que afetou os setores econômicos resultou em perda absoluta e relativa de postos de trabalho na indústria de manufatura. Segundo Pochmann (2000), “entre as décadas de 1980 e 1990, por exemplo, a economia brasileira perdeu aproximadamente 1,5 milhões de empregos no setor de manufatura” (apud Antunes, 2004, p. 24).

A condução da política nacional, calcada no ideário neoliberal, intensificou o processo de reestruturação produtiva no Brasil nos anos 1990. O resultado foi a queda dos postos de trabalho em todos os setores, com exceção do setor de serviços. Nesse setor, o trabalho informal é mais típico e a escala dessa ocupação precária foi a única forma das famílias conseguirem renda para sua sobrevivência, pois não haviam políticas públicas que garantissem renda mínima.

Nesse contexto, os serviços (que acomodam contratos de trabalho formal com carteira assinada, temporários, contrato parcial, informal e trabalhadores por conta própria) tomaram à frente na participação relativa da estrutura ocupacional, chegando a atingir 50% dos ocupados nesse setor. Porém, a qualidade desses empregos caiu drasticamente e nas regiões metropolitanas do país esse quadro era cada vez mais visível.

Gráfico1: Porcentagem de empregos gerados (perdidos) por setor de atividade – Brasil Metropolitano* – 1986 – 1997.



* Agregação das regiões metropolitanas: Belo Horizonte, Porto Alegre, Recife, Rio de Janeiro, Salvador e São Paulo.

FONTE: IBGE – DUPAS, 1998.

Mesmo tendo consciência de que não estamos focando o estudo da reestruturação produtiva a partir da realidade metropolitana, e sim interiorana, é importante colocar como esses estudos influenciaram na leitura da reestruturação produtiva no Brasil, pois os espaços metropolitanos foram os primeiros a serem enquadrados no processo devido ao grande número de estabelecimentos industriais que eles comportam e também por serem grandes pólos de conexão com a economia externa.

Por isso, para entender a reestruturação produtiva no Brasil é importante compreender como ela impactou nesses espaços, para conhecer a historicidade dos eventos que trouxeram grandes transformações para estabelecimentos de todo o país.

Assim, fica evidente que conhecer essa história e os impactos econômicos e sociais provocados pela rápida modernização industrial e pelos direcionamentos políticos da época foram os primeiros direcionamentos para a saída da crise e para a consolidação de estratégias de flexibilidade no âmbito nacional.

Por isso, Pochmann (2000), ao fazer um diagnóstico do quadro precário dos postos de trabalho gerados pela economia brasileira nesse período de estagflação e estado mínimo, avalia que,

Na década de 1990, os serviços passaram a absorver mais postos de trabalho, sem compensar, entretanto, a destruição dos empregos verificada tanto no campo quanto na indústria. Atualmente, o aumento do desemprego aberto reflete justamente a incapacidade da economia brasileira para gerar expressivos postos de trabalho, não obstante o setor de serviços continua absorvendo uma parte dos trabalhadores que anualmente ingressam no mercado de trabalho ou que são demitidos dos setores industrial e agropecuário. (apud Antunes, 2004, p.24).

Essa gama de empregos gerados no setor de serviços inclui ocupações que anteriormente pertenciam ao setor industrial. A expansão de empresas terceirizadas contratadas para prestar serviços como vigilância, alimentação, limpeza, entre outros, deslocou essas profissões da gama de empregos da indústria e passou a fazer parte do setor de serviços.

Na década de 1990, amplia-se a subcontratação da mão-de-obra em contraposição à contratação direta, com o aumento das terceirizações e a flexibilidade do quadro de empregados nos setores econômicos. A reestruturação capitalista não rompeu apenas com o paradigma produtivo tecnológico anterior, mas também com os mecanismos de gestão e regulação do trabalho, agora calcados na ideologia liberal.

Todas essas transformações repercutem de maneira significativa nos espaços dotados de estabelecimentos industriais, estejam eles localizados nas regiões metropolitanas ou no interior do país. Inicialmente, nos espaços metropolitanos, essas relações deixaram seus impactos, seja no quadro do mercado de trabalho, na expansão dos serviços e na introdução de fundamentos toyotistas ainda que mesclados com as relações tayloristas/fordistas.

Mas, como já salientamos, o quadro econômico e político nacional impulsionou a reestruturação produtiva para o conjunto da indústria, sendo que alguns ramos incorporaram essas transformações de maneira mais significativa que outros. A mesma diferenciação ocorre com os espaços industriais. Dependendo de diversos fatores, algumas cidades ou regiões podem ou não estar se adaptando a esta reestruturação.

O que nos cabe aqui nessa dissertação é analisar as repercussões e direcionamentos desses processos nas indústrias de Catanduva. Para essa análise, não devemos fazer transposições automáticas entre os processos que ocorreram na escala mundial e nacional para a escala do local, pois esse apresenta especificidades que, consideradas, formam um quadro específico da reestruturação produtiva. Mas, considerando essa necessária observação, realizamos discussões sobre aspectos teóricos do processo para ajudar a entender o local que estudamos, partindo da influência de fatores ocorridos em outras escalas para a configuração da reestruturação local.

Desse modo, nos próximos capítulos nos debruçaremos mais sobre as especificidades do local para entender o processo analisado a partir de suas configurações espaciais. Como foi dito anteriormente, procuramos traçar o caminho do entendimento a partir da análise da história de constituição do município, pois isso nos diz muito acerca dos aspectos industriais; depois elaboramos um texto sobre o processo de desconcentração industrial paulista, entendendo que esse influenciou de forma indireta a indústria local, para, posteriormente, aprofundar nos aspectos da reestruturação industrial analisado a partir de dados secundários e das informações colhidas no trabalho de campo.

5. FORMAÇÃO INDUSTRIAL DE CATANDUVA: DO COMPLEXO CAFEEIRO ÀS POLÍTICAS DE DESCONCENTRAÇÃO INDUSTRIAL

O município de Catanduva, localizado no noroeste paulista, está a uma distância de 395 km da capital paulista. Devido à sua importância como centro urbano regional, esse município tornou-se capital da Região de Governo de Catanduva, uma das cinco RG que subdividem a Região Administrativa de São José do Rio Preto.

A história da origem e do desenvolvimento desse município remontam aos processos que transformaram o território paulista na transição do século XIX para o século seguinte, período onde foram lançadas as bases da consolidação do Estado de São Paulo como o de economia mais dinâmica do país e que estabeleceu o limite econômico territorial nacional na união com o circuito econômico mundial, propiciando condições de inserção do Brasil como país agro-exportador na divisão internacional do trabalho. Estes processos atuaram sobre o espaço rural do Estado e seus desdobramentos desenharam sua posterior malha urbana.

Desse modo, sua formação foi semelhante à de outros municípios do Estado que eram gestados dentro do contexto de incorporação de novas porções de terras que avançavam a fronteira e possibilitavam a ocupação para fins econômicos (agrícolas) dessas áreas a partir de fatores como a valorização do café no mercado internacional e a estabilidade da posse da terra a partir da Lei de Terras de 1850²², numa combinação entre os mecanismos econômicos internacionais e as diretrizes jurídicas brasileiras.

O acentuado desenvolvimento da cafeicultura estabeleceu a expulsão de antigos ocupantes das áreas de fronteiras e a instalação de uma nova sociedade pautada na exploração da terra, não só para a sobrevivência e reprodução, mas também para a geração de excedente, implantando um modelo agrícola próspero e dominante nas áreas cafeicultoras do Estado.

Tal modelo levou à disseminação de uma economia estadual mais ou menos homogênea e ao estabelecimento de novos povoados que, aos poucos, com a expansão das ferrovias, foram intensificando relações e interligando o território com a formação de redes materiais (tecnificação do território) e imateriais.

A formação dessas redes foram fundamentais para a formatação do território paulista e suas interações sócio-espaciais, possibilitando um desenvolvimento disperso das atividades econômicas, pois de acordo com Santos: “Mediante as redes,

²² A Lei de Terras tornou-se o único instrumento legitimador da posse da terra, antes concedida através da concessão de sesmaria. O projeto aprovado em 1850 legitimava as sesmarias e as posses por ocupação, sob pena de os intrusos serem punidos por ocupar o solo sem o devido pagamento.

há uma criação paralela e eficaz da ordem e da desordem no território, já que as redes integram e desintegram, destroem velhos recortes espaciais e criam outros.” (SANTOS, 1996, p. 222).

Com a constituição das redes e a construção de uma acumulação capitalista propiciada pelas exportações do café, possibilitou-se a introdução de uma inovação, um novo fato que foi a importação de mão-de-obra livre e assalariada de outros países, formando um mercado de trabalho com características capitalistas na territorialização dos processos econômicos diante do conflito entre fatores internos e externos.

Nesse momento da história paulista, o papel dos fluxos de pessoas para novas áreas de fronteiras, principalmente de imigrantes e, fundamentalmente, a construção das ferrovias, transformaram o Estado de São Paulo em um território abarcado por redes internas e externas, nacionais e internacionais, igualmente determinadas por contextos relacionados a outras realidades sócio-espaciais que, de maneira significativa, foram incorporadas na construção desse novo território.

Como dito anteriormente, Catanduva não foge a esses processos, pelo contrário, também se insere como um espaço constituído a partir das influências geradas por essas relações e suas tensões. Os fluxos que transformaram a primeira natureza local foram provocados pelas tropas que criavam animais e abriram caminho para o trajeto entre a produção destes em Aparecida do Taboado, no Mato Grosso do Sul, até Araraquara, onde já existiam matadouros que redistribuíam a mercadoria para outros locais.

O trajeto dos boiadeiros interligando o local de produção e o da transformação das carnes foi responsável pela criação do povoado (como local de pouso no caminho das tropas) que deu origem ao município de Catanduva. Mas antes que isso ocorresse, mineiros e outros brasileiros lá se instalaram para plantar gêneros alimentares e para a criação de animais, configurando o local em uma vila habitada por uma população permanente.

Após adquirir certa expressividade populacional, a chegada dos trilhos da Estrada de Ferro São Paulo Norte, mais tarde denominada de Estrada de Ferro Araraquarense (EFA), na vila em 1910, consolidava as bases para a incorporação dessa porção de terras no circuito da economia estadual a partir de uma perspectiva moderna e dinâmica trazida pela ferrovia, dando nova função à essa localidade.

O acesso privilegiado à ferrovia integrou esses povoados, que tinham uma dinâmica voltada para o local (apesar da existência da rota de tropeiros), na rede de transportes que estava se desenhando no Estado de São Paulo, trazendo os benefícios do intercâmbio com outros núcleos urbanos mais prósperos, localizados a

leste e formando os primeiros sinais da complexa rede urbana do território paulista, o que, segundo Selingardi – Sampaio (2009), trouxe novos usos aos territórios já constituídos, mais dispersos, até então, em relação às distâncias físicas e relacionais, dando-lhes novos usos.

Na articulação terrestre entre os domínios agrários e a rede urbana criada e/ou revitalizada, importantíssimo foi o papel da rede ferroviária recém-implantada. Afetado pelas inovações introduzidas, dinamizou-se o território e, nele, os centros interiores beneficiados pelas linhas recém-criadas, quer os já existentes, quer aqueles novos, surgidos em razão do café e da ferrovia, que constituíam “pontas de trilhos” e “bocas de sertão” (entre outros, conheceram os dois estágios São José do Rio Preto, Catanduva, Lins, Tupã, Assis). (FRANÇA, 1960, p.196, apud SELINGARDI – SAMPAIO, 2009, p.107).

Na configuração da rede ferroviária do Estado estava a necessidade de expansão do complexo cafeeiro²³ (CANO, 1977) que buscava a incorporação de novas terras para o surto da monocultura que se tornara o principal produto exportador da economia brasileira e responsável pela geração de excedente para os latifundiários que concentravam sua produção.

A estrada de ferro permitiu a ampliação do volume de comércio, facilitando o transporte do café e de outras mercadorias, assim como a chegada de novos habitantes (MONBEIG, 1984), gerando os impactos sócio-territoriais decorrentes do complexo cafeeiro. Segundo o autor, e, ainda conforme outros estudos, esses novos habitantes eram em grande parte imigrantes, principalmente de origem européia e asiática, que eram recrutados para trabalhar nas lavouras de café, mas que tiveram uma atuação multifacetada na construção e uso do espaço nacional.

Os atores sociais responsáveis pelo complexo cafeeiro eram fazendeiros, capitalistas urbanos, empresas, governo e outras instituições, agricultores e outros trabalhadores do campo, exportadores, trabalhadores urbanos, entre outros, e em quase todas essas categorias foi aumentando, cada vez mais ao longo dos anos, o número de imigrantes estrangeiros e seus descendentes.

Segundo Leite (2007), grande parte dos estrangeiros que migraram para a Vila Adolfo (posterior município de Catanduva), por volta de 1907, eram italianos e suas famílias que haviam trabalhado em regiões menos distantes da capital. Esses

²³ A economia cafeeira não foi uma “invenção” do Estado de São Paulo, pelo contrário, essa se expandiu nesse Estado posteriormente ao seu declínio no território fluminense. Mas, foi no território paulista que essa cultura desencadeou um dinamismo ímpar, interligando as localidades produtoras através da solução de problemas de infra-estruturas (construção de ferrovias, revitalização do porto marítimo, criação de linhas de comunicação e de uma extensa rede urbana) e com a disseminação de inovações que possibilitaram a geração de excedente e sua aplicação na diversificação de atividades modernas, com características de economia capitalista.

trabalhadores migraram por diversos motivos e atuaram em diferentes atividades econômicas, sendo que alguns buscavam, com a mobilidade espacial, melhores condições de trabalho nas lavouras, outros estavam à procura de se estabelecer como prestadores de serviços nos novos núcleos urbanos e, outros ainda, após reunir alguma poupança, buscavam terras mais baratas nas regiões de fronteiras, ou seja, eles congregavam os recursos básicos: capital e trabalho.

Essas novas áreas propiciavam novas oportunidades e possibilidades de ascensão financeira e social para esses imigrantes; mais que isso, esses trabalhadores estavam dispostos a utilizar seus conhecimentos de artesãos, construtores, costureiros, entre outras habilidades passadas pelos seus ascendentes europeus, para constituir seu território e reproduzir o que pudessem de seus valores nesse “novo mundo”, desprendido de profundas rugosidades (Santos, 1996).

É nesse sentido que se inserem as discussões sobre o papel desses imigrantes para a formação da economia industrial brasileira que, em seus diferentes espaços de manifestação, esteve marcada pela atuação desses trabalhadores livres, muitas vezes advindos de países industrializados, que, com capital e trabalho, passaram a transformar os padrões de consumo e produção internos.

Essas observações são importantes, pois, segundo Mamigonian (1969), “devemos procurar as causas da industrialização brasileira no imigrante...”, e que “na realidade, para compreender a industrialização brasileira devemos considerar menos os mecanismos econômicos e mais os mecanismos sociais.” (p. 57).

De acordo com esse autor, os imigrantes foram o núcleo principal e os grandes responsáveis pelo processo de industrialização e modernização da economia brasileira num primeiro momento; posteriormente, a intensificação deste processo ocorreu por meio de outros atores sociais e através da ação do Estado. É claro que há vinculações reconhecidas entre o complexo cafeeiro e a formação da indústria nascente, pois ele exerceu seu papel através das possibilidades da criação de redes e fluxos com espessos aparelhos técnicos e dos investimentos do capital agro-exportador que orientaram a criação das redes de imigração e a integração do território paulista.

No município em estudo, ocorreu a mesma dinâmica com a chegada dos italianos com algum capital acumulado, pois João Spanazzi, um dos primeiros imigrantes a chegar na área, quando se instalou com a família,

não havia nenhuma casa de tijolos no vilarejo e ele construiu uma olaria, que foi a primeira casa erguida com esse material, e entrou para o ramo das construções. Alguns anos mais tarde, passou a exercer sua antiga profissão de ferreiro e montou uma oficina nos

lados de São Francisco e tornou-se proprietário da primeira máquina de beneficiamento de arroz da região. Foi ainda pioneiro do ramo de entretenimento, dono do primeiro cinema da cidade, localizado na Rua da Estação. (LEITE, 2007, p.63).

Assim, o modo como ocorreu a participação dos imigrantes no processo de desenvolvimento da Vila Adolfo, que mais tarde viraria o município de Catanduva, reflete a importância dos mesmos para a industrialização do interior do Estado, com a criação de pequenos estabelecimentos industriais para atender à demanda local, em um contexto de aumento geral da renda e do consumo interno, pois segundo Mamigonian (1969),

A expansão da cafeicultura no século passado fez crescer o mercado consumidor brasileiro, mas a aristocracia rural consumia os artigos europeus da mais alta qualidade (vidros belgas, cadeiras austríacas, etc) e portanto não era mercado consumidor possível para as primeiras indústrias brasileiras, enquanto os escravos praticamente não consumiam produtos industriais. [...] Enquanto os trabalhadores escravos das fazendas de café andavam descalços, os colonos italianos que os substituíram na segunda metade do século XIX, usavam botinas rígidas, primeiro mercado da indústria de calçados de Franca, onde sapateiros italianos imigrantes como Palermo e Spessoto tiraram proveito das condições favoráveis." (p. 59).

O autor cita o caso do nascimento de um importante pólo industrial interiorano a partir desse processo de criação de um mercado consumidor de imigrantes que traziam consigo, de seus lugares de origem, não só as técnicas produtivas artesanais - e até industriais em alguns casos -, mas também hábitos de consumo diferentes daqueles experimentados pelos habitantes nacionais até então.

Petrone (1990, p. 90, apud SELINGARDI-SAMPAIO, 2009) classificou como multifacetada a atuação do imigrante estrangeiro, principalmente daqueles de origem italiana, no processo de desenvolvimento paulista e também de outros Estados, pois teriam eles formado um mercado de mão-de-obra assalariada, trabalhado nas atividades de comércio de importação e exportação, mas e também no comércio urbano, na criação de pequenas empresas artesanais/industriais, propiciado o crescimento demográfico urbano, o desenvolvimento de policulturas nas áreas rurais e a ampliação do mercado consumidor interno.

Dessa forma, os tais mecanismos sociais que explicam a industrialização brasileira destacados por Mamigonian (1969) representam a constituição de ações sociais que convergiram para o funcionamento dos mecanismos puramente econômicos da acumulação capitalista propiciada pela cafeicultura. A atuação de vários atores sociais envolvidos nesses mecanismos foi diversa, a saber: os fazendeiros, banqueiros e outros investidores que orientaram e/ou contribuíram para

os ganhos de capital; os recursos humanos (em muitos casos estrangeiros) que possibilitaram o trabalho e, em particular, o trabalho industrial; os atores que tiveram iniciativa empresarial, aliada, em muitos casos, ao “saber fazer” individual como o impulso aos investimentos de muitos estrangeiros.

Outros autores preocupados em analisar o processo de industrialização brasileira em sua totalidade, abarcando os aspectos e causas pontuais que auxiliaram ou não no desenvolvimento industrial, formularam várias teorias para entender esse processo, principalmente em sua fase de gênese (entre o final do século XIX e primeira metade do século XX). Entre essas, muitas divergem sobre o grau e a importância da participação desses atores como elementos formadores dos primeiros estabelecimentos de produção industrial que cresceram no Brasil e, principalmente no Estado de São Paulo.

Wilson Suzigan (2000), em seu livro *“Indústria brasileira: origem e desenvolvimento”*, sistematizou, oferecendo uma análise crítica, as principais teorias elaboradas ao longo das pesquisas sobre a história econômica brasileira que tratam do fenômeno da Industrialização. Para esse autor, existem várias teorias que podem ser resumidas em quatro grandes interpretações gerais:

1) a “teoria dos choques adversos”; 2) a ótica da industrialização liderada pela expansão das exportações; 3) a interpretação baseada no desenvolvimento do capitalismo no Brasil (ou o “capitalismo tardio”), e 4) a ótica da industrialização intencionalmente promovida por política do governo. (p.23).

A primeira, a *teoria dos choques adversos*, focaliza suas preocupações nas crises e conflitos internacionais daquele período, bem como nas duas grandes guerras mundiais e na Grande Depressão da década de 1930, além de ressaltar seus respectivos efeitos para a industrialização nacional. Nessa concepção, o país teria se industrializado pela necessidade de substituição das importações diante desses choques externos que abalaram profundamente o comércio internacional e, que por conta da escassez de determinados produtos, principalmente os consumidos pelas classes altas, levou à necessidade de fabricá-los em território nacional.

A segunda ótica da industrialização, entendida como liderada pela *expansão das exportações*, advém da interpretação dos números internacionais de valorização/desvalorização de determinados produtos, com causalidade linear entre o setor exportador e a indústria; o que traria o aumento da lucratividade ou crise e, que por consequência, daria (ou não) o “combustível” para a industrialização, isto é, ampliação do capital e das forças produtivas. Essa teoria se baseia nas relações de

importação de capital fixo para o parque produtivo e o conseqüente aumento da produção em decorrência disso.

A quarta tese da industrialização se fundamenta no papel das *políticas públicas* do Estado que ocorreram junto ao processo de industrialização brasileira, com a criação de mecanismos de proteção aduaneira e subsídios às indústrias recém-instaladas. Segundo alguns autores, essa vertente teórica tem pouca sustentação empírica.

Já a abordagem da industrialização como resultado do *capitalismo tardio* coloca à luz as contradições impostas na formação do capitalismo no Brasil. Segundo essa ótica, a industrialização ocorreria como parte do desenvolvimento capitalista e, portanto, a economia cafeeira teria subsidiado a industrialização, e em períodos de crise, imposto o grau de limitação ao setor. Esse processo pode ser compreendido pela coexistência e interdependência (da economia cafeeira e da industrialização) que, na análise de Suzigan (2000), traria à tona o aspecto dialético da realidade econômica.

Ainda segundo essa tese, o modo capitalista de produção surgiu no Brasil tardiamente emergindo do setor agro-exportador (sustentado, principalmente, pelo café paulista), que propiciou a concentração de excedente, possível de ser transformado em capital produtivo industrial; com o fim da escravidão, transformou a força de trabalho em mercadoria, criando, assim, um mercado de trabalho assalariado, e através desses processos anteriores, criou um mercado consumidor considerável.

Mello (1982), autor do livro-tese sobre o capitalismo tardio no Brasil, cepalino declarado, formulou uma teoria mais ampla sobre a industrialização brasileira, deixando claro que essa ocorreu dentro do modelo de dependência assegurado pelo desenvolvimento desigual aos quais as economias de industrialização tardia eram submetidas diante de seu atraso. Mas esse autor salienta que, em vez de retirar vantagens desse atraso, a industrialização brasileira manteve essa lógica, acentuando desigualdades inter-regionais e intensificando a dependência a partir da submissão econômica nacional às deliberações do capital corporativo internacional.

Desse modo, concordamos com essa visão de Mello (1982) e entendemos que, em termo de pensamento macroeconômico e de relações internacionais, essa tese traz uma abordagem mais completa, que se combina com o referencial teórico adotado em nosso processo de análise.

Os elementos que embasam a formulação dessa tese não divergem das considerações já destacadas acerca da gênese da indústria no interior do Estado de São Paulo e, mais especificamente, no município de Catanduva, que, como salientamos, foi constituído a partir dos reflexos das dinâmicas geradas na relação do

complexo cafeeiro com o espaço paulista, em um primeiro momento, depois com dinâmicas que modificaram a economia, a sociedade, enfim, o espaço nacional.

Como podemos perceber ocorreram diversas interpretações sobre os principais elementos que levaram o Brasil a modificar sua matriz produtiva exclusivamente agro-exportadora para industrial. De certa forma, todas essas teses são fundamentadas em processos que ocorreram, com maior ou menor intensidade, nas relações que se desenharam no capitalismo brasileiro.

Mas, retornando à escala das relações desenroladas no desenvolvimento industrial específico do território paulista, que tomou a frente no desenvolvimento industrial brasileiro, outras análises também enriqueceram o debate que, como vimos, foi pontuado por interpretações ricas, capazes de nos fazer considerar as múltiplas determinações desdobradas nesse período-chave para os rumos da sociedade brasileira.

Nesse sentido, outro autor que também trabalhou uma teoria sobre a industrialização brasileira foi o sociólogo José de Souza Martins. Para ele, os grupos econômicos que se tornaram grandes no século XX não são originados diretamente das sucessivas crises da economia cafeeira e pelo encilhamento; eles representaram no século XIX, a substituição da produção artesanal e doméstica pela industrial, em pequena escala, como ocorrera em muitos municípios paulistas, ou seja, “nasceram, portanto, para substituírem a pequena produção intersticial e não para substituírem importações.” (MARTINS, 1979, p.116).

Ao pesquisar a biografia dos Matarazzo, família de origem italiana que se tornou um grande grupo industrial, o autor constatou que a industrialização não deve ser entendida pela visão das relações produzidas no comércio colonial, porém, nas franjas das relações econômicas e, assim,

[...] a gênese da indústria brasileira não deve ser buscada nas oscilações da economia do café, na alternância de períodos de crise e falta de crise. Na verdade, o aparecimento da indústria está vinculado a um complexo de relações e produtos que não pode ser reduzido ao binômio café-indústria. (MARTINS, 1979, p. 106)

Este autor pontuou que antes mesmo da vinda dos imigrantes a produção artesanal já se fazia presente em vários municípios e não somente atrelada à capital paulista. O nexos da questão industrial só ganha sentido, portanto, pela análise de múltiplos fatores que acompanharam a economia cafeeira e não tão somente pelo viés da substituição das importações.

Por isso, a grande empresa, capitalizada, capaz de importar insumos e equipamentos produtivos mais modernos e investir em obras de infra-estrutura (não só de transportes, mas também de outros elementos importantes, como água e energia elétrica) poderia apenas ter surgido das relações estabelecidas pela burguesia cafeeira; mas a pequena empresa, de origem local e para o mercado local, como as evidências comprovam, foi empreitada de pessoas com pouco capital, que não pertenciam à burguesia e, em muitos casos, eram de origem estrangeira.

Desse modo, é consenso entre muitos autores que a dinâmica econômica que impactou o território paulista a partir da consolidação do complexo cafeeiro foi fundamental para acelerar esse processo de industrialização, trazendo novos elementos para a configuração do território paulista com a diversificação do emprego do capital e intensificação da divisão social do trabalho.

A introdução da cafeicultura no oeste paulista, de acordo com autores como Dean (1977) e Cano (1977), foi responsável pelo aparelhamento técnico do território, com a implantação de infra-estrutura necessária para a interligação e desenvolvimento da atividade industrial e, também por proporcionar, aliado ao crescimento urbano e populacional, a expansão das atividades comerciais e financeiras, com o estabelecimento de diversas casas bancárias que retroalimentavam a dinâmica territorial das cidades mais prósperas.

Na esteira desse processo, em 1917, a Vila Adolfo passou à categoria de município, recebendo o nome de um de seus vilarejos componentes: Catanduva. Nesse período, o município crescia com os ganhos do café (proporcionado por iniciativas de mercado e do Estado nacional) e com a expansão urbana, fenômeno que ocorria em toda a região de São José do Rio Preto e demais municípios do estado.

Assim, a indústria de bens de consumo pôde se desenvolver e se renovar a partir dos aspectos territoriais e técnicos produzidos e organizados pelo complexo cafeeiro, gerando condições para o aumento do mercado de bens industriais (consumo de bens não-duráveis e duráveis) e para o salto qualitativo da indústria, com a expansão do crédito e das importações de máquinas e equipamentos.

Mas, no final da década de 1920, ocorreu um fato que marcou a história econômica mundial e desencadeou uma série de processos que redirecionaram a agricultura e a economia brasileira: no ano 1929, a quebra da bolsa de Nova York, que para muitos especialistas foi em decorrência de uma crise de superprodução do sistema capitalista ocidental, ou, de acordo com Lipietz (1989, p.306), “a primeira crise da acumulação intensiva ou a última crise da “regulação concorrencial” provocou uma profunda crise na economia cafeeira que, ao depender da demanda externa, ficou

completamente fragilizada com a recessão mundial desencadeada após o “estouro da bolha” em *Wall Street*.

A Grande Depressão dos anos 1930, que sucedeu à quebra das bolsas por todo o mundo, foi um marco para a configuração da sociedade mundial e, principalmente, da civilização ocidental durante o século XX. Segundo o importante estudioso da sociedade moderna, o historiador Eric Hobsbawn (1995), “o mundo da segunda metade do século XX é incompreensível se não entendermos o impacto do colapso econômico” (p. 91).

A devastação da economia mundial nessa época repercutiu em vários aspectos no Brasil e, principalmente, no Estado de São Paulo, pois com o enfraquecimento do comércio exterior a economia agro-exportadora faliu devido ao seu principal produto de exportação ser o café – de consumo supérfluo, que em momento de crise pode ser substituído por produtos mais essenciais no consumo das famílias.

Essa condição de país dependente do crescimento das grandes potências econômicas ocidentais, baseado em uma inserção no comércio internacional a partir da produção em larga escala de matérias-primas de sua oferta a preços baixos, fez com que o Estado nacional tomasse determinadas providências diante da queda devastadora dos preços dos produtos primários. De acordo com Hobsbawn (1995),

O Brasil tornou-se um símbolo do desperdício do capitalismo e da seriedade da Depressão, pois seus cafeicultores tentaram em desespero impedir o colapso dos preços queimando café em vez de carvão em suas locomotivas a vapor. (Entre dois terços e três quartos do café vendido no mundo vinham desse país). (p.97).

A queima do café foi apenas um dos reflexos da devastação que a recessão dos anos 1930 acarretou na economia cafeeira, levando à necessidade de tomar novos rumos na política econômica adotada pelo governo, resultando em um deslocamento do centro dinâmico desta.

Os impactos da depressão econômica não tardaram a resultar em reorganizações na política e sociedade brasileira, com o Estado Nacional passando, naquele momento, por crises e reestruturações com a ascensão de Getúlio Vargas ao poder, com a revolução constitucionalista de 1932 e, posteriormente, com a configuração do “Estado Novo” até 1945.

Inicia-se, no Brasil, um processo de integração nacional quando as “ilhas econômicas” passam a estabelecer maiores relações a partir da interligação do território nacional com a criação de redes de transportes terrestres que seriam completadas pelo posterior projeto de interiorização, com a orquestração do Governo

Federal, que passa a exercer maior poder regulador sobre as ações de planejamento e investimentos.

Esse período alimenta nas teorias sobre a industrialização brasileira bastante controvérsia, pois as abordagens sistematizadas por Wilson Suzigan (2000) supracitadas divergem em muitos aspectos sobre o papel que a Grande Depressão dos anos 1930 teve no desenvolvimento da indústria nacional. Mas, de maneira geral, mesmo com diferentes concepções, as referidas teorias concordam quanto ao papel que esse choque internacional teve no colapso da economia cafeeira e sua importância para a mudança da política econômica nacional rumo ao fomento da industrialização, mesmo que ela tenha sido, num primeiro momento, restringida²⁴ e voltada para a substituição de importações de bens de consumo não-duráveis.

O processo de impulso à industrialização (não de início, pois como vimos, essa nasceu anteriormente, com a chegada dos imigrantes e com a acumulação da pequena produção mercantil) se traduz em relações complexas entre indústria, exportações e economia mundial que, em determinados momentos, passaram por mudanças qualitativas fundamentais. (SAES, 1989).

Essas mudanças incluem novas relações dos atores político-institucionais na produção do espaço nacional, com a transição do governo federal de agente pouco atuante no desenvolvimento econômico para principal fomentador deste, a partir da adoção de ações que levaram à mudança de rumo na política nacional salientadas anteriormente, que diminuiu o poder político da aristocracia rural e, após 1930, levou à estruturação de um Estado Nacional moderno, comprometido com a industrialização e o desenvolvimento que estimulou o paradigma de substituição de importação e à integração do mercado consumidor nacional.

No espaço rural paulista, com o quadro de crise e estagflação nas principais economias mundiais – consumidores do café nacional -, algumas modificações ocorreram para recuperar a lucratividade da produção agrícola. Aos poucos, a atividade agrícola passou por um processo de diversificação, com o aumento da área plantada com outras culturas e com a pecuária.

²⁴ A etapa alcançada pela produção industrial nacional, nesse período, é consensualmente denominada de restringida por ser um processo de industrialização incompleto, onde os ramos de produção industrial responsáveis pela produção de bens de capital e bens intermediários necessários para a produção de bens de consumo eram pouco desenvolvidos no país, havendo poucas indústrias desses ramos, concentradas, principalmente, na capital paulista e em algumas cidades do interior. Desse modo, a indústria nacional, naquele período predominantemente de bens de consumo, tinha sua expansão ditada pela capacidade de importação dos empresários e pela oferta desses produtos no mercado internacional, algo que entrou em crise juntamente com a Grande Depressão dos anos 1930, levando a formulação de uma política para alavancar a criação de indústrias desse ramo no território nacional e, com isso, aumentar as possibilidades de desenvolvimento industrial endógeno.

Ocorreu com isso a expansão de culturas como o algodão, frutas (principalmente a laranja), e um novo surto da cana-de-açúcar. Muitas indústrias de beneficiamento desses produtos foram instaladas na região, principalmente nas cidades maiores²⁵. Nesse período marcado pelo aumento e concentração do capital industrial nacional privado, aliado à produção do campo, foi que, em Catanduva, se instalaram indústrias aliando capitais externos e locais: um exemplo é a instalação às margens da ferrovia de uma indústria de beneficiamento de algodão e de óleo de caroço de algodão do Grupo Matarazzo.

As transformações no campo paulista e a paulatina substituição da hegemonia da cultura do café ocorreram com maior rapidez na região leste do Estado, algo que aos poucos foi sendo reproduzido no oeste. Na região de Catanduva, a redução do plantio do café só foi intensificada entre 1940 e 1960, período onde a produção da cana-de-açúcar cresceu vertiginosamente.

Gradualmente, a cultura da cana-de-açúcar se expande no município e região, tornando-a atualmente em uma das maiores produtoras dessa matéria-prima no Estado. A constituição dessa região canavieira, que teve sua origem no início da década de 1950, só se efetivou após o surgimento do PROÁLCOOL²⁶, em 1975, quando a região passa a receber os incentivos desse programa governamental, algo que discutiremos mais adiante.

Juntamente com a expansão canavieira, ocorreu a instalação de agroindústrias de processamento dessa matéria-prima, sendo que muitas usinas pioneiras pertencem a grupos e/ou famílias de origem e capital local. Deve ser destacado que essa dinâmica local foi orientada pelo processo de modernização da agricultura que, a partir das estratégias de constituição do Brasil em um país moderno, urbano e industrial, foi fundamental para o aumento do contingente populacional urbano, com conseqüente êxodo rural e também diminuição dos preços dos produtos agrícolas sobre o trabalho necessário dos trabalhadores urbanos.

Paralelamente, o crescimento urbano do município foi intensificado; isso gerou a complexificação das atividades econômicas, não só agrícolas, mas também as urbanas. O número de estabelecimentos industriais aumenta progressivamente devido ao aumento da demanda do consumo local e, como foi citado anteriormente, essas

²⁵ As cidades que receberam essas indústrias, de origem de capital privado nacional e estrangeiro, foram as que posteriormente se tornaram cidades médias do Oeste paulista, a saber: Presidente Prudente, São José do Rio Preto e Araçatuba. Para mais informações, ver o trabalho de Gomes (2007).

²⁶ O Programa Nacional do Alcool (PNA) foi criado em 1975 com o acordo comum entre capital e Estado, a fim de impulsionar a produção da cana-de-açúcar, que pode ser transformada em açúcar, podendo ser exportada e, em álcool combustível, sendo uma alternativa às altas dos preços do petróleo da época. Os objetivos dessa expansão agrícola estavam em criar um mecanismo para diminuir as disparidades regionais e aumentar os empregos.

indústrias pertenciam, predominantemente, as famílias e cidadãos do lugar, apesar da presença de alguns estabelecimentos de grupos nacionais.

Essa é uma das características centrais na análise da industrialização dos municípios do interior paulista. Porém, temos que destacar que esse “interior” ou “oeste paulista” não se configura como um espaço homogêneo, sendo constituído por diferentes e diversas combinações de processos decorrentes de suas dinâmicas locais, aliadas à nacional e à internacional, mas, a título de favorecer uma interpretação mais geral, estamos procurando expor processos que impactaram (de diferentes formas) todo o território paulista, principalmente os recortes específicos do interior e do município de Catanduva.

No trabalho de Leite (2007), a gênese dessas indústrias locais é destacada; porém, a autora deu ênfase principalmente ao papel dos imigrantes de origem italiana na formação do “pólo” industrial do município; mas além dos italianos, outros atores do lugar fizeram parte da formatação da atividade secundária municipal. Feita essa ressalva, o trecho selecionado a seguir dá uma dimensão do que eram os primeiros estabelecimentos industriais da cidade na época:

Dos 14 produtores de pães e doces, 10 (71,4%) tinham origem italiana; as três únicas fábricas de bebidas pertenciam a italianos; havia uma fábrica de macarrão cujo dono também era italiano; na confecção de ternos para homens, dos 12 alfaiates cadastrados, 07 (58,3%) tinham origem italiana; no ramo da construção civil, material de construção, granitos e túmulos 12 (80%) das 15 empresas pertenciam a italianos ou seus descendentes; das 23 máquinas de beneficiamento de arroz/café/algodão, 13 ou 56% tinham proprietários de origem italiana; 15 ou 53,57% das 28 oficinas de consertos diversos eram de italianos ou seus descendentes. Durante o período de 1923-1945 as empresas com maior número de funcionários eram propriedades de cidadãos com sobrenome italiano. Em 1931, por exemplo, Silvério Minervino, no ramo de serralha, empregava 13 pessoas e Francisco Guzzo, aparelhos de gasogênio e semeadeiras tinha 12 funcionários; em 1938, a S/A Indústrias Reunidas Francisco Matarazzo, no ramo de óleo de caroço de algodão, contava com 220 empregados; em 1941 João Caparroz, proprietário de uma oficina de conserto de autos mantinha 17 empregados. (p.80).

Desse modo, a indústria local, predominantemente formada a partir de iniciativas dos capitais locais, continuou a se expandir à medida que toda a região de entorno do município também aumentava sua população, alimentando seu crescimento urbano, já verificado pela influência do nó da rede urbana local – o município de São José do Rio Preto -, seus setores de comércio, serviços, transportes, entre outros.

Segundo dados do Censo Industrial de 1960 – IBGE, em Catanduva, até aquele ano, haviam 192 estabelecimentos industriais, que empregavam 866 operários.

A correlação entre o desenvolvimento das atividades urbanas e o crescimento industrial é algo consagrado pela literatura e se faz presente em diversas configurações do espaço produzido pelo capital no mundo. Nesse período, no Estado de São Paulo, isso estava evidente com o crescimento urbano, populacional e industrial concentrado, principalmente, na capital, que teve um crescimento tão expressivo, que irradiou seu poder aglomerador para os municípios do entorno, que até aquele momento, eram apenas subúrbios-estação e que, após a chegada maciça dos capitais externos, transformaram-se rapidamente em subúrbios industriais. (LANGENBUCH, 1971).

No processo de produção do espaço metropolitano, nas décadas de 1930 e 1940, a concentração industrial foi aprofundada porque não havia mecanismos de planejamento estatais que interferissem nas escolhas locacionais das indústrias que, calcadas nas decisões baseadas nas forças do mercado, escolhiam a capital como a melhor localização para a maximização dos lucros, levando-se em conta os efeitos gerados pela economia de aglomeração que concentrava, no espaço metropolitano, trabalho, capital e serviços, necessários à reprodução da vida e do próprio mercado.

Nesse período, a indústria brasileira, principalmente a paulista e, mais especificamente a metropolitana, conheceu grande expansão quantitativa, com a intensificação da industrialização e aumento dos estabelecimentos; e grande mudança qualitativa, com o aumento dos investimentos dos setores de bens intermediários e bens de capital que, com a necessidade de grandes terrenos para sua instalação (calcadas no paradigma fordista), forçaram a expansão da mancha industrial e urbana para municípios contíguos à capital.

A grande concentração das atividades industriais na metrópole levou à queda na participação dos municípios do interior quanto aos valores relativos à produção industrial, mas, ao mesmo tempo, a metrópole conhecia os limites dessa vertiginosa expansão, que convergia as atenções dos atores políticos para a emergência da crise do modelo metropolitano de então já no final da década de 1960.

Paralelamente, a intensificação do papel do Estado como ator orientador das políticas de desenvolvimento, interiorização e integração nacional, baseadas na ideologia do nacional-desenvolvimentismo, modificou a dinâmica produtiva do campo ao promover, abertamente, a política de modernização da agricultura como complemento ao desenvolvimento urbano-industrial buscado na época.

Os objetivos dessa modernização estavam fundamentados na complementação da atividade agrícola à industrial. Porém, esse processo não

modificou a estrutura fundiária, pelo contrário, aprofundou suas desigualdades ao privilegiar os grandes produtores, algumas culturas específicas e levar adiante o projeto, sem antes, realizar uma reforma agrária.

Além disso, a modernização era necessária para garantir: o fornecimento de mão-de-obra excedente para a indústria, através da diminuição da mão-de-obra extensiva como resultado da tecnificação; ofertar produtos do campo com preços que propiciavam a renda do salário urbano e os altos índices de lucratividade do setor urbano-industrial; manter as exportações para auxiliar no crescimento econômico e no pagamento da dívida externa; fomentar setores da indústria, ao tornar-se elo entre ramos industriais voltados à produção de mercadorias necessárias à montante e à jusante da produção agrícola, gerando os Complexos Agroindustriais. (GONÇALVES NETO, 1997).

Para realizar esses objetivos, o Governo Federal foi fundamental no lançamento de diversas políticas públicas que compreendiam uma gama de ações capazes de promover e incentivar o aumento da produtividade agrícola nacional, baseada no modelo adotado pelos países desenvolvidos, que empregaram um pacote tecnológico denominado de “revolução verde” que seria capaz de levar as áreas produtivas a atingirem esses objetivos. Dessa forma, como consequência, “no Estado de São Paulo a agricultura obteve níveis de eficácia compatíveis com a civilização industrial” (SANTOS e SILVEIRA, 2001).

Fora os incentivos financeiros do Estado, através da criação do Sistema Nacional de Crédito Rural (SNCR), para a modernização técnica das áreas produtoras, todo um sistema de proteção aos riscos da atividade agrícola foi lançado, como o seguro rural, a garantia de preços mínimos para os produtos, entre outros. (NETO, 1997).

Enquanto a produção agrícola é modificada, com o aumento das exportações da cana, a industrialização brasileira e, principalmente, a paulista passa a virar foco de política de Estado, com o fim do período de industrialização restringida e o fomento da indústria de base. Nesse período, o parque industrial nacional se diversifica e São Paulo é consolidado como o alvo dessas políticas setoriais de incentivo à industrialização.

Os esforços para atingir o “desenvolvimento” – conceito entendido como conquistas de índices quantitativos como o crescimento do PIB e de valores relativos ao setor industrial, e também, como modernização tecnológica – levaram o Estado a orientar ações voltadas para a aceleração da industrialização, percebida como único meio de diminuir o subdesenvolvimento nacional, mas sem a necessária preocupação com as condições em que isso se efetivava, qual seja, através do aumento das

desigualdades territoriais, da subordinação do Estado à lógica corporativa dos grandes monopólios internacionais e do aumento da dependência externa.

Nesse contexto, o Estado nacional é aparelhado para atender às demandas decorrentes da integração econômica e do modo industrial de desenvolvimento privilegiado. A criação de grandes instituições financeiras como o BNDE (Banco Nacional de Desenvolvimento) foi fundamental para os investimentos estatais necessários como suporte à industrialização, mas, devido à pouca poupança interna e poucos recursos do capital privado nacional, o Estado teve que recorrer à poupança externa, o que levou a grandes endividamentos.

Os investimentos diretos do Estado focalizavam setores da economia compreendidos como possíveis “gargalos” ao desenvolvimento da atividade industrial. Por isso, a criação da CSN (Companhia Siderúrgica Nacional), da Petrobrás, os investimentos em infra-estrutura de transportes, energia (criação da Eletrobrás), entre outros, em um processo de tecnificação acelerada do território para propiciar atração para os capitais estrangeiros que expandiam suas unidades para as áreas periféricas do mundo.

A entrada maciça de capitais externos oriundos das grandes empresas internacionais, a partir da aliança entre o Estado nacional e as grandes corporações, consolidou a industrialização e a aceleração das forças produtivas no território nacional, com saltos tecnológicos ancorados sob a tutela dos interesses corporativos e do próprio Estado como incentivador e promotor direto da territorialização desses agentes externos no espaço nacional.

Mas, a centralização do poder na esfera federal ocorreu anteriormente à entrada desses capitais, principalmente na gestão de Getúlio Vargas (1930-1945 e 1951-1954), pois,

A partir da década de 30 o Estado brasileiro foi-se transformando num Estado estruturante, preocupando-se com o desenvolvimento do progresso industrial e material do país, formulando políticas setoriais de industrialização, um inteligente manejo da política econômica e institucionalizando a organização dos mercados de trabalho. (CANO, 1995, p.24).

O papel dessa gestão para o posterior desenvolvimento industrial experimentado pelo país foi fundamental, pois esse presidente financiou, além dos investimentos, vários estudos para diagnosticar as áreas que seriam priorizadas com o apoio de pessoal técnico qualificado.

Além disso, a CEPAL (Comissão Econômica para a América Latina e Caribe) estava no auge da produção de seus conhecimentos referentes ao processo de

subdesenvolvimento e dependência, gerando teorias que auxiliariam (até certo ponto) na elaboração das políticas de planejamento global da economia nacional.

Com esse precedente, o governo Juscelino Kubitschek (1956-1960), amplamente fundamentado no nacional-desenvolvimentismo, tinha as bases para iniciar seu projeto de modernização acelerada; como o lema “Crescer 50 anos em 5”, lançou o Plano de Metas que tinha como objetivo maior desenvolver a industrialização.

É claro que para esse crescimento acelerado ser possibilitado só poderia ser pela entrada de capitais externos levando à estruturação e crescimento industrial que marcaram a transição da industrialização restringida para a industrialização pesada, com a consolidação da supremacia da capital paulista e seu espaço metropolitano, alvos desses investimentos.

Os fatores que possibilitaram essa penetração de capitais estrangeiros em países subdesenvolvidos, principalmente da América Latina, foram resultados do intenso desenvolvimento tecnológico nos campos da logística, telecomunicações e dos investimentos em P&D (Pesquisa e Desenvolvimento), que quebraram as barreiras para a mundialização do capital produtivo, ao passo que o capital financeiro expandiu sua flexibilidade, fixando suas praças de negociação em pontos estratégicos ao redor do globo, proporcionando a integração da economia e impactando na inserção de países e territórios diante da divisão internacional do trabalho. (FISCHER apud SPOSITO, FIRKOWSKY, 2008).

No desenho dessa nova ordem mundial, capitaneada, principalmente, pelos Estados Unidos - que difundiram seus padrões de consumo, de produção e também de seu paradigma tecnológico – países como o Brasil conseguiram se engajar na Segunda Revolução Industrial e transformar sua base produtiva aceleradamente, a partir da importação do modelo dominante americano.

O movimento de internacionalização das grandes empresas multinacionais dos países centrais trazia consigo a necessidade de administração do padrão produtivo dominante nesses países e colocou o Brasil no mapa do fordismo periférico (LIPIETZ, 1989) e da transferência geográfica de valor (SOJA, 1993) ²⁷.

Nas estratégias de dispersão mundial dessas atividades industriais fordistas, as empresas buscavam países que oferecessem possibilidades de expansão de excedente ampliado, além de mão-de-obra abundante e barata; mercados de consumo em expansão; parca legislação ambiental; recursos naturais; e,

²⁷ Segundo Soja (1993, p. 140), a transferência geográfica de valor é o mecanismo ou processo através do qual uma parte do valor produzido em dada localidade, área ou região é realizado em outra, somando-se à base de acumulação localizada da região receptora. Essa transferência funciona em dois níveis: entre a transferência de valor decorrente das diferenças geográficas dos sistemas de produção e dos processos de trabalho associados (transferências de valor entre firmas e setores).

principalmente, governos aliados ao projeto expansionista, geralmente autoritários e capazes de manter a classe trabalhadora sob controle. (SELINGARDI-SAMPAIO, 2009).

O Brasil cumpria satisfatoriamente todos esses requisitos e, na América Latina, foi um dos países que mais aceleraram sua industrialização e crescimento econômico, a partir da lógica do grande capital, reforçando sua dependência (existente desde sua matriz agrário-exportadora) agora diante do paradigma industrial de desenvolvimento.

Isso resultou na atuação de agentes e eventos externos ao Estado e ao país na configuração da atividade industrial a partir daquele momento, com a atuação vigorosa do governo central, aliado interno dos agentes externos, e principal responsável pela possibilidade de investimentos desses capitais no Brasil, característica marcante da consolidação do capitalismo monopolista e desigual.

No plano interno, como já abordamos, o direcionamento desses investimentos externos diretos (IED) foi conduzido a partir de seus critérios próprios de seletividade espacial. Nesse sentido, a região mais industrializada do país tinha os principais requisitos para a atração desses capitais – infra-estrutura urbana e industrial instalada, contingente de mão-de-obra abundante (exército industrial de reserva), consumo em expansão e ponto nodal da rede de transportes - aumentando as desigualdades regionais, algo que não era alvo de preocupação do Estado, até então e, principalmente, dos agentes privados. De acordo com Negri (1996), nesse período há uma intensa concentração das atividades produtivas modernas em São Paulo, visto que:

A primeira fase da industrialização pesada (1955/1967) consolidou a expansão industrial brasileira e sua concentração em São Paulo, aí instalando grande parte da nova capacidade produtiva metal-mecânica. É em São Paulo, também, em função da maior diversificação de sua estrutura industrial, que se vêem, com maior clareza, os efeitos de encadeamento dos investimentos do Plano de Metas, a exemplo da montagem do setor de autopeças em relação à automobilística [...]. (p.101).

Os efeitos desse fator de aglomeração industrial no território da Grande São Paulo foram repercutidos em todas as regiões do país, sendo que ocorreram efeitos de estímulos e complementaridade, devido ao fomento da produção de produtos complementares aos produzidos no pólo, matérias-primas e bens finais.

Paralelamente, o avanço desses capitais estrangeiros levou à uma progressiva desnacionalização da indústria nacional, iniciada na década de 1950 e intensificada nos anos 1970, pois o país necessitava, diante das demandas da industrialização, do crescimento urbano e do mercado interno, acelerar seu processo de estruturação e

tecnificação do território para a integração nacional, superando as velhas formações de “ilhas econômicas”.

Para atingir esses objetivos, ocorreram investimentos maciços nas redes de energia elétrica, com sua interligação em nível nacional; e investimentos no setor de transporte, com a abertura de novas estradas e melhoria da infra-estrutura de outras. Os impactos dessa tecnificação levaram a indústria paulista a penetrar nos mercados regionais, ao passo que facilitou a formação de redes de migrações que geravam fluxos de regiões deprimidas para regiões industrializadas, como São Paulo e Rio de Janeiro.

Ao refletir sobre esse período, Santos e Silveira (2001) acrescentam que anteriormente aos impactos da Segunda Guerra Mundial no Brasil, os transportes marítimos reforçavam nossa dependência em relação do estrangeiro, mas após o desenvolvimento de novos transportes terrestres, São Paulo foi o grande beneficiado com sua expansão, visto que:

O traçado dessas estradas obedecia às novas exigências da indústria e do comércio, a assim acabou por reforçar a posição de São Paulo como centro produtor e, ao mesmo tempo, de distribuição primária. A criação de uma indústria automobilística e a construção de Brasília confluíram também para favorecer São Paulo e aumentar o desequilíbrio econômico. Constituiu-se nessa cidade um parque de numerosas indústrias de base, cujo enorme mercado é dado pelo esforço de equipamento de todo o território e mesmo pelo abastecimento normal da população brasileira. (p. 45).

No interior paulista, a produção de matérias-primas foi intensificada devido às demandas do centro dinâmico da indústria nacional, algo que delimitou os papéis da divisão regional do território estadual e reforçou os laços da divisão do trabalho na esfera estadual.

No município de Catanduva, a instalação do setor sucroalcooleiro foi ampliada pela atuação do processo de modernização da agricultura paulista aliado à consolidação dos complexos agroindustriais no interior do Estado²⁸, todos auxiliados por políticas públicas que visavam aumentar a participação do setor agrícola nas exportações brasileiras e fomentar o consumo do álcool como importante insumo energético face à crise do petróleo.

²⁸ Segundo Müller (1988) “A industrialização da agricultura designa a incorporação das atividades agrárias ao modo industrial de produzir e ao estilo empresarial de gerir a unidade econômica agrária. É produto do consumo crescente de insumos industriais e de serviços técnicos. A agroindustrialização designa a integração da agricultura com os setores industriais e comerciais que operam com os produtos agrícolas, como a agroindústria e supermercados, cujas exigências técnicas, econômicas e comerciais participam da regulação das atividades agrárias.” (p.55).

Paralelamente, verificava-se a expansão dos ramos industriais no local, como por exemplo, a indústria metalúrgica que, já na década de 1970, contava com estabelecimentos que produziam ventiladores de teto, algo que se desenrola no surgimento de outros fabricantes desse produto, transformando o município na “capital nacional de ventiladores de teto”, título dado pelo SEBRAE devido a concentração de 90% de sua produção nacional e várias empresas atuando no ramo.

Nesse período, as disparidades regionais e a concentração econômica e industrial no Estado de São Paulo e, principalmente, em sua região metropolitana, transparecem as desigualdades geradas a partir da formação do capitalismo nacional. O fordismo, enquanto modelo de desenvolvimento adotado (fordismo periférico), apesar de nessa época apresentar sinais de crise nos países desenvolvidos, estava no seu auge no Brasil e sua produtividade baseava-se nas economias de escala e na concentração espacial das atividades e de seus operadores.

Isso gerou, primeiramente, as economias de aglomeração (regiões metropolitanas) que, posteriormente, transformaram-se em “deseconomias de aglomeração”, devido a fatores provocados pelas forças contraditórias entre os benefícios econômicos da aglomeração e as desvantagens da concentração, proporcionando a deterioração das condições de vida dos habitantes dessas áreas.

Dessa forma, por demandas da sociedade, dos empresários e de movimentos da sociedade civil organizada, a metropolização, tal como se configurava, passou a ser questionada devido a fatores como: os gargalos infra-estruturais (perda de tempo nos trajetos devido a intensos congestionamentos), poluição, aumento dos custos de manutenção das plantas industriais, aumento do preço do solo metropolitano, entre outros.

Os problemas que geraram a “deseconomia de aglomeração”, principalmente a paulista, justificaram em parte as políticas públicas voltadas para a desconcentração da atividade produtiva localizada na metrópole, que, segundo Negri (1988), em 1970 detinha 74,7 do valor da transformação industrial do Estado. Para entender esse processo, é necessário considerar que o papel do Estado como fomentador e incentivador foi fundamental para garantir o deslocamento espacial das atividades banais do centro dinâmico – a metrópole paulista – para regiões interioranas e outros Estados.

5.1 Políticas de desconcentração industrial no Estado de São Paulo

Fazendo uma síntese das principais políticas de desconcentração industrial, Negri (1988) ressalta os esforços de cada administração do governo do Estado no direcionamento desse processo, algo que culminou em amplas políticas de planejamento e divisão regional, a fim de facilitar o deslocamento das atividades produtivas.

No comando do governo do Estado de São Paulo, Abreu Sodré (1967/1971), possibilitou o maior aprofundamento das discussões sobre os problemas decorrentes da aglomeração industrial na Região Metropolitana. A necessidade de viabilizar uma política estadual de desconcentração²⁹ da indústria culminou, em 1968, na criação de dois grupos de trabalho: o Grupo de Descentralização Industrial – GDI e o Grupo de Análise Territorial – GAT.

De maneira geral, o GDI preocupou-se com a coordenação das políticas dos setores agrícolas e industrial com as dos institutos tecnológicos, algo que beneficiou o processo de modernização da agricultura no âmbito estadual, e a centralização das decisões nos centros urbanos onde se localizavam esses centros de pesquisa. Outra preocupação foi com a assistência e programação de investimentos em infra-estrutura, subsidiando os esforços dos municípios para a industrialização. Entre outras diretrizes com o intuito de buscar ajuda financeira e permanente avaliação das ações.

Negri (1988) ressalta que a postura desse grupo não recomendou qualquer ação direta do Estado, ou seja, esse não deveria ser muito intervencionista quanto ao direcionamento da implantação industrial em outras áreas, adotando uma postura de auxiliar nas iniciativas dos capitais privados que desejassem se deslocar.

Já o GAT teve como preocupação a análise da descentralização industrial a partir de uma perspectiva da organização territorial, com o objetivo de atenuar as disparidades regionais e o congestionamento metropolitano. Para atingir esses objetivos, deveriam ser desenvolvidos os núcleos urbanos dinâmicos mediante a criação de Distritos Industriais e incentivos fiscais, num claro direcionamento para as cidades médias. Porém, mesmo com os esforços dos grupos de trabalho montados, esses concluíram que a política de descentralização industrial como uma forma de promover uma melhor distribuição de renda e o descongestionamento da metrópole

²⁹ Negri (1988) ao referir-se a essas políticas públicas, utiliza-se do termo “descentralização” da indústria, algo que foi questionado, posteriormente, por Lencioni (1999) alegando que houve apenas uma desconcentração das atividades produtivas da Região Metropolitana rumo à outros municípios, pois junto à esse processo ocorreu um aprofundamento da centralização do capital e das atividades gestoras das indústrias na Metrópole.

“possivelmente não se constituirá na alternativa mais conveniente e sobretudo viável.” (NEGRI, 1988, p. 13).

No governo seguinte, de Laudo Natel (1971/1975), é elaborada uma política de Interiorização do Desenvolvimento, que partiu da orientação dos principais eixos de penetração industrial, definidos pelas rodovias que ligavam a capital ao interior, para a formação de políticas de descentralização orientadas por esses eixos.

Desse modo, foram definidos os principais eixos para os quais a política iria se voltar, a saber, Via Anhanguera em direção a Ribeirão Preto, a Via Washington Luiz em direção a São José do Rio Preto, a Via Castelo Branco ultrapassando Sorocaba e a Via Dutra em direção ao Vale do Paraíba. O direcionamento da política de descentralização industrial a partir dessas rodovias privilegiou a formação de redes de capitais nesses eixos, configurando no Estado espaços de beneficiados ao passo que outros que não se inserem nesses eixos não foram abarcados por essa política.

A identificação das áreas que seriam afetadas por essa política – as cidades médias que interligavam o interior à metrópole – e a forma espacial que a orientaria – os eixos rodoviários que geravam os fluxos entre a hierarquia urbana – resultaram na elaboração de iniciativas práticas, com a criação do Plano Rodoviário de Interiorização do Desenvolvimento, o PROINDE, que direcionava investimentos na malha viária do Estado. Além desse plano de ação, havia outros voltados para o planejamento regional e para a viabilização prática da instalação de industriais no interior.

No governo de Paulo Egydio Martins (1975/1978), o foco foi a atuação sobre a organização territorial do Estado, preocupando-se com sua rede urbana, o que gerou a Política de Desenvolvimento Urbano e Regional do Estado de São Paulo. Essa política visava à implantação de oito planos e programas: Programa de cidades médias, Políticas de desconcentração e descentralização industrial, Programa do macro eixo, Programa de cidades pequenas, Programa de instâncias hidrominerais, climáticas e de interesse turístico, Programa do Pontal do Paranapanema, Plano estadual de habitação e, Programa sistema estadual de mão-de-obra – SEMO.

De maneira geral, esses programas e planos buscavam relacionar a urbanização e o desenvolvimento, a partir do caráter estratégico do desenvolvimento regional através das relações estabelecidas entre as cidades que se encaixam em diferentes níveis da hierarquia urbana. Além disso, através da atuação desses programas, foi possível identificar as demandas regionais e sua relação com as necessidades de outras regiões, estabelecendo princípios para orientar as regiões e cidades e suas demandas específicas.

O governo seguinte, de Paulo Salim Maluf/José Maria Marin (1979/1983), as ações voltadas para a descentralização industrial foram deixadas de lado, ocorrendo

apenas a tentativa de transferir a capital para o interior do Estado, algo que não foi aprovado, e a divulgação de dois documentos já no final do mandato: Áreas Prioritárias para o Assentamento Industrial, vol. I, II e III, e Diretrizes para a Política de Desenvolvimento e Desconcentração Industrial, ambos de 1982.

Nesse período ocorreu uma diminuição significativa das ações de planejamento de todo o Estado nacional, em decorrência dos impactos da crise e recessão econômica que restringiu a capacidade de planejamento do Estado. Com esse quadro, as únicas possibilidades existentes estavam na administração da crise e da moeda, algo que impedia esforços e recursos para orientar qualquer ação da fraca iniciativa privada também abalada pela crise. (FURTADO, 1983).

O que pode ser feito para dar continuidade ao processo foi realizado no Governo Franco Montoro (1983/1987), que voltou suas políticas nesse sentido para a área administrativa, com a criação em 1986 dos Escritórios Regionais do Governo – ERGs.

Com a atividade industrial em crise e aumento do desemprego industrial a taxas históricas, as atividades de planejamento voltadas para esse setor ficaram limitadas, agravadas pela crise macroeconômica geral que atingiu o Brasil naquele período. Nesse contexto, a única ação mais evidente foi direcionada para equipar o território paulista e ampliar as redes de transporte, com investimentos na malha viária, ferroviária e hidroviária do Estado.

Dessa forma, fica evidente que os esforços do governo estadual, em diferentes administrações ao longo da década de 1970, para desconcentrar as atividades produtivas só foram interrompidos devido à crise internacional que reverberou de forma intensa na esfera nacional, impossibilitando a continuidade dessa política.

Mas, paralelamente aos esforços da esfera estadual, as administrações municipais também se empenharam para atrair investimentos das indústrias que estivessem dispostas a se deslocar da região metropolitana. Nesse sentido, vários municípios do Estado, diferentemente do governo estadual que procurou evitar conceder incentivos fiscais, lançaram políticas de diferentes incentivos: investimento em infra-estrutura urbana, doação de terrenos, isenções de impostos e taxas municipais, ressarcimento de investimentos em infra-estrutura realizados pelas indústrias, criação de Distritos Industriais e outros. (NEGRI, 1988).

Segundo Negri (1988) essa política de atração da atividade industrial lançada na esfera municipal culminou, no final dos anos 1970, com a existência de uma centena de Distritos Industriais, financiados pelos municípios que chegaram a se endividar para se equiparar aos outros e serem competitivos quanto às possibilidades de acumulação que esses capitais buscavam ao se deslocarem da metrópole.

Por outro lado, essas políticas atrativas foram lançadas sem muita responsabilidade futura acerca dos custos diante dos benefícios que essas indústrias levariam às cidades que as recebessem. Nesse caso, os problemas urbanos decorrentes da aglomeração industrial também foram transferidos para os municípios interioranos que se industrializaram, apresentando a degradação do meio ambiente, o agravamento dos problemas de transportes urbanos, dos problemas habitacionais, entre outros. Além disso, foram incontáveis os custos para as finanças municipais diante da extensiva isenção de impostos que o município arrecada, sendo em muitos casos, sua maior fonte de receita.

O município de Catanduva também lançou, nesse período, vários incentivos municipais para a atração de indústrias. Segundo o levantamento realizado na pesquisa de campo, esses incentivos auxiliaram na implantação e/ou ampliação de alguns estabelecimentos, mas a maioria desses é de origem e capital local, o que nos leva a questionar a eficiência dessa política, que no caso de Catanduva, não levou a atração de grandes plantas que se deslocaram da capital.

Outro aspecto que deve ser questionado quando analisamos profundamente essa política que se disseminou no país, que gerou a conhecida guerra fiscal ou “guerra dos lugares” (SANTOS e SILVEIRA, 2001) agravada pela crise dos anos 1980, foi colocado por Negri (1988) que traz à tona os casos de municípios que não concederam nenhum benefício fiscal, mas, mesmo assim, apresentaram índices expressivos de industrialização na década de 1970. São os casos dos municípios de Campinas “que não concedeu qualquer incentivo de natureza fiscal e tem 94% da área ocupada de seu Distrito Industrial” e dos municípios de São José dos Campos, Jacareí e Taubaté no Vale do Paraíba, “que não construíram Distritos Industriais e encontram-se entre aqueles em que o desenvolvimento industrial foi marcante na década de 1970”. (NEGRI, 1988, p.21).

Isso significa que, apesar dos esforços do Estado para direcionar o processo de descentralização da indústria, a partir de uma perspectiva de que esse setor encadearia o desenvolvimento do interior, esse direcionamento ocorreu a partir dos interesses do setor privado que, devido às possibilidades tecnológicas, implantaram-se nos lugares que ofereciam benefícios além dos incentivos fiscais, como os centros urbanos mais desenvolvidos e próximos a capital.

Desse modo, o mesmo movimento que impulsionou o capitalismo nacional e inseriu o país no mapa da divisão internacional do trabalho como um país de fordismo periférico, se reproduziu na escala estadual dando origem ao processo de desconcentração das atividades industriais da RMSP para as cidades do interior; porém como as atividades não se localizam de forma cega, o princípio da seletividade

espacial orientou o setor produtivo que preferiu a remoção para as cidades maiores, aproveitando-se das economias externas da urbanização. Sobre isso, Selingardi-Sampaio (2009) enfatiza que,

Uma das proposições mais aceitas em relação à concentração/aglomeração industrial é a de que as indústrias têm demonstrado, historicamente, uma tendência a se localizar no interior de, ou muito próximas a, *aglomerações urbanas*, o que garante que economias externas (de localização e de urbanização) possam ser auferidas pelas indústrias e, dessa forma, que prazos mais curtos de rotação do capital possam ser atingidos. (p. 69).

Nesses casos, a urbanização consolidada desses municípios próximos à capital foram os atrativos para as empresas, principalmente aquelas de setores mais complexos e de alta tecnologia, o que, anos depois, originou a Região Metropolitana de Campinas e a criação de tecnopólos nesse lugar influenciados pelo centro de pesquisa da UNICAMP (Universidade Estadual de Campinas).

Outra forma de direcionamento dos investimentos produtivos ocorreu no caso da instalação de grandes agroindústrias do setor sucroalcooleiro e cítrico, que buscaram a aproximação de suas matérias-primas produzidas abundantemente após o processo de modernização da agricultura e, com os investimentos da malha viária do Estado, puderam ganhar vantagens locacionais sem perder a acessibilidade rápida aos grandes mercados consumidores do país e ao porto de Santos para a exportação.

A combinação desses elementos – políticas de descentralização do governo estadual, políticas dos municípios com benefícios para a atração de estabelecimentos industriais, modernização da agricultura, expansão dos mercados urbanos interioranos e investimentos de empresas estatais em algumas cidades do interior, como em Paulínia e Cubatão – culminaram na interiorização da indústria no Estado, onde principalmente nas cidades médias, grandes plantas industriais passaram a compartilhar o espaço de maneira privilegiada com as unidades industriais locais originadas de fatores endógenos, provocando o aumento relativo do Valor da Transformação Industrial do interior em relação à RMSP.

Tabela 1: Modificações espaciais da indústria de transformação do Estado de São Paulo: 1959/1985

(Valores em porcentagem do VTI*)

REGIÃO METROPOLITANA E INTERIOR	1959	1970	1975	1980	1985
1. METROPOLITANA – RMSP	73,8	74,7	69,4	62,9	56,6
1.1 Capital	54,8	48,1	44,0	34,8	29,8
1.2 RMSP, exceto capital	19,0	26,6	25,4	28,1	26,8
2. INTERIOR	26,2	25,3	30,6	37,1	43,4
TOTAL DO ESTADO	100	100	100	100	100

FONTE: Negri (1996: 181)

* Valor da Transformação Industrial

Assim, a Tabela 1 demonstra os dados do total do VTI do Estado de São Paulo no período anterior às políticas de descentralização (1959), durante a ação mais enfatizada dessas políticas (1970–1975) e posterior ao auge desse processo (1980–1985). Através desses dados, fica evidente a diminuição da participação relativa da capital paulista e de toda a sua região metropolitana a partir de 1975 e sua contínua queda na participação do VTI em relação ao interior. Por outro lado, todo o conjunto dos outros municípios, denominados genericamente de interior, aumentou sua participação do VTI de maneira significativa, sendo que esse crescimento não cessou.

Porém, como já enfatizado, que esse interior não é composto de um espaço homogêneo; pelo contrário, vimos que desde a origem dos municípios paulistas, passando por seu processo de industrialização e, posteriormente, para a formatação de políticas públicas voltadas para a dispersão das atividades industriais, a configuração das áreas interioranas apresentou vários processos particulares que deram o ritmo desses eventos no local; além disso, como vimos, as políticas públicas citadas em muitos casos privilegiou cidades e eixos rodoviários específicos, ocorrendo o mesmo para as políticas que impactaram o espaço rural que foram direcionadas para a produção de matérias-primas específicas.

Paralelamente ao aumento da participação do interior no VTI estadual e declínio da RMSP, sendo que o primeiro crescia a taxas maiores que a região referida, Negri (1988) acrescenta que “na década de 1970 o Estado de São Paulo perde peso relativo para o restante da indústria nacional: de 58,2% em 1970 para 55,9% em 1975 e 53,4% em 1980, abaixo do nível alcançado em 1959.” (p. 25).

Isso demonstra que o processo de desconcentração da indústria ocorria em dois movimentos simultâneos e com intensidades diferentes: da RMSP rumo ao interior do Estado de maneira mais significativa e do Estado de São Paulo rumo a outros Estados da nação, com números mais modestos. Mas, com relação ao aumento da participação da indústria do interior comparado à capital, o processo de

modernização da indústria interiorana que estava em andamento influenciava nesse número.

A estrutura da indústria dos municípios do interior começa a se complexificar e aumentar o montante da produção de bens intermediários (minerais não-metálicos, metalurgia, papel e papelão, madeira, química, borracha, entre outros, segundo classificação do IBGE) e de bens de capital e de consumo duráveis (mecânica, material elétrico e de comunicações, material de transporte, entre outras), estabelecendo outras relações com o território e aumentando a participação do valor agregado do conjunto industrial do interior.

Como já salientamos, a indústria interiorana, de origem endógena, estava predominantemente concentrada na produção de bens de consumo não durável (alimentos e bebidas, mobiliário, têxtil, vestuário, entre outros), algo que adicionava pouco valor na transformação industrial e demandava menos relações horizontais entre as empresas. Com o aumento da produção de bens mais complexos, que exigem outras atividades industriais intermediárias, o parque industrial do interior do Estado passa a ocupar lugar de destaque no total paulista e nacional.

Porém, com isso, na década de 1980, desigualdades regionais também vêm a tona e demonstram as disparidades entre um espaço interiorano economicamente mais dinâmico, que compreende as regiões de Campinas, Litoral, Vale do Paraíba, Ribeirão Preto, Sorocaba e Bauru ao passo que as regiões que compõem o Oeste Paulista – São José do Rio Preto, Araçatuba, Presidente Prudente e Marília – apresentam números baixos com relação ao VTI do Estado.

Nesse conjunto de Regiões Administrativas do Oeste Paulista, a RA de São José do Rio Preto já naquele período apresentava os melhores índices de dados industriais. Em Catanduva, os dados da RAIS para o ano de 1985 demonstraram que, nesse período, alguns ramos industriais de bens intermediários e consumo duráveis já se destacavam com a existência de estabelecimentos de micro e pequeno porte. O destaque estava na indústria metalúrgica que, naquele ano, contava com 22 estabelecimentos, sendo que 17 eram de porte micro, quatro de pequeno e um de médio porte, de acordo com o número de funcionários.

No bojo da crise econômica nacional e de seus reflexos na queda da atividade industrial, Negri (1988) salienta que entre 1980-1985, período conturbado para o parque industrial nacional e o conjunto da economia, as informações sobre o emprego industrial demonstraram um comportamento diferenciado entre a metrópole e o interior. Segundo ele, enquanto a RMSP perdeu cerca de 144 mil postos de trabalho, o interior, no mesmo período, criou cerca de 87,6 mil postos de trabalho nas indústrias.

Interessante destacar que os ramos que impulsionaram a geração de empregos nesse período foram os de bens de consumo não duráveis como vestuário, calçados, alimentos e bebidas, químico, entre outros, demonstrando que em momentos de crise, os investimentos em capital fixo caem ao passo que o consumo de bens necessários a reprodução da sociedade continuam a vender por serem imprescindíveis; nesse caso, o interior sentiu menos os impactos da crise na indústria devido ao peso maior desses ramos na sua produção industrial geral.

Esses aspectos que levaram a indústria interiorana a se complexificar e apresentar o crescimento de ramos que agregam mais valor na transformação, sendo que o caso de Catanduva, como salientamos, indica uma dinâmica de desenvolvimento industrial própria do sistema capitalista de produção que estava se reproduzindo nas regiões interioranas. Fora os incentivos do Estado na formação de parques industriais de empresas estatais, como no caso do petróleo, a própria dinâmica do sistema de produção que estava se fortalecendo no interior do país levou ao estabelecimento de ramos que demandam mais tecnologia nas regiões do interior paulista.

Como já expusemos, o aumento das funções urbanas de muitas cidades médias distantes da capital e de outros centros urbanos polarizadores de microrregiões impulsionaram a diversificação da indústria nesses locais, passando a produzir bens intermediários, bens de capital e bens de consumo duráveis, devido a formação da economia urbana nacional e de seus padrões de consumo.

Por isso, Cano (1988) enfatiza que esses fatores, em muitos casos, foram os principais para o aumento do VTI da maioria das regiões do interior do Estado. Segundo esse autor,

Na verdade, de descentralização industrial houve muito pouco, se entendermos este conceito como a mudança espacial de determinada atividade econômica de um lugar a outro. Implantaram-se no interior setores novos que não estavam centrados ou concentrados em determinados pontos do território econômico do Estado de São Paulo. Portanto, a descentralização industrial propriamente dita foi pequena, de algumas plantas têxteis e de confecções, de uma ou outra de material de transporte. Os setores novos, de ponta, não podem ser caracterizados como parte de um processo de descentralização. (p.129).

Desse modo, o autor enfatiza que o crescimento de ramos da indústria mais complexos no interior, em muitos casos, não teve relação com o deslocamento de plantas industriais da RMSP rumo ao interior; o processo que originou essa transição teve como condicionantes fatores endógenos (crescimento urbano) e fatores exógenos (investimentos na malha viária do Estado, incentivos para a criação de novas

empresas e ampliação dos parques industriais municipais, questão energética e das exportações – PROALCCOL – e o desenvolvimento de uma indústria de ponta – microeletrônica, informática e telecomunicações), não a desconcentração em si mesma.

Além disso, Santos e Silveira (2001) apontaram a importância do desencadeamento da “guerra dos lugares” na atração de investimentos de grandes companhias transnacionais em cidades interioranas (dentro e fora do Estado de São Paulo) que se instalaram no Brasil devido ao aumento do mercado interno. Nesse sentido, esses autores apontam que esse “combate para oferecer os melhores dados técnicos e políticos às firmas” leva o lugar à posição de submissão a essas, devendo “a cada dia, conceder mais privilégios, criar permanentemente vantagens para reter as atividades das empresas, sob ameaça de um deslocamento” (SANTOS, SILVEIRA, 2001, p. 117).

Desse modo, em linhas gerais, tecemos um panorama acerca das políticas de descentralização industrial e seus rebatimentos na configuração do território paulista.

Entender a configuração dessas políticas e algumas repercussões que elas desencadearam na economia paulista é importante, pois elas fomentaram diferentes processos de integração do território estadual, ao passo que acompanharam as transformações que estavam ocorrendo nas empresas, devido à separação entre gestão e produção.

Com isso, o deslocamento da produção para outras áreas do Estado e para outras regiões do país demonstrou que o processo de desconcentração industrial representou não em uma queda significativa das atividades industriais nas regiões já industrializadas do Estado (Região do ABC e metropolitana), mas em um aumento relativo de outras regiões em relação a esses centros.

Porém, esse processo não impactou diretamente na indústria de Catanduva, apenas de maneira indireta a partir dos investimentos realizados em infra-estrutura a fim de melhorar a integração do território paulista.

No capítulo a seguir discutiremos mais sobre a indústria de Catanduva, a partir da análise de dados de fontes secundárias e da pesquisa de campo.

6. ANÁLISE DA INDÚSTRIA DE CATANDUVA: CONFIGURAÇÃO INDUSTRIAL E REESTRUTURAÇÃO PRODUTIVA

No município de Catanduva, a análise das configurações da indústria local demonstra que a reestruturação produtiva nos estabelecimentos foi iniciada no contexto de crise econômica do país e de abertura comercial, que foi somada às transformações na agricultura que passou por intensa modernização.

As empresas de capital local foram impactadas pelo choque de competitividade que atingiu o setor industrial com a abertura econômica e, diante disso, acompanharam as inovações organizacionais e tecnológicas que compõem os elementos da reestruturação produtiva.

No contexto regional, as atividades industriais estão concentradas, principalmente, na capital regional, São José do Rio Preto e nos municípios-sede das regiões de governo que compõem a região administrativa. Na RA³⁰ de São José do Rio Preto existem cinco RGs³¹, sendo elas a RG de São José do Rio Preto, a RG de Catanduva, RG de Votuporanga, RG de Fernandópolis e a RG de Jales.

Tabela 2: População da RA de São José do Rio Preto, RGs e seus municípios-sede

Localidade	População
Região Administrativa de São José do Rio Preto	1.451.761
Região de Governo de Catanduva	272.390
Catanduva	113.791
Região de Governo de Fernandópolis	110.386
Fernandópolis	65.692
Região de Governo de Jales	147.856
Jales	49.025
Região de Governo de São José do Rio Preto	753.140
São José do Rio Preto	425.261
Região de Governo de Votuporanga	167.989
Votuporanga	84.521

Fonte: Fundação Seade, 2010.
Org. Eliane Carvalho dos Santos.

Os dados da tabela 2 demonstram que na RA de São José do Rio Preto a população se distribui da seguinte maneira: dentre as cinco RGs, a de São José do Rio Preto é a que concentra a maior parcela da população regional, seguida pela RG

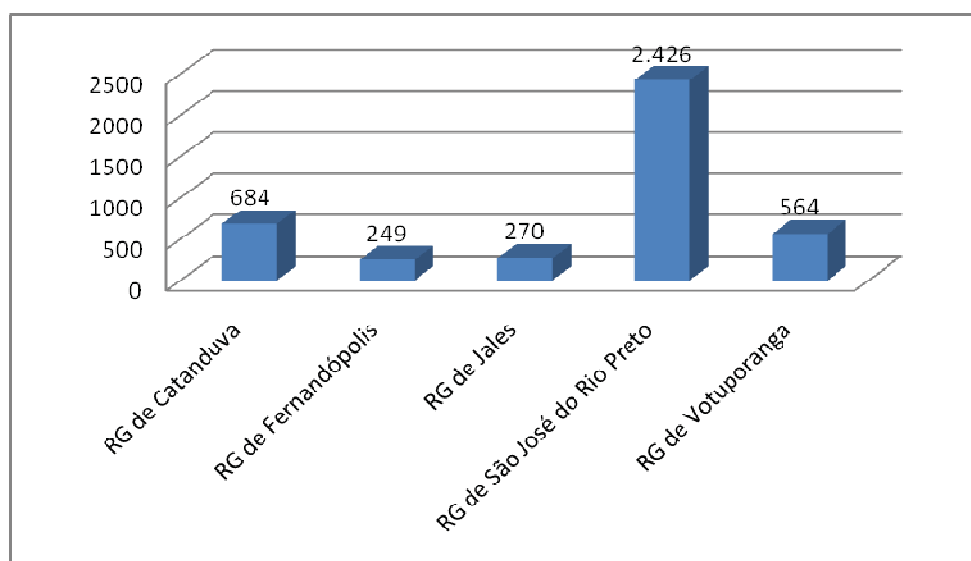
³⁰ Sigla para Região Administrativa.

³¹ Sigla para Região de Governo.

de Catanduva, que também é o município com maior população, atrás da capital regional, depois pela RG de Votuporanga, Jales e Fernandópolis.

Com relação à quantidade de estabelecimentos industriais a disposição das RGs fica praticamente igual, porém a RG de Jales tinha apenas dois estabelecimentos a menos que a RG de Fernandópolis. No gráfico a seguir observamos esses dados.

Gráfico 2: Número de estabelecimentos industriais das RGs – RA de São José do Rio Preto – 2010



Fonte: Fundação Seade, 2011.
Org. Eliane Carvalho dos Santos.

De acordo com os dados da Fundação Seade, em 2010 no município de Catanduva havia 346 estabelecimentos industriais, sendo que esses possuíam 12.648 vínculos empregatícios formais. Esses dados e outros que apresentaremos ao longo do trabalho demonstram que Catanduva é um município com economia dinâmica, sendo o segundo da RA quanto a diversas variáveis socioeconômicas, ficando atrás apenas da capital regional.

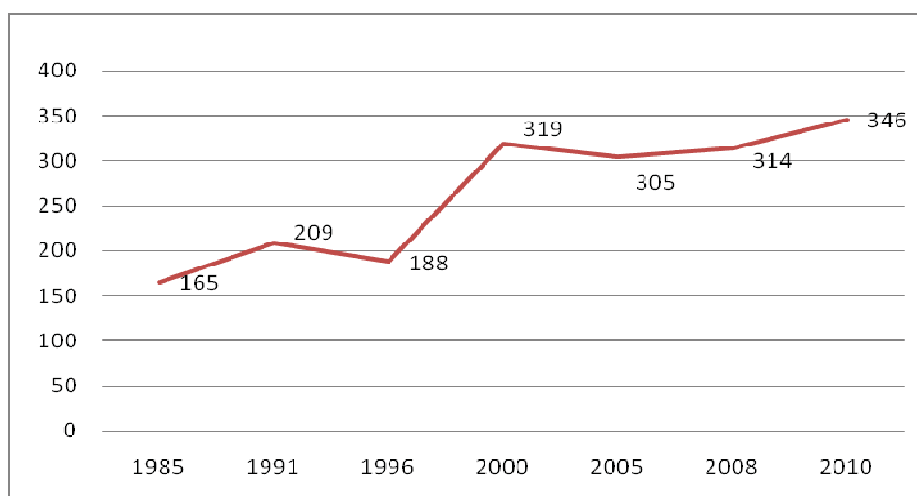
Por ter uma indústria competitiva em diversos ramos (metalúrgico, químico, alimentício etc.) no nível nacional, a reestruturação produtiva e a integração ao modelo flexível de gestão e produção foram colocadas como necessária diante da concorrência aberta e necessidade de expansão do mercado através das exportações.

Como já destacamos, a formação industrial do município esteve calcada no investimento do capital local, sendo que muitas dessas micro e pequenas empresas cresceram acompanhando o crescimento da cidade, da região e do próprio país, pois

grande parte dessas teve no mercado local e regional sua principal fonte de crescimento.

Por isso, com a passagem de diversas crises nacionais, a indústria local repercutiu esse quadro, apresentando oscilações entre expansão do número de estabelecimentos e retração desses, principalmente durante a década de 1990. Os dados da RAIS demonstram tal movimento.

**Gráfico 3: Número de estabelecimentos industriais em Catanduva
1985 – 2010**



Fonte: RAIS/MTE, 1985, 1991, 1996, 2000, 2005, 2008 e 2010.
Org. Eliane Carvalho dos Santos.

Através dos dados da RAIS podemos apreender o movimento da indústria municipal ao longo dos anos. Desse modo, vemos que após apresentar um crescimento de 26,6% no total de estabelecimentos entre 1985 e 1991, ocorreu uma pequena queda (-10,04%) entre 1991 e 1996. Após esse período, o número de estabelecimentos cresceu significativamente entre 1996 e 2000 (+69,7%), depois apresentou pequenas quedas entre 2000 e 2005, voltando a crescer em 2008 e 2010.

Esses dados indicam que a indústria local acompanhou o ritmo do crescimento da indústria nacional no período selecionado. Entre 1985 e 1991 o crescimento do número de estabelecimentos teve pouca intensidade se compararmos o crescimento apresentado anos depois entre 1996 e 2000; os intervalos dos anos são parecidos, pois o primeiro é de seis anos e o segundo de apenas quatro e apresentou um crescimento muito maior.

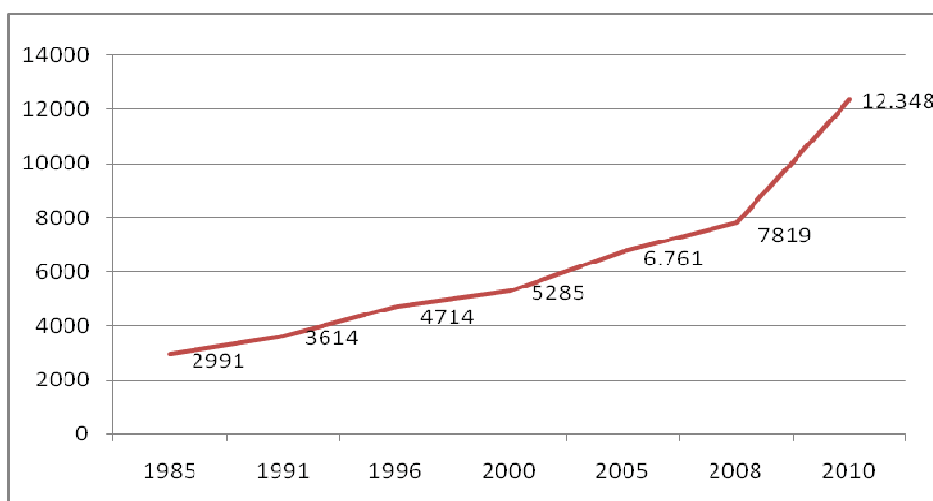
O contexto da economia nacional repercutiu na pouca geração de novos estabelecimentos no município entre a segunda metade da década de 1980 e o início da década de 1990. Isso ocorreu devido à queda do consumo gerado pela estagflação

acentuada da década de 1980, que apresentou períodos de inflação galopante e PIB negativo. Já na primeira metade da década de 1990 houve queda no número de estabelecimentos que vinha de um crescimento fraco nos últimos anos. Isso comprova que os eventos supracitados que abalaram a economia nacional na década (abertura comercial, planos de estabilização, políticas neoliberais) impactaram no fechamento de estabelecimentos no município.

O período de crescimento significativo do número de estabelecimentos foi entre 1996 e 2000, após a estabilização econômica do plano real, e mesmo com algumas quedas no total nos anos 2000, em todo o período analisado (1985 – 2010), a indústria municipal cresceu 109,69%.

Com relação ao movimento do emprego formal gerado pela indústria, em todo o período analisado esse apresentou crescimento ao longo dos anos, mesmo com a perda de estabelecimentos apresentada no período 1991 – 1996 e durante os anos 2000.

**Gráfico 4: Número de empregos formais industriais em Catanduva
1985 – 2010.**



Fonte: RAIS/MTE, 1985, 1991, 1996, 2000, 2005, 2008 e 2010.
Org. Eliane Carvalho dos Santos.

Durante os anos analisados na série o número de empregos formais da indústria vem crescendo ao longo dos anos, mas o que se destaca é o aumento intensivo desse número entre 2008 e 2010, onde foram gerados 4.529 empregos em apenas dois anos.

Nesse cenário, temos que analisar o movimento dos empregos formais da indústria dentro de cada ramo, pois cabe verificar qual representou crescimento do

emprego que compensou a perda daqueles devido ao fechamento de estabelecimentos, principalmente na década de 1990.

Ao longo da série, os empregos formais, além de não apresentarem queda, cresceram 312,84%, ou seja, muito mais que os estabelecimentos. Esse aumento dos empregos significa expansão de alguns ramos específicos, com maior especialização da indústria municipal.

Com relação ao comportamento desses ramos, os dados da RAIS demonstram que ao longo das últimas décadas alguns ramos perderam participação na produção local, ao passo que outros foram aumentando em número de estabelecimentos e empregos.

Tabela 3: Número de estabelecimentos segundo os ramos, Catanduva 1985 – 2010.

RAMOS	1985	1991	1996	2000	2005	2008	2010
Borracha, couro, peles e similares	11	23	10	10	12	13	17
Calçados	11	11	5	4	4	6	6
Alimentos	28	27	41	34	52	68	64
Química	10	13	23	30	36	37	40
Têxtil	14	37	29	39	45	46	46
Madeira e mobiliário	21	30	17	23	23	22	21
Material elétrico e comunicações	7	10	5	5	11	9	14
Material de transporte	3	3	7	9	9	9	10
Mecânica	8	12	14	21	26	22	34
Metalúrgica	22	13	10	49	49	49	51
Minerais não-metálicos	19	13	10	70	12	10	9
Papel e gráfica	11	17	17	25	26	23	26
Total	165	209	188	319	305	314	338

Fonte: RAIS/MTE, 1985, 1991, 1996, 2000, 2005, 2008 e 2010.
Org. Eliane Carvalho dos Santos.

**Tabela 4: Variação em % dos estabelecimentos segundo os ramos, Catanduva
1985 – 2010.**

RAMOS	Variação % 1985 - 1991	Variação % 1991 - 1996	Variação % 1996 - 2000	Variação % 2000 - 2005	Variação % 2005 - 2008	Variação % 2008 - 2010	Variação % Período: 1985 - 2010
Borracha, couro, peles e similares	109,09	-56,52	0	20	8,33	30,76	54,54
Calçados	0	-54,54	-20	0	50	0	-45,45
Alimentos	-3,57	51,85	-17,07	52,94	30,76	-5,88	128,57
Química	30	76,92	30,43	20	2,77	8,10	300
Têxtil	164,28	-21,62	34,48	15,38	2,22	0	228,57
Madeira e mobiliário	42,85	-43,33	35,29	0	4,34	4,54	0
Material elétrico e comunicações	42,85	-50	0	120	18,18	55,55	50
Material de transporte	0	133,33	28,57	0	0	11,11	233,33
Mecânica	50	16,66	50	23,8	-15,38	54,54	325
Metalúrgica	-40,9	-23,7	390	0	0	4,08	131,81
Minerais não-metálicos	-31,57	-23,07	600	-82,85	-16,66	-1	-52,63
Papel e gráfica	54,54	0	47,05	4	-11,53	13,04	136,36
Total	26,66	-10,04	69,68	-4,38	-2,95	7,64	104,84

Fonte: RAIS/MTE, 1985, 1991, 1996, 2000, 2005, 2008 e 2010.
Org. Eliane Carvalho dos Santos.

De acordo com a tabela 4, verificamos que os ramos que tiveram perda de estabelecimentos ao longo dos anos da série foram: o de calçados (-45,45%) e o de minerais não-metálicos (-52,63%), com exceção desses, todos os outros apresentaram crescimento geral.

Através desses dados podemos constatar que a queda de estabelecimentos foi mais acentuada entre 1991 – 1996, sendo que os ramos de borracha, couro, peles e similares, calçados, têxtil, madeira e mobiliário, material elétrico e comunicações, metalúrgica e minerais não-metálicos foram os que perderam estabelecimentos nesse período.

A conjuntura econômica nacional desse período foi marcada pela tentativa de estabilização da economia com a troca de moeda (Plano Real) e pelos efeitos da abertura econômica. Com isso, alguns ramos industriais sofreram com esses ajustes mais que outros e isso também ocorreu na indústria de Catanduva. Ramos como o de calçados, têxtil e material elétrico e de comunicações perderam estabelecimentos devido a esse contexto, pois como eram originários de iniciativas autônomas de empresários locais, não tiveram condições de competir com a entrada no mercado interno de concorrentes estrangeiros.

Já os ramos que apresentaram crescimento de estabelecimentos nesse período, como alimentos, química, material de transporte e mecânica, cresceram

acompanhando a demanda local e regional. Esses ramos apresentam uma evolução da indústria local, pois a produção química, material de transporte e mecânica representam um salto tecnológico na produção industrial, pois utilizam materiais mais nobres, atividades de P&D e mais tecnologia.

Foi o que constatamos na pesquisa de campo ao verificarmos que as empresas que pertencem a esses ramos são as que realizam atividades de P&D, algo que detalharemos mais adiante.

Diante desse quadro, vemos que a indústria metalúrgica e a de material de transporte cresceram significativamente, ou seja, apontando que a especialização da indústria municipal a partir de um complexo metal-mecânico vem se intensificando, algo que apreendemos nos dados secundários, mas também na pesquisa de campo.

Essa produção municipal é a que mais se destaca, que concentra micro, pequenas, médias e grandes empresas que atuam na produção de ventiladores de teto, bebedouros, entre outros produtos de utilidade doméstica. Esse ramo é tão significativo, que o município ganhou o reconhecimento do SEBRAE como “a capital nacional de ventiladores de teto”, pois concentra 90% da sua produção interna.

De acordo com Suzigan (2000), essas empresas estão constantemente inovando por meio da introdução de novos modelos e novos produtos, pois investem em P&D e mantém uma rede de empresas subcontratadas que fornecem insumos e fabricam parte do produto final.

Como grande parte do setor industrial do município, a origem dessas empresas também é local, que devido a diversos fatores se expandiram e geraram um *milieu* de conhecimento passado entre as pessoas envolvidas na produção que geraram outras indústrias associadas a esse produto principal.

A primeira empresa do ramo a se expandir foi a Loren Sid criada em 1970, de origem familiar. Após brigas dentro dessa família, os parentes decidiram se separar e criaram outras empresas do ramo que também cresceram. Os ex-funcionários das empresas maiores, utilizando-se de seu conhecimento tácito, também contribuíram com a geração de micro e pequenas empresas que fabricam parte da produção para as principais, numa rede de subcontratadas.

Estas iniciativas aproveitaram-se do conhecimento adquirido com a primeira experiência iniciada nos anos 1970. As respostas foram positivas, fazendo dessas empresas atualmente líderes de mercado, vendendo para todo o país e também para o exterior.

Posteriormente, quando abordarmos as informações adquiridas com o trabalho de campo voltaremos a detalhar sobre essas empresas que tem grande

representatividade na indústria local. Agora vamos abordar a dinâmica do emprego industrial do município.

Tabela 5: Número de empregos formais industriais segundo os ramos, Catanduva – 1985 – 2010.

RAMOS	1985	1991	1996	2000	2005	2008	2010
Borracha, couro, peles e similares	174	462	82	43	94	108	150
Calçados	59	46	83	39	63	86	100
Alimentos	1216	990	2099	1972	3.121	3519	6162
Química	146	221	246	494	485	591	632
Têxtil	115	282	287	322	418	407	365
Madeira e mobiliário	273	173	186	146	179	234	321
Material elétrico e comunicações	152	312	163	224	266	327	432
Material de transporte	16	34	109	145	147	169	183
Mecânica	254	409	623	1013	912	1041	2575
Metalúrgica	270	340	530	551	580	843	854
Minerais não-metálicos	86	65	16	70	118	109	22
Papel e gráfica	230	279	290	266	378	404	372
Total	2991	3614	4714	5285	6.761	7603	12.168

Fonte: RAIS/MTE, 1985, 1991, 1996, 2000, 2005, 2008 e 2010.

Org. Eliane Carvalho dos Santos.

Através dos dados da tabela acima, observamos que os ramos que mais empregam no município são o de alimentos, mecânica e metalúrgica. O ramo de alimentos se destaca, pois cresceu embasado no mercado consumidor local, sendo que as empresas que atuam no município são de origem local.

Atualmente, as indústrias alimentícias tem se expandido para outros mercados e, além de ser o ramo que mais gera empregos no município, ainda conta com empresas de médio e grande porte, algo que nem todos os ramos contam.

**Tabela 6: Variação em % dos empregos formais industriais segundo os ramos,
Catanduva – 1985 – 2010.**

RAMOS	Variação % 1985 – 1991	Variação % 1991 - 1996	Variação % 1996 - 2000	Variação % 2000 - 2005	Variação % 2005 - 2008	Variação % 2008 - 2010	Variação % Período: 1985 - 2010
Borracha, couro, peles e similares	165,51	-82,25	-47,56	118,6	14,89	38,88	-13,79
Calçados	-22,03	80,43	-53,01	61,53	36,5	16,27	69,49
Alimentos	-18,58	112,02	-6,05	58,26	12,75	75,1	406,74
Química	51,36	11,31	100,81	-1,82	21,85	6,93	232,87
Têxtil	145,21	1,77	12,19	29,81	-2,63	-10,31	217,39
Madeira e mobiliário	-36,63	7,51	-21,5	22,6	30,72	26,6	17,58
Material elétrico e comunicações	105,26	-47,75	37,42	18,75	22,93	32,11	184,21
Material de transporte	112,5	220,58	33,02	1,37	14,96	8,28	1043,75
Mecânica	61,02	7,51	-21,5	22,6	14,14	147,35	913,77
Metalúrgica	25,92	55,88	3,96	5,26	45,34	1,3	216,29
Minerais não-metálicos	-24,41	-75,38	337,5	68,57	-7,62	-79,81	-74,41
Papel e gráfica	21,3	3,94	-8,27	42,1	1,85	-3,37	61,73
Total	20,82	30,43	12,11	27,92	15,64	55,62	306,82

Fonte: RAIS/MTE, 1985, 1991, 1996, 2000, 2005, 2008 e 2010.
Org. Eliane Carvalho dos Santos.

Em Catanduva, durante o período analisado, os ramos que perderam postos de trabalho foram os de borracha, couro, peles e similares (-13,79%) e minerais não-metálicos (-74,41%). Por outro lado, o ramo que mais cresceu em número de trabalhadores foi o da produção de material de transporte, com crescimento superior a 1000%. Outros ramos que cresceram significativamente foram: o de alimentos (+406,74%) e mecânica (+913,77%).

Através dos dados da RAIS podemos analisar a dinâmica das empresas diante da variação do número de estabelecimentos frente à variação do número de funcionários. Durante os anos da série vemos que em vários momentos, mesmo apresentando crescimento relativo de estabelecimentos, ocorreu queda relativa no número de empregos no mesmo período. Os dados da tabela 4 e da tabela 6 apresentam tal movimento.

Entre 1985 e 1991 o ramo de madeira e mobiliário apresenta crescimento de 42,85% no número de estabelecimentos, ao passo que o número de empregos gerados por esse ramo no mesmo período apresenta queda de 36,63%. Esse movimento se repete entre 1996 e 2000.

Outros ramos também tiveram essa dinâmica, tais como mecânica, papel e gráfica, madeira e mobiliário e têxtil. Isso pode representar períodos de modernização,

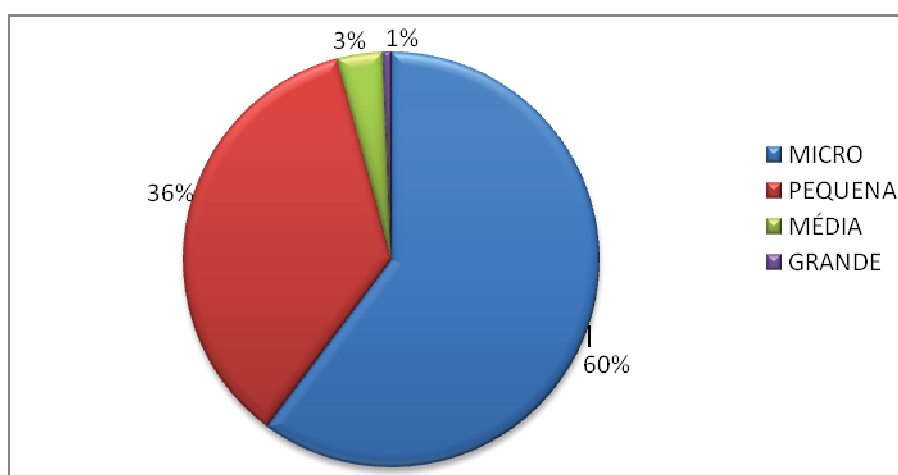
pois com o aumento dos estabelecimentos e queda dos empregos as empresas se expandiram com menos funcionários, ampliando o número de máquinas na produção.

Isso corrobora com as informações que obtivemos no trabalho de campo, pois muitas empresas alegaram demissão em vários departamentos devido ao aumento de tecnologia.

A intensidade desse processo está concentrada entre os anos de 1996 a 2010, período de reestruturação das empresas a partir de sua base material, com a ampliação de equipamentos poupadores de mão-de-obra.

Com relação à distribuição desses ramos quanto ao porte³² de seus estabelecimentos, verificamos que no município o setor industrial é composto predominantemente de estabelecimentos de micro e pequeno porte. Desse modo, são esses que geram a maioria dos empregos formais e abarcam todos os ramos que atuam no local.

Gráfico 5: Distribuição dos estabelecimentos industriais quanto ao porte – Catanduva, 2008



Fonte: RAIS/MTE, 2008
Org. Eliane Carvalho dos Santos.

Através do gráfico observamos que 96% dos estabelecimentos locais pertenciam à categoria de micro e pequenas empresas. Apenas os seguintes ramos têm empresas de médio porte: alimentos com cinco estabelecimentos, química com dois, mecânica com um, metalúrgica com dois e o ramo de papel e gráfica com um, totalizando onze (11) estabelecimentos desse porte no local. Já a RAIS aponta a

³² Estamos considerando o porte das empresas de acordo com o número de funcionários, a partir da metodologia do SEBRAE: micro (de 0 a 9); pequena (de 10 a 99); média (de 100 a 499) e grande (de 500 a 1000 ou mais).

presença de apenas dois estabelecimentos grande porte, que pertencentes ao ramo de alimentos.

Temos que ressaltar que o porte dos estabelecimentos distribuídos através dos dados da RAIS foi classificado de acordo com o número de funcionários que tinham contrato formal com a empresa até 31 de dezembro daquele ano. Nesse sentido, algumas empresas consideradas de micro, pequeno e médio portes de acordo com esse critério, podem pertencer na prática à outra categoria, pois muitas dessas oscilam no quadro de funcionários, para mais ou para menos, de acordo com a demanda da produção em certas épocas do ano.

Assim, nesses dados não são contabilizados o número de funcionários que as empresas industriais contratam do setor de serviços e até de outras indústrias terceirizadas, pois essa estratégia atual das terceirizações é uma realidade presente em quase todos os ramos e espaços industriais.

Nas entrevistas que fizemos nos estabelecimentos do município, o uso de terceiros na empresa foi um dos recursos mais apontados pelos gestores. Em alguns casos, como abordaremos mais adiante, durante certo período do ano, as empresas oscilam de quinhentos para mil funcionários na produção, sendo que desses, apenas os primeiros são contabilizados como funcionários pertencentes à empresa, e os demais são contratados através de terceirizadas ou mesmo por contrato parcial para trabalho temporário.

O trabalho com contrato flexível compõe uma das principais estratégias de reestruturação lançadas como alternativa às oscilações da economia em contexto de crise, juntamente com a desintegração de cadeias produtivas em redes de empresas menores. Nesse caso, vimos uma estratégia clara da reestruturação produtiva sendo empregada nas indústrias locais e repercutindo na contabilização dos empregos formais industriais.

Com o aumento das terceirizações, o quadro precário dos trabalhadores também é aumentado. Isso ocorre porque as empresas terceirizadas prestadoras de serviços pagam menos que as empresas contratantes, assim, o piso salarial dos trabalhadores é diminuído.

Aliado a isso, os dados da RAIS demonstram que nas empresas industriais do município o rendimento médio dos trabalhadores vem caindo ao longo dos anos, sendo que vários ramos apresentaram essa tendência.

Tabela 7: Rendimento médio dos trabalhadores, em salário mínimo, segundo os ramos – Catanduva - 1985 a 2008.

RAMOS	1985	1991	1996	2000	2005	2007	2008
Borracha, couro, peles e similares	1,01 a 2	3,01 a 4	2,01 a 3	2,01 a 3	1,01 a 2	1,51 a 2	1,51 a 2
Calçados	1,01 a 2	1,01 a 2	1,51 a 2	2,01 a 3	1,01 a 1,5	1,01 a 1,5	1,01 a 1,5
Alimentos	1,01 a 2	5,01 a 7	5,01 a 7	3,01 a 4	2,01 a 3	2,01 a 3	2,01 a 3
Química	1,01 a 2	2,01 a 3	2,01 a 3	2,01 a 3	2,01 a 3	1,51 a 2	2,01 a 3
Têxtil	1,01 a 2	1,01 a 2	2,01 a 3	2,01 a 3	1,51 a 2	1,01 a 1,5	1,01 a 1,5
Madeira e mobiliário	1,01 a 2	1,01 a 2	2,01 a 3	2,01 a 3	1,51 a 2	1,51 a 2	1,51 a 2
Material elétrico e comunicações	1,01 a 2	2,01 a 3	2,01 a 3	2,01 a 3	2,01 a 3	1,51 a 2	1,51 a 2
Material de transporte	1,01 a 2	2,01 a 3	5,01 a 7	2,01 a 3	1,51 a 2	1,51 a 2	2,01 a 3
Mecânica	1,01 a 2	2,01 a 3	2,01 a 3	2,01 a 3	2,01 a 3	1,51 a 2	1,51 a 2
Metalúrgica	1,01 a 2	2,01 a 3	2,01 a 3	2,01 a 3	2,01 a 3	1,51 a 2	1,51 a 2
Minerais não-metálicos	1,01 a 2	2,01 a 3	2,01 a 3	2,01 a 3	2,01 a 3	2,01 a 3	1,51 a 2
Papel e gráfica	2,01 a 3	2,01 a 3	3,01 a 4	2,01 a 3	2,01 a 3	2,01 a 3	2,01 a 3

Fonte: RAIS/MTE, 1985, 1991, 1996, 2000, 2005, 2007 e 2008.
Org. Eliane Carvalho dos Santos.

Em 1985, a indústria de papel e gráfica era a que pagava mais para a maioria dos seus trabalhadores (de 2,01 a 3 salários mínimos), sendo que os outros ramos pagavam para a maior parte de seus trabalhadores de 1,01 a 2 salários mínimos. Em 1991, alguns ramos apresentaram aumento nessa média, sendo que a produção de borracha, couro, peles e similares subiu para 3,01 a 4 salários, alimentos para 5,01 a 7, e os ramos da química, material elétrico e comunicações, material de transporte, mecânica, metalúrgica e minerais não-metálicos subiram para 2,01 a 3 salários mínimos.

Em 1996, alguns ramos mantêm a mesma faixa salarial, ao passo que calçados sobe para 1,51 a 2 salários, têxtil e madeira e mobiliário sobem para 2,01 a 3, material de transporte para 5,01 a 7 e papel e gráfica para 3,01 a 4. Já a única queda de rendimento ocorreu na produção de borracha, couro, peles e similares que passou a pagar para a maioria de seus trabalhadores de 2,01 a 3 salários.

Em 2000, a maioria dos ramos se manteve estável na faixa de salário principal. Apenas os ramos de calçados (subiu para 2,01 a 3), alimentos (caiu para 3,01 a 4), material de transporte (caiu para 2,01 a 3) e papel e gráfica (caiu para 2,01 a 3) apresentaram movimento.

Já em 2005, nenhum ramo aumentou a faixa salarial da maioria de seus trabalhadores, sendo que alguns diminuíram sua faixa como borracha, couro, peles e similares (para 1,01 a 2), calçados (para 1,01 a 1,5), alimentos (para 2,01 a 3), têxtil, madeira e mobiliário e material de transporte (para 1,51 a 2).

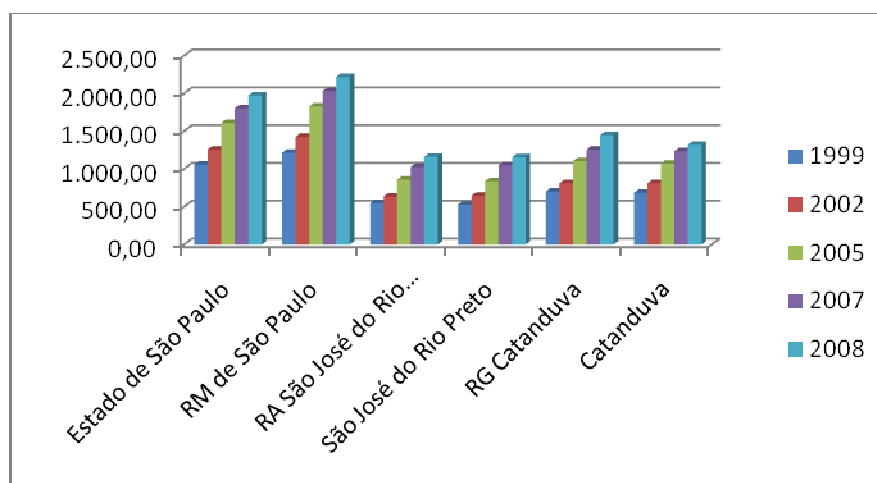
No ano de 2007, o único ramo que aumentou sua faixa salarial foi o de borracha, couro, peles e similares que passou para 1,51 a 2 salários, porém outros ramos diminuíram sua faixa: química para 1,51 a 2, têxtil para 1,01 a 1,5, material elétrico e de comunicações, mecânica e metalúrgica para 1,5 a 2.

Em 2008 apenas minerais não-metálicos apresentou queda do rendimento para 1,51 a 2 salários. O outro movimento foi o aumento dos ramos da química e material de transporte que subiram para 2,01 a 3. Os outros ramos mantiveram-se estáveis nesse ano.

De maneira geral, os ramos que mais diminuíram sua faixa salarial ao longo dos anos da série foram os de alimentos e material de transporte. Nos outros ramos, o rendimento dos trabalhadores não cresceu muito nesses 23 anos analisados, pois em grande maioria, a faixa subiu de 1,01 a 2 salários em 1985 para 1,51 a 2 em 2008.

Quando comparamos o rendimento médio dos vínculos empregatícios da indústria em diferentes escalas, fica claro que comparado a média salarial do Estado de São Paulo (R\$ 1.975,31) e da Região Metropolitana de São Paulo (R\$ 2.220,58), de maneira geral, no município de Catanduva paga-se menos pela mão-de-obra industrial (R\$ 1.319,57), mas na escala da Região Administrativa da qual o município faz parte, observamos que a média salarial deste comparado à escala regional é mais elevada.

Gráfico 6: Rendimento médio dos vínculos empregatícios na indústria (em reais correntes) – Diferentes escalas – 1999 – 2008.



Fonte: Fundação Seade, 2010.

Org. Eliane Carvalho dos Santos.

*RM de São Paulo: Região Metropolitana de São Paulo.

Com o gráfico 6, observamos que a média do rendimento dos trabalhadores da indústria aumentou na última década em todas as localidades destacadas. Na RM de São Paulo destaca-se a maior média salarial da mão-de-obra industrial conquistada devido a sua longa tradição e importância industrial. Em seguida, temos a média do Estado de São Paulo, um pouco menor que da RM, depois a RG de Catanduva com uma média em 2008 de R\$ 1.447,02, seguida pelo município de Catanduva, RA de São José do Rio Preto (R\$ 1.162,04) e, por último, o município de São José do Rio Preto (R\$ 1.155,61).

Com esses dados comparativos, vemos que na região de Catanduva, em média, o setor industrial oferece melhores rendimentos para os trabalhadores, que está acima da média da RA e da capital regional. No município de Catanduva, isso se repete, sendo que nesse, o rendimento dos trabalhadores industriais é maior que da RA e da capital regional, mesmo contando com menos estabelecimentos do que essa.

Esse quadro significa que a mão-de-obra industrial local é mais valorizada devido ao conhecimento adquirido pelos trabalhadores para exercer funções em ramos-chave do município, como é o caso da indústria de papel e gráfica e da produção de ventiladores de teto.

Isso foi colocado durante as entrevistas que realizamos, pois em muitas empresas foi alegado que os salários dos trabalhadores estão relacionados com o conhecimento adquirido por eles, seja pelo nível de escolaridade ou pelo nível de experiência.

Segundo informações colhidas na nossa ida a campo, algumas empresas investem na qualificação de sua mão-de-obra e preza pela sua manutenção na empresa, diante da concorrência com as outras que atuam no mesmo ramo no município, e isso se reflete em maior remuneração para seus empregados.

Um exemplo é a empresa Ventidelta que produz ventiladores de teto, essa empresa mantém convênio com a Fundação Padre Albino, que tem uma Universidade em Catanduva. Segundo eles, estagiários são contratados por esse convênio e cursos de aprimoramento são realizados a partir dessa parceria entre empresa e universidade.

A empresa São Domingos Indústria Gráfica também mantém parcerias com o Senai e Abigraf a fim de estar em contínuo processo de treinamento e qualificação de sua mão-de-obra.

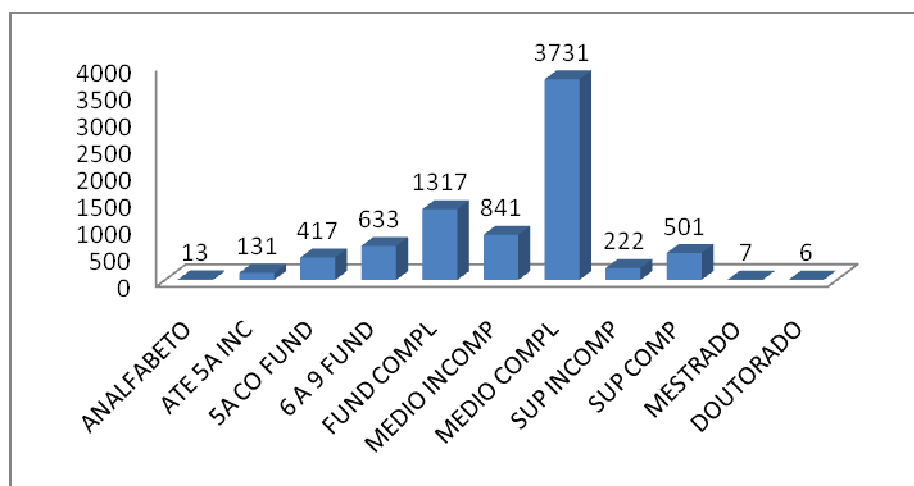
Esses são elementos que as empresas, principalmente as de médio e grande portes, utilizam para manterem-se competitivas no mercado. Porém, essas iniciativas são mínimas diante do universo de todos os estabelecimentos locais, algo que deveria ser ampliado para proporcionar melhorias da qualidade da mão-de-obra em todo o

conjunto da indústria municipal, pois como já destacamos, as parcerias entre instituições de ensino e pesquisa e empresas é uma estratégia que gera bons resultados a partir do intercâmbio de conhecimento que é gerado no local, sendo essa uma das principais estratégias da flexibilidade ofensiva.

Mas devemos deixar claro que não estamos afirmando que em Catanduva pratica-se esse modelo de flexibilidade; primeiro porque isso é um direcionamento de âmbito nacional e, como vimos, as iniciativas de reestruturação no Brasil estão muito mais atreladas ao modelo de flexibilidade defensiva; outra questão é a baixa abrangência dessas parcerias diante das empresas que entrevistamos, além de ser apenas um elemento em um conjunto de outras iniciativas que iremos detalhar mais adiante.

Por outro lado, com o aumento dos investimentos das empresas na qualificação dos trabalhadores, elas passam a exigir um maior grau de escolaridade desses, pois diante do novo paradigma produtivo, o trabalhador com mais anos de estudos é mais valorizado, pressupondo-se de que ele estará mais apto a ser flexível, aprender mais tarefas diferentes e tomar mais decisões autônomas para o bem da empresa.

Gráfico 7: Grau de instrução dos trabalhadores da indústria – Catanduva – 2008.

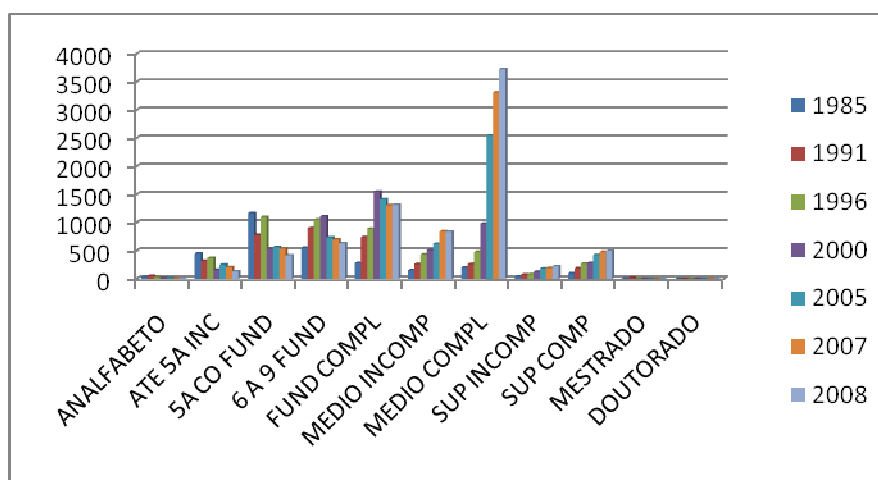


Fonte: RAIS/MTE, 2008
Org. Eliane Carvalho dos Santos.

Os dados da RAIS demonstram que a maioria dos trabalhadores da indústria municipal tem ensino médio completo (47,71%), seguido por ensino fundamental completo (16,84%), ensino médio incompleto (10,75%), 6ª a 9ª série do ensino fundamental (8,09%), superior completo (6,47%), 5º ano do ensino fundamental (5,33%), superior incompleto (2,83%), até 5 anos (1,67%), analfabeto (0,16%), mestrado (0,08%) e doutorado (0,07%).

Ao longo dos anos (entre 1985 e 1998), os dados da RAIS demonstram que o grau de escolaridade dos empregados na indústria vem crescendo com a diminuição do número de analfabetos e com pouca escolaridade, aumento dos trabalhadores com ensino médio completo e aumento desses que fizeram pós-graduação.

Gráfico 8: Grau de instrução dos trabalhadores da indústria – Catanduva – 1985 – 2008.



Fonte: RAIS/MTE, 1985, 1991, 1996, 2000, 2005, 2007 e 2008.
Org. Eliane Carvalho dos Santos.

Através do gráfico, visualizamos o movimento de aumento da escolarização dos trabalhadores industriais do município. Desse modo, fica visível que até a categoria do ensino fundamental completo a tendência é de queda e, a partir da categoria de ensino médio incompleto, a tendência é de aumento, sendo esse mais acentuado no ensino médio completo, principalmente a partir de 2005.

Ao visualizarmos cada categoria de instrução ao longo da série histórica, ficam mais claras as tendências apontadas: de 1985 a 2008 o número de analfabetos trabalhando na indústria municipal caiu 64,86%, acompanhado daqueles com até 5 anos iniciais (-70,95%) e do 5º ano com ensino fundamental (-64,23%). Até esses três níveis são registradas quedas.

A partir da categoria de 6 a 9 anos do ensino fundamental, ocorreu crescimento, porém esse grau de escolaridade cresceu menos que os outros (14,67%), sendo que os trabalhadores com o ensino fundamental completo (372,04%), médio incompleto (442,58%), médio completo (1774,87%), superior incompleto (393,36%) e superior completo (401%) foram os que mais cresceram, com destaque para o ensino médio completo.

Já a categoria de pós-graduados cresceu apenas no nível de doutorado (600%) e o mestrado se manteve igual, se compararmos os dados de 1985 com os de 1998, mas ao longo do período essa categoria oscilou.

Assim, podemos atribuir esse movimento a alguns fatores que vem modificando a sociedade brasileira e sua estrutura produtiva. Primeiramente, temos que considerar que no país inteiro, de maneira geral, nos últimos anos ocorreu e vem ocorrendo um aumento da escolaridade da população com conseqüente diminuição de analfabetos. No Estado de São Paulo esse movimento vem ocorrendo com muita intensidade, acompanhado de suas críticas também.

Essas críticas estão relacionadas à qualidade do ensino oferecido pelo Estado, que de acordo com pais, alunos, professores e funcionários são insatisfatórios os seus resultados práticos.

Nos setores econômicos, a demanda pelo aumento da escolaridade dos trabalhadores é uma das conseqüências da reestruturação produtiva. Para o uso de tecnologias mais modernas em máquinas e equipamentos, tanto na produção quanto na gestão das empresas, e das inovações organizacionais, é necessário que o trabalhador esteja mais preparado para se adaptar a essas mudanças, e as políticas educacionais devem acompanhar seu curso.

Desse modo, o aumento geral do nível educacional dos trabalhadores industriais acompanha a tendência da melhora da escolaridade brasileira, que se torna fundamental para a competitividade dos setores econômicos nacionais diante da reestruturação capitalista mundial.

A análise dos dados demonstrou que ao passo que a indústria municipal acompanha tendências advindas das influências de ações de outras escalas, como a nacional e a global, o setor também mantém suas particularidades e que, mesmo estando inserido no processo de reestruturação produtiva, essa inserção não se dá de forma homogênea, mas reflete trajetórias diversificadas de acordo com cada ramo e empresa que atua no local.

Assim, no tópico a seguir traremos elementos para discutir essas particularidades da indústria municipal e como essa se insere na reestruturação produtiva, a partir da análise dos dados e informações colhidas no trabalho de campo realizado no município.

6.1 Reestruturação produtiva nas indústrias de Catanduva

Diante das transformações que estão impactando o setor industrial e suas relações com a economia e os territórios, entendemos que o processo de reestruturação produtiva deve ser analisado a partir das influências advindas de todas as escalas geográficas, mas que o estudo do local e da sua configuração sócio-espacial torna-se fundamental para se entender os impactos dos eventos na escala das relações das empresas e dos indivíduos.

Com isso, além de entendermos a constituição histórico-geográfica do município de Catanduva e como a disseminação do modelo de sociedade industrial foi projetada nesse lugar, temos que compreender o movimento das empresas e o comportamento dos agentes influentes do local, que reproduzem, ou não, as tendências hegemônicas que norteiam a organização do setor industrial.

Nesse sentido, nosso trabalho de campo compreendeu um processo de diálogo entre trabalhadores e gestores dos estabelecimentos locais, ancorado pela teoria que norteou a elaboração do questionário fechado que aplicamos junto a eles, combinando informações que puderam nos orientar em algumas conclusões que serão apresentadas ao longo do texto.

Ao entrarmos em contato com a realidade do setor industrial local, entendemos que essa é composta por vários elementos, e que quanto mais investigamos, o quadro fica mais complexo. Por isso, concordamos com a afirmação de Soja quando argumenta que “a reestruturação não é um processo mecânico ou automático” (1993, p. 194), mas gradual e complexo. Lencioni (1994) completa essas idéias ao entender a reestruturação como um movimento, alegando que

As estruturas não são fixas e nem estáveis. Elas têm um equilíbrio provisório e quando esse equilíbrio é abalado pode ocorrer uma desestruturação – reestruturação, que se gesta no seio da própria estrutura, pois esta tem uma dinâmica que não só a constitui, mas que, também, busca romper os equilíbrios provisórios. Portanto, estruturação – desestruturação – reestruturação se constituem num único movimento. (p. 7 – 8).

Nesse sentido, o movimento da sociedade e das estruturas dominantes apresenta continuidades e mudanças que se sobrepõem diante da conjuntura em que se insere, configurando elementos novos, ao passo que os antigos ainda permanecem, em relações que estão cada vez mais aceleradas pelas tecnologias atuais de comunicação.

Continuando nessa direção, observamos que o espaço moldado pelas relações humanas está em constante reestruturação, se olharmos pelo movimento apontado por Lencioni. Assim, nos períodos de aparente estabilidade algo começa a ser gestado para crescer e desestabilizar o que fora considerado estável, expondo os conflitos inerentes à luta pelo poder e hegemonia.

Nas relações econômicas, esses conflitos tornam-se evidentes principalmente nos períodos de crise. Na crise do fordismo, as relações que eram estabelecidas entre produção e gestão foram modificadas e levaram a configuração de um quadro de reestruturação, a qual denominou de reestruturação produtiva.

Na análise da reestruturação produtiva, devemos levar em conta que as transformações não se inserem de maneira absoluta, mas são penetradas em uma estrutura já existente, que é reformulada a partir desses impactos, configurando em uma combinação que agrega fatores característicos da produção fordista com novos fatores associados ao surgimento da produção flexível.

Porém, cabe lembrar que a reestruturação produtiva é composta por elementos que transpõem as relações no chão de fábrica e abarca as esferas do domínio financeiro, regulatório, estatal e de todos os setores econômicos. Assim, buscamos com a realização de visitas às empresas industriais e com a aplicação de questionários, entender a intensidade do processo de reestruturação produtiva em Catanduva e como se configura esse processo.

Primeiramente, temos que considerar que a solução de problemas relacionados à crise econômica e ao aumento da concorrência mundial apresenta estratégias diferenciadas de acordo com vários fatores, dentre eles, pelo tamanho do estabelecimento, do ramo que faz parte, da rede que integra ou não, dos incentivos locais, entre outros.

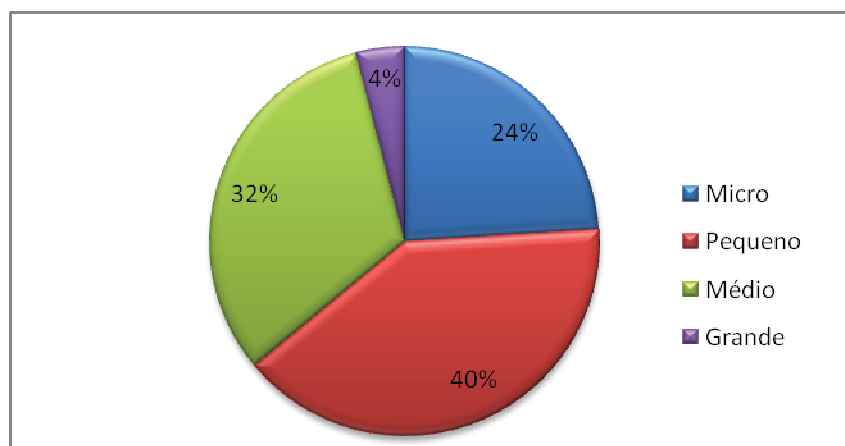
Além disso, consideramos fundamental entender o contexto maior da reestruturação diante dos direcionamentos políticos e macroeconômicos do país, pois eles impactam nas decisões tomadas pelos gestores dos estabelecimentos que analisamos.

Por isso, os aspectos das empresas que serão analisadas devem ser considerados para entender a incorporação de elementos constituintes da reestruturação produtiva nesse local.

Desse modo, buscamos abarcar uma amostra significativa de empresas para a coleta de dados no campo (entrevistamos um total de 26 estabelecimentos), e trabalhamos essas informações para compreender o comportamento dessas empresas diante do novo paradigma industrial.

Quanto ao porte dos estabelecimentos pesquisados, seguimos as informações da RAIS (2008) que nos mostrou a grande presença de micro e pequenas empresas no município, ao passo que as médias e grandes se apresentam em número muito inferior (gráfico 5). Nesse sentido, elaboramos um gráfico com o porte das empresas que pesquisamos.

Gráfico 9: Catanduva: porte das empresas pesquisadas – 2010



Fonte: Pesquisa de campo, 2010.
Org. Eliane Carvalho dos Santos.

Selecionamos as empresas pesquisadas de acordo com alguns critérios: primeiramente tentamos abarcar estabelecimentos de todos os portes e ramos possíveis. Em alguns tivemos entraves em obter informações, o que ocorre em todas as pesquisas de campo, mas nos que nos receberam todos foram muito solícitos em nos ajudar e colaboraram da melhor forma possível com a pesquisa.

Outro enfoque da pesquisa de campo esteve em entrevistar as empresas que compõem a cadeia de produção de ventiladores de teto. Como dissemos, antes de ir a campo já sabíamos da existência dessa cadeia, por isso no campo nos voltamos para entender seu funcionamento a partir das entrevistas em estabelecimentos de todos os portes que a compõe.

Mas, ao analisarmos as informações do campo detalharemos esse processo de escolha a partir do objetivo de analisar a reestruturação produtiva.

Dentre as empresas que pesquisamos, perguntamos os motivos que levaram a instalação do estabelecimento no município, levantando algumas hipóteses sobre os principais fatores, já consagrados pela literatura, como principais elementos de formação industrial.

Tabela 8: Catanduva: motivos da instalação do estabelecimento pesquisado*, segundo o porte – 2010.

Motivos determinantes da instalação	Micro	Pequeno	Médio	Grande	Total	%
Familiar	5	9	7	1	22	36,06
Mão-de-obra	1	2	1		4	6,55
Matérias-primas	1	4	3		8	13,11
Mercado consumidor	3	6	1		10	16,39
Transportes	3		3		6	9,83
Infra-estrutura			1		1	1,63
Custos da planta			1		1	1,63
Doação de terreno	2	1	3		6	9,83
Incentivos estadual e federal						
Incentivos municipais		1	2		3	4,91

Fonte: Pesquisa de campo, 2010.

Org. Eliane Carvalho dos Santos.

* Respostas múltiplas.

De acordo com as respostas mais recorrentes, observamos que os motivos que levaram os empresários a instalarem um estabelecimento industrial no município estão relacionados a fatores endógenos, como pertencer ao município. Desse modo, vemos que na maioria das empresas (36,06%) informaram que a presença da família no município foi fundamental para que esse fosse o lugar de instalação da planta. Em seguida, outro fator que se destacou foi a presença de mercado consumidor (16,39%), seguido de matérias-primas (13,11%) e transportes e doação de terreno (9,83%). Já fatores como a mão-de-obra (6,55%), incentivos municipais (4,91%) e infra-estrutura e custos da planta (1,63%) foram mais irrelevantes no caso analisado.

Quando observamos a importância de cada fator de acordo com o porte da empresa pesquisada, podemos chegar a algumas conclusões. Primeiramente, para quase a totalidade dessas empresas, a presença da família foi fundamental para a escolha do município, sendo compatível com a idéia de uma industrialização endógena.

A questão familiar e a origem endógena da indústria local já foram apontadas como a principal característica da formação industrial do município, algo que ainda se mantém forte na atualidade. Como dissemos, a formação industrial desse município esteve assentada no capital local, e as informações acima citadas corroboram com essa idéia. Assim, temos na configuração desse setor a atuação de empresários locais, que montaram suas empresas no município em que habitam, sem muita

relação com uma industrialização forjada a partir de interesses de agentes externos ao local.

Isso deixa claro que a história de formação do município e influenciou nesse tipo de industrialização, ao passo que as políticas públicas de desconcentração industrial, relatadas anteriormente, não influenciaram na configuração da indústria em Catanduva.

O segundo fator que se destacou foi a presença de mercado consumidor, que foi determinante, principalmente, para as empresas de micro e pequeno portes. Nas entrevistas, captamos que isso se deve ao fato de que o mercado consumidor dessas empresas é composto por outros estabelecimentos maiores, principalmente dos ramos de mecânica e metalúrgica e editorial e gráfica. Os consumidores dessas empresas menores são aqueles que terceirizam sua produção, direcionando parte dessa para esses estabelecimentos formados, em muitos casos, por ex-funcionários que aprenderam o ofício nas empresas maiores.

Esse tipo de consumo não é o consumo final, voltado para o consumidor individual, mas está atrelado a uma quase integração vertical de alguns ramos da produção local, quando essas empresas estabelecem parcerias contratuais para dividir as etapas da produção que são absorvidas pelas líderes da cadeia para ser direcionada ao consumidor final.

No ramo de editorial e gráfica entrevistamos a empresa Sidgraph, de pequeno porte, que mantém sua produção estritamente ligada à outra empresa gráfica maior do município. Entrevistamos outras empresas que mantém esse papel como a EPI, indústria têxtil de pequeno porte, que se instalou para fabricar roupas específicas para os trabalhadores das usinas de álcool e açúcar do município; além dessa, ainda visitamos a NORT, uma empresa de pequeno porte que atua no ramo da metalúrgica, produzindo pás para ventiladores de teto exclusivamente para a empresa TRON, uma das grandes no ramo que se localiza no município.

Nesse último exemplo fica clara a relação de dependência entre algumas empresas locais, pois segundo os funcionários da NORT essa foi instalada por ex-funcionários da TRON, especificamente para exercer essa função, tendo até seu nome sendo formado pelas letras da outra ao contrário.

Desse modo, observamos que a indústria local é composta por redes de empresas que atuam como parceiras ou mesmo como complementares a outras empresas locais. Isso significa que há um ganho de escala de produção com essas relações e isso fomenta a geração de estabelecimentos cada vez mais especializados, alimentando uma cadeia produtiva que se destaca como é no caso do complexo metal-mecânico com a produção de ventiladores de teto.

Em seguida, vemos que o fator matérias-primas é apontado como importante, principalmente, para empresas de pequeno e médio porte entrevistadas. Em alguns casos, esses fatores estão relacionados a outro momento histórico e, atualmente, não são tão importantes para sua manutenção no município. Nesse caso, temos o exemplo de empresas do ramo alimentício como a Cocam e a Matinal, ambas de médio porte. Para a primeira, a presença das matérias-primas influenciou na sua instalação devido às plantações de café que existiam no município e na região, sendo que essa é a matéria-principal dessa empresa que produz café descafeinado. Mas, atualmente, no município e na região não existem mais lavouras dessa cultura, que foi substituída pela cana-de-açúcar, sendo que essa empresa compra esse insumo de outros municípios distantes localizados no Espírito Santo.

Já para a empresa Matinal, a matéria-prima que influenciou na sua instalação foi a presença do curso d'água, pois essa localiza-se nas margens de um córrego que fica no centro da cidade. Essa empresa produz alimentos relacionados com o beneficiamento de leite e, para isso, a água em abundância é fundamental. Mas, com o aumento do processo de urbanização e com a falta de tratamento dos dejetos da própria fábrica, o córrego encontra-se muito poluído, não sendo mais utilizada sua água para a produção desse estabelecimento, que compra esse insumo oriundo de outro local.

Nesses casos, a matéria-prima do local foi importante para a instalação da planta, mas atualmente essas empresas mantêm-se no município devido às suas instalações, mão-de-obra e pelo fato de pertencerem a empresários do município.

A questão dos transportes e a doação de terreno pelo poder público municipal aparecem como fatores que influenciaram na instalação da planta principalmente para as empresas de micro e médio porte. Nesses casos, os transportes aparecem como importantes devido à localização do município, que se encontra próximo ao maior mercado consumidor regional, o município de São José do Rio Preto, além de ter rodovias em bom estado de conservação e duplicadas, como no caso da SP – 310 (Rodovia Washington Luís), que facilitam a circulação de pessoas e mercadorias e mantém as empresas do município em constante relação com mercados consumidores e fornecedores.

Um exemplo dessa constatação colhemos em depoimento na empresa São Domingos Indústria Gráfica, de médio porte. Apesar de ter sido instalada anteriormente a construção da rodovia (1952), essa empresa cresceu, e atualmente compra matérias-primas fora do município e região, e vende mercadorias para todo o país e alguns países estrangeiros. Nesse caso, a presença dessas vias de transporte, como a SP – 310, que possibilita acessibilidade rápida para o município de São Paulo,

entre outros, ajuda a manter a empresa no município, pois essa recebe constantes propostas para sua instalação em outros municípios que oferecem isenção de impostos, entre outros benefícios. Assim, a acessibilidade a um sistema de transporte terrestre de qualidade, que integra o município a capital do Estado, principal centro gestor do país, ajuda a manter empresas no município, pois muitas dessas não obtêm matérias-primas no local e nem tem nesse seu mercado consumidor.

Com relação à doação de terrenos, em algumas empresas funcionários alegaram que essa não é uma política recorrente do poder público local, pois muitas empresas entrevistadas, mesmo localizadas em distritos industriais, não tiveram esse benefício. Nesse sentido, teríamos que ir mais além nessa questão para entender quais critérios levaram algumas empresas a receberem tal benefício, ao passo que muitas não receberam. Outro incentivo municipal colocado foi a isenção de IPTU para algumas plantas de médio porte.

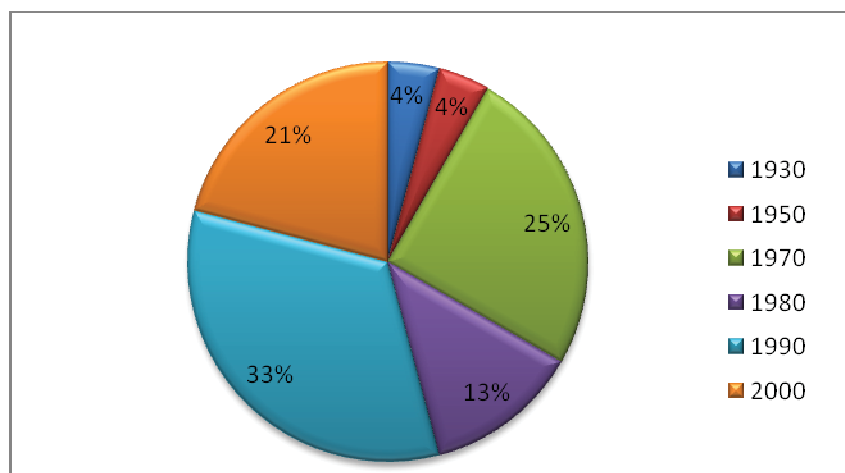
Nos estabelecimentos em que foi colocada a questão da mão-de-obra como importante fator para a escolha da localização, apreendemos, através das entrevistas, que essa importância está relacionada à qualificação desse pessoal e não propriamente relacionada a sua oferta em abundância. Assim, nessas empresas, o conhecimento dos funcionários que fora adquirido com a experiência em trabalhos anteriores, principalmente em empresas do ramo, propiciou a instalação de estabelecimentos a partir do aproveitamento desse potencial produzido pelas próprias indústrias do município.

Desse modo, vimos que alguns fatores apontados como importantes para a instalação de estabelecimentos nesse município estão relacionados à própria dinâmica industrial previamente existente, principalmente no que diz respeito ao mercado consumidor e a mão-de-obra especializada.

Também entendemos que algumas dinâmicas relacionadas à instalação de plantas estabelecem relação com a reestruturação dos estabelecimentos locais, qual seja, a de expansão da produção a partir do aumento de estabelecimentos obedecendo uma lógica de quase integração vertical, ou seja, pós-fordista.

Já quando analisamos a década de instalação dos estabelecimentos pesquisados, observamos que a maioria desses iniciou suas atividades a partir dos anos 1970 até os anos 2000.

Gráfico 10: Catanduva: década de instalação dos estabelecimentos pesquisados – 2010.

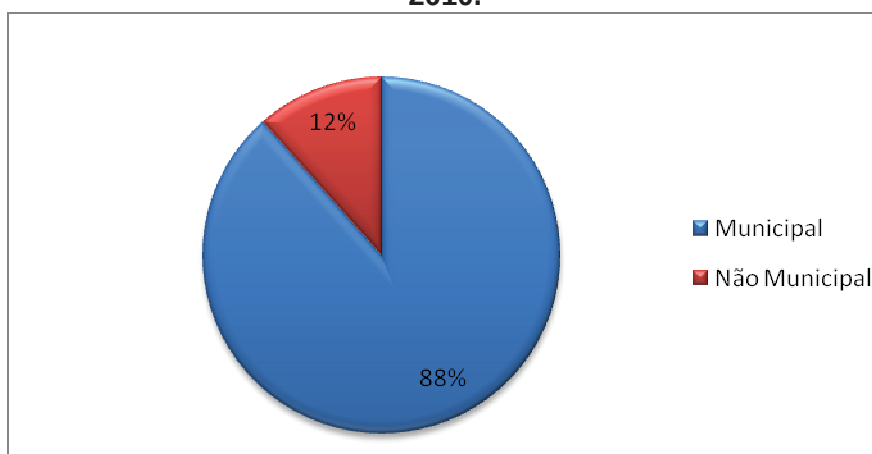


Fonte: Pesquisa de campo, 2010.
Org. Eliane Carvalho dos Santos.

De acordo com o gráfico, observamos que 8% das empresas entrevistadas (duas empresas) foram instaladas anteriormente à década de 1970. Essas empresas pertencem ao ramo editorial e gráfico e ambas são de origem e capital local. Com relação às demais empresas, a maioria foi instalada na década de 1990.

Todas essas informações corroboram com o fato da grande maioria das empresas entrevistadas serem de origem local, ou seja, foram formadas por iniciativas de empresários municipais. Mas, ao longo dos anos, algumas empresas modificaram sua composição de capital e se abriram para a administração de grandes grupos.

Gráfico 11: Catanduva: origem dos estabelecimentos industriais entrevistados – 2010.



Fonte: Pesquisa de campo, 2010.
Org. Eliane Carvalho dos Santos.

Desses estabelecimentos que entrevistamos, ocorreram modificações na composição original do capital e, atualmente, alguns estabelecimentos já são compostos por sociedades anônimas.

Tabela 9: Catanduva: composição original e atual do capital das empresas entrevistadas – 2010.

Capital de origem	Micro	Pequena	Média	Grande	Total	%
Familiar	4	4	4		12	46,15
Sociedade	1	1	3	1	6	23,07
Grupo			1		1	3,84
Individual	1	5			6	23,07
S/A capital fechado						
Não respondeu	1				1	3,84
Total	7	10	8	1	26	100
Capital atual	Micro	Pequena	Média	Grande	Total	%
Familiar	4	6	2		12	46,15
Sociedade	1	1			2	7,69
Grupo			3	1	4	15,38
Individual	1	3	1		5	19,23
S/A capital fechado						
Não respondeu	1				1	3,84
Total	7	10	8	1	26	100

Fonte: Pesquisa de campo, 2010.
Org. Eliane Carvalho dos Santos.

Na tabela 9 podemos apreender as modificações apontadas. Da fundação de algumas empresas até os dias atuais, houve mudanças na composição de seu capital. Nesse caso, ocorreu um crescimento de empresas pertencentes a grupos econômicos e a S/A com capital fechado, ao passo que diminuiram as empresas de capital individual e sociedade.

Constatamos que houve diminuição do capital familiar e sociedade nas médias empresas, e aumento nessa categoria de grupos econômicos e S/A. Entre as micro empresas não houve modificações; nas pequenas ocorreu aumento do capital familiar em decorrência da diminuição do individual e na grande empresa entrevistada essa passou de sociedade a grupo econômico.

Essas informações complementam nossa análise acerca dos aspectos da indústria local e nos trazem elementos para entender as mutações que envolvem suas relações. Por isso, nesse movimento de reestruturação produtiva, os aspectos jurídicos das empresas são importantes, pois demonstra que o crescimento da categoria de grupos econômicos e S/As aumentam nesses estabelecimentos a gestão competitiva e sem vícios, diferente do que ocorre em muitas empresas familiares.

Assim, a busca pelo lucro torna-se o único fim e, nesse sentido, a modernização dessas empresas para fazer frente diante da concorrência fica mais evidente.

6.2 Transformações na produção e gestão das empresas industriais em Catanduva

Com o objetivo de aumentar a competitividade, as empresas passaram a adotar estratégias de eficiência produtiva no âmbito da produção e da gestão, lançadas em diferentes países e contextos, que pudessem diminuir custos e otimizar seus equipamentos e mão-de-obra.

Desse modo, as mudanças abarcam a nova base técnica da indústria, baseada em máquinas e equipamentos mais eficientes e flexíveis, mas essa permite novas organizações na produção e na gestão do trabalho, levando ao surgimento de relações que colocam o trabalhador o maior tempo possível a serviço da empresa e de seus resultados.

Como vimos, no Brasil a implantação de várias estratégias organizacionais resultou em eficiência para as empresas, ao passo que também gerou conflitos entre trabalhadores e empresários. Também abordamos que essas implementações foram sendo adotadas sem muita concepção de conjunto, o que levou a outros problemas e, entre esses, o desemprego estrutural.

Nas indústrias de Catanduva, a abertura comercial e o atual período de intensificação das relações econômicas dessas empresas com outros mercados, impulsionaram o processo de reestruturação produtiva e, em diferentes estabelecimentos, essa reestruturação ocorre juntamente com a colaboração dos trabalhadores, sendo que em outros estabelecimentos, essa se dá de forma menos cooperativa e amistosa.

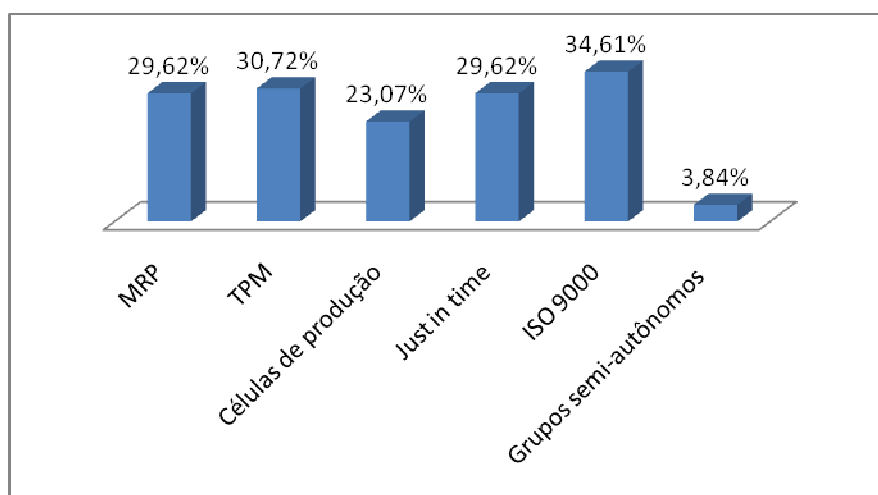
Quando perguntamos nas empresas se foram encontradas dificuldades e/ou resistência dos trabalhadores para a modernização dos equipamentos ou para as mudanças de organização do trabalho, algumas respostas colocaram que os trabalhadores haviam ajudado no processo e que os fornecedores das máquinas e equipamentos modernos deram todo o suporte e treinamento para que os operadores se sentissem seguros diante dessas mudanças. Em outra empresa, foi alegado que os trabalhadores foram receptivos às mudanças e colaboraram na sua aplicação.

Em outros casos, foram admitidos alguns conflitos inerentes às mudanças de paradigma, onde foi colocado que os trabalhadores se sentiram inseguros e com dificuldades de adaptação, além do problema de treinamento, pois esse ocorre fora do horário de expediente na fábrica, ou seja, retira tempo livre do trabalhador.

Diante desses exemplos, ficou claro que a reestruturação dos estabelecimentos provoca tensões que podem ou não ser encaradas como tal, mas que diante da necessidade do trabalhador em manter seu emprego, as mudanças são aceitas.

Nas empresas pesquisadas, o método de organização da produção mais utilizado (certificação ISO 9000), está calcado no controle de qualidade a partir de normas internacionais que garantem padrões de qualidade para os produtos. Nessas empresas isso é necessário devido à expansão de seus mercados no âmbito nacional e internacional.

Gráfico 12: Catanduva: métodos de organização da produção utilizados pelas empresas pesquisadas – 2010.



Fonte: Pesquisa de campo, 2010.
Org. Eliane Carvalho dos Santos.

Dentre as empresas que utilizam novos métodos de organização da produção, além do certificado ISO 9000, que aparece em 34,61% dos casos, temos o TPM (Manutenção Produtiva Total) em 30,72% dos casos, o MRP (Planejamento das Necessidades Materiais) que aparece em 29,62%, seguido do *Just in time* em 29,62%, das células de produção com 23,07% e dos grupos semi-autônomos com 3,84%.

Esses métodos organizacionais são reconhecidos pelas empresas como elementos necessários de eficiência do uso do trabalho na produção. Quando perguntamos como elas tiveram acesso a essas informações e como tomaram a decisão de adotá-los, alguns gestores responderam que isso ocorreu a partir do contato com pessoas que foram dar cursos ou realizar auditorias externas. Já em outras empresas essas informações chegaram a partir do contato com outros estabelecimentos do município que já estavam implementando esses métodos.

Com essas respostas temos um quadro onde a reestruturação do estabelecimento está ligada às informações passadas por profissionais da área de gestão industrial, que estão preocupados em passar as diretrizes do novo paradigma principalmente para as médias e grandes empresas, que repassam essa informação para as pequenas e micro empresas, já que em alguns ramos a conexão entre as empresas é intensa devido à relação de parceria entre elas.

Desse modo, constatamos que o modelo japonês está sendo implantado nas empresas industriais do município e complementa, ainda, outras modificações relacionadas ao controle da qualidade de seus produtos.

Tabela 10: Catanduva: procedimentos de controle de qualidade utilizados nas empresas pesquisadas segundo o porte – 2010.

Método utilizado	Micro	Pequena	Média	Grande	Total	%
CEP		2	5		7	17,07
Controle de qualidade total	3	5	6		14	34,14
Auditorias de qualidade	2	3	7	1	13	31,7
Gestão ambiental		1	6		7	17,07
Total					41	100

Fonte: Pesquisa de campo, 2010.
Org. Eliane Carvalho dos Santos.

De acordo com a pesquisa de campo, observamos que dentre os procedimentos de controle de qualidade utilizado pelas empresas industriais do município, o que mais se destaca é o uso do controle de qualidade total, com 34,14% de utilização. Esse procedimento é utilizado das micros às médias empresas e seu uso se destaca mais nas segundas.

Em seguida, as auditorias de qualidade são utilizadas pelas empresas de todos os portes para manter a qualidade de seus produtos e, também nesse caso, as médias empresas são as que mais utilizam. Depois aparece o uso do CEP (Controle Estatístico de Processo) nas pequenas e médias empresas, e o uso de políticas de gestão ambiental, também nessas categorias de empresas.

De maneira geral, esses dados nos mostram que as médias empresas do município são as que mais utilizam procedimentos de controle de qualidade relacionado a fatores modernos de gestão industrial, tais como a comunicação entre departamentos, a autonomia dos trabalhadores para detectar os defeitos e problemas relacionados à qualidade, a preocupação com políticas de gestão ambiental, que traz consigo uma preocupação com a imagem da empresa etc.

Isso ocorre porque as médias empresas do município são as que têm grande representatividade quanto à venda de produtos para o mercado nacional, não só do local, como no caso das micro e pequenas, e, em alguns casos também para o mercado internacional. Por isso a preocupação com questões relacionadas ao controle de qualidade, imagem da empresa e à gestão profissional.

Um exemplo está na São Domingos Indústria Gráfica, empresa de médio porte que vende sua produção para todo o país, além de exportar para os EUA, República Dominicana, Costa Rica, Honduras e Paraguai. Nessa empresa, nos últimos anos, houve investimentos para a manutenção da qualidade como a aquisição do selo madeira reflorestada, garantindo que seus produtos têm uma origem ecologicamente sustentável. Segundo o gerente dessa empresa, essa é a tendência de mercado que eles querem seguir, pois melhora a imagem de seus produtos no mercado interno e externo.

Outro aspecto investigado na nossa pesquisa de campo esteve relacionado com a questão das inovações. No cenário atual de competitividade global, marcado pela abertura dos mercados internos, as empresas inovadoras lançam no mercado um elemento fundamental das novas bases da competitividade.

De acordo com Benko (1996), “a inovação consiste em introduzir num mercado determinado uma técnica de produção, um bem ou um serviço novo ou melhorado” (p. 169). Schumpeter (1992) foi além dessa idéia, e colocou que a inovação está além de um novo produto de consumo de massa, mas compreende uma gama de elementos; assim uma inovação pode ser a descoberta de um novo mercado consumidor, de uma nova matéria-prima, uma nova forma de organizar a produção ou a elaboração de um novo produto.

Desde seu livro fundamental *“A teoria do desenvolvimento econômico”*, que esse autor colocou em lugar de destaque o papel das inovações no desenvolvimento da economia capitalista e, principalmente, do setor industrial.

Nesse livro, o autor analisa o ciclo econômico típico de uma economia capitalista contemporânea que enfrenta momentos de crescimento, estagnação e crise. Com uma abordagem ampla, Schumpeter considera como determinantes desse processo os comportamentos individuais da classe empresarial e os comportamentos coletivos da sociedade, levando-se em conta aspectos de ordem econômica e psicossociais.

Dessa forma, em um modelo de economia estacionário, a figura do empresário inovador é fundamental para o retorno do desenvolvimento, pois esse é o agente econômico capaz de reunir as mais eficientes combinações em novos produtos para reaquecer o mercado, pois segundo o autor, “o desenvolvimento, no sentido que lhe

damos, é definido então pela realização de novas combinações” (SCHUMPETER, 1992, p. 48).

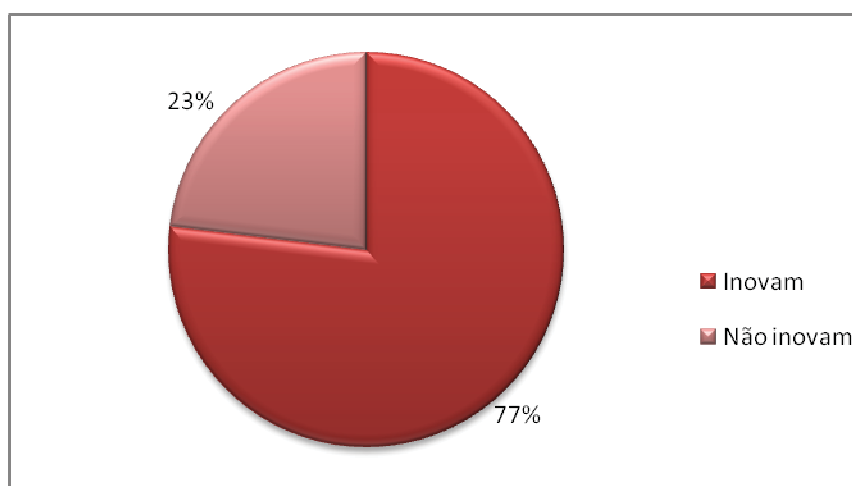
Assim, as teorizações de Schumpeter estão cada vez mais atuais na medida em que as transformações tecnológicas aceleram as inovações, ao passo que o tempo que leva para que essas penetrem em mercados cada vez mais amplos tem diminuído significativamente e, no atual contexto de reestruturação produtiva, esse movimento coloca a necessidade de inovar a todos os empresários.

Assim entendida, as inovações são um elemento que dinamiza a economia e facilita na conquista de novos mercados para além do produto padronizado, pois leva a uma gama de variações para diferentes gostos e necessidades dos consumidores.

As inovações são importantes para a economia local, atraindo e canalizando investimentos nas empresas que se dedicam a essa tarefa que demanda mão-de-obra qualificada, pesquisa e investimentos de longo prazo.

Nas indústrias de Catanduva, observamos que ocorreu a disseminação da necessidade de inovações, mas em muitas empresas é reconhecida a dificuldade de investimentos voltados a produtos novos, que necessitam de pesquisa de materiais, de viabilidade econômica, de mercado, etc.

Gráfico 13: Catanduva: empresas pesquisadas que fazem algum tipo de inovação – 2010.



Fonte: Pesquisa de campo, 2010.
Org. Eliane Carvalho dos Santos.

A maioria das empresas afirmou realizar algum tipo de inovação de produto; as que afirmaram a realização de inovação no processo produtivo são médias empresas dos ramos da metalúrgica (produção de ventiladores de teto) e do ramo de alimentos, sendo que a produção dessas tem abrangência nacional e internacional.

Como já destacamos sobre o processo de reestruturação produtiva, a saída da crise do fordismo esteve, em muito, baseada na onda de inovações que impactaram todos os setores econômicos dos países. Aliado a isso, a ascensão da China como um grande centro produtor de manufaturados, que, combinado com uma política macroeconômica voltada para a exportação desses produtos, vem tomando espaço no mercado de vários países e desestabilizando a produção local.

Diante disso, uma estratégia de flexibilidade está apoiada no incentivo à inovação para garantir dinamismo de mercado para as empresas e impedir um processo de desindustrialização devido à intensidade de importações de manufaturados.

Ultimamente, os temores de que o Brasil passa por um processo desses está cada vez mais evidente nos discursos de economistas de vários órgãos de pesquisa, além de preocupar o governo e os trabalhadores.³³ Mas, diante desse fato, as empresas caminham sozinhas no processo de inovação, sem ter muito apoio de políticas governamentais voltadas para o incentivo dessas atividades.

Assim, em Catanduva, ouvimos dos gestores das empresas entrevistadas e que realizam inovação a dificuldade de investimento nessa área, sendo que isso restringe a participação de empresas menores nesse processo, já que não há cooperação entre os empresários locais para a sua realização.

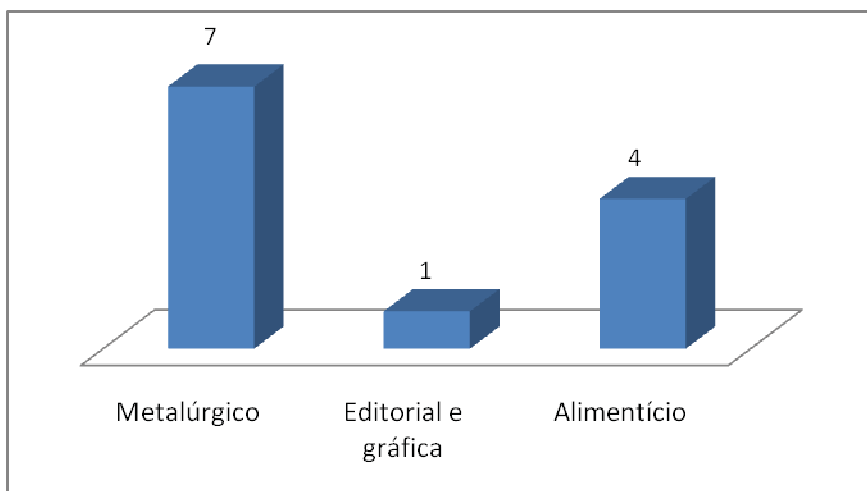
Alguns gestores alegaram ter na expansão para o mercado externo um grande incentivador para a inovação, o que gerou investimentos maciços nessa área e fez com que algumas empresas se dedicassem ao processo de forma mais sistemática com a manutenção de atividades de P&D.

Desse modo, algumas empresas do município estão avançando no processo de inovação a partir da internalização de atividades de P&D (Pesquisa e Desenvolvimento). As empresas que tem esse tipo de departamento são as que estão mais propícias a inovar.

Das empresas que visitamos, 12 delas declararam que realizam atividades de P&D e 14 afirmaram que não fazem. As empresas que tem laboratório de P&D no município estão concentradas em alguns ramos, sendo esses os que apresentam empresas mais competitivas.

³³ Sobre esse tema ver os artigos on-line: "O processo acelerado de desindustrialização no Brasil", disponível em http://www.pco.org.br/conoticias/ler_materia.php?mat=30321; "Câmbio causa desindustrialização no Brasil desde 1994", disponível em <http://www.redebrasilatual.com.br/temas/economia/2011/05/cambio-causa-desindustrializacao-no-brasil-desde-1994>.

Gráfico 14: Catanduva: empresas entrevistadas que realizam atividades de P&D de acordo com os ramos – 2010.



Fonte: Pesquisa de campo, 2010.
Org. Eliane Carvalho dos Santos.

Através do gráfico, observamos que o ramo da metalúrgica é o que mais tem empresas que realizam atividades de P&D. Dentre essas empresas, quase todas fazem parte da cadeia de produção de ventiladores de teto, e mantêm seus laboratórios dessa atividade no município.

Além disso, essas empresas de médio porte são as comandantes da cadeia de produção de ventiladores de teto e tem uma produção bastante competitiva no mercado interno (também pela concentração de 90% da produção) e exportam para vários países.

Em segundo lugar, se destacam 4 estabelecimentos do ramo alimentício que realizam P&D. Essas empresas são bastante competitivas no mercado interno, sendo que algumas vendem sua produção para outros países.

A empresa Casa Doce é uma das mais importantes desse ramo no município que desenvolve atividade de P&D. É uma empresa de origem local, mas que atualmente pertence a um grupo econômico e tem várias marcas de produtos já conhecidas dos consumidores do país, além de exportar parte da sua produção.

Já a única indústria gráfica que alegou realizar essa atividade é uma média empresa, de longa tradição no município, que é bastante competitiva no mercado interno, vendendo sua produção para outros países também, além de ter como parceiras outras pequenas e micro empresas do município.

Nessas novas bases da competitividade industrial, baseada em novos métodos de organização da produção, procedimentos de controle de qualidade e em investimentos cada vez maiores em pesquisa e desenvolvimento também são completados por uma base material relacionada com as novas tecnologias

computadorizadas, onde se tem a necessidade de um trabalhador mais qualificado para operá-la.

Desse modo, observamos que apesar da permanência de máquinas convencionais de base eletromecânica nas empresas entrevistadas, há um número crescente do uso de máquinas mais modernas, como a CNC (máquina-ferramenta de controle numérico computadorizado) e máquinas específicas, elaboradas especialmente para determinado tipo de produção.

Com a incorporação desses equipamentos, temos em evidência a modernização do capital fixo da empresa aliado às modificações relacionadas ao capital variável já apontadas pela implementação de métodos de organização da produção.

Nesse cenário, o uso de computadores está cada vez mais generalizado, pois dentre todas as empresas pesquisadas a totalidade delas afirmou ter essa ferramenta de trabalho. Mas a extensão do uso do computador e a utilização de elementos mais contemporâneos, como a internet, ainda incluem de maneira diferenciada as empresas de acordo com seu porte.

Tabela 11: Catanduva: tipos de maquinários e número de computadores ligados à internet e rede financeira nas empresas pesquisadas, segundo o porte – 2010.

Máquinas	Micro	Pequena	Média	Grande	Total
Máquinas convencionais	5	8	4		17
Máquinas CNC	2	2	7	1	12
Robôs industriais			2		2
Máquinas especiais		1	1		2
Computadores					
Ligados à internet	10	37	200		247
Ligados à rede financeira	1	4	25		30
Softwares	3	6	8		17
Antivírus	3	6	7		16

Fonte: Pesquisa de campo, 2010.
Org. Eliane Carvalho dos Santos.

De acordo com os dados, as máquinas CNC são mais utilizadas nas médias empresas, apesar de estar presente nas empresas de todos os portes. Os robôs industriais são utilizados apenas nas médias empresas e duas empresas fazem uso de máquinas especiais voltadas para seu tipo de produção.

Quando observamos os dados referentes aos computadores, apreendemos que de acordo com o porte as empresas apresentam um número maior ou menor de conexão com a internet. Na era da informação instantânea, a internet tornou-se

ferramenta fundamental no mundo empresarial, e com a expansão de sua oferta, as empresas de todos os tamanhos utilizam seus potenciais para os negócios.

Já com relação à conexão com alguma rede financeira, as empresas de médio porte se destacam, pois utilizam essa forma de relacionamento para gerir sua contabilidade a partir do intercâmbio direto com alguma instituição financeira dentro da fábrica.

Essas informações trazem evidências acerca do processo de reestruturação produtiva nas indústrias do município. Observa-se que a modernização das máquinas e o relacionamento virtual com instituições financeiras dão-se de maneira seletiva, mas apresenta uma tendência comum em todos os portes das empresas pesquisadas.

Desse modo, como foi colocado ao longo dessa dissertação, os processos que estão modificando as relações entre os setores econômicos na escala global repercutem nas formações sociais nacionais e trazem direcionamentos acerca da superação do modelo em crise. Esses direcionamentos se diferenciam de acordo com os fatores que compõem o local em que se inserem, mas trazem transformações que indicam os rumos do modelo que será adotado.

Nesse sentido, as informações que colhemos na pesquisa de campo em Catanduva nos mostram que os estabelecimentos industriais locais estão em um processo de reestruturação, adotando as transformações colocadas como eficientes para a saída da crise por serem mais flexíveis e, com isso, estão crescendo quanto a abrangência de seu mercado, em número de estabelecimentos e empregos formais, conforme constatamos através da pesquisa de campo e dos dados que recolhemos de fontes secundárias.

6.3 Novas formas de gestão do trabalho e o uso generalizado de terceirizações

Com as transformações que estão ocorrendo nas empresas, seja na gestão da produção ou na modernização do capital fixo, a gestão do trabalho também é modificada através da adoção de métodos implementados em diversos lugares que demonstraram aumentar a produtividade dos trabalhadores, diminuindo custos.

Isso aumenta a produção de mais-valia relativa e incorpora no discurso empresarial a colaboração dos empregados nos interesses dessa classe, individualizando o papel do trabalhador e dificultando a criação de uma consciência de classe, que é cada vez mais clara diante da dissolução dos sindicatos.

No modelo de flexibilidade defensiva isso fica claro ao colocar trabalhadores e empresários juntos, como se compartilhassem dos mesmos interesses, como afirma

Leborgne e Lipietz (1990). Esse tipo de postura delega ao patronato a direção do processo de reestruturação, o que pode gerar uma crise social devido a ausência de discussão coletiva de todos os seguimentos da sociedade diante do imperativo da modernidade.

Em Catanduva, verificamos que a condução do processo de reestruturação está nas mãos do patronato local. Quando visitamos o sindicato, conversamos com o presidente do sindicato dos trabalhadores da indústria de alimentos³⁴ que nos disse que no âmbito local a luta dos trabalhadores está calcada em reduzir o número de terceirizações que as empresas estão adotando, o que, segundo ele, diminui os salários e os direitos trabalhistas.

Já a luta na esfera nacional está focada na redução da jornada de trabalho para 40 horas semanais, o que tem gerado diversas discussões no Congresso e na sociedade.

Mas, enquanto o sindicato mantém suas reivindicações diante das mudanças colocadas pela reestruturação, nas empresas os gestores buscam o engajamento dos trabalhadores nos objetivos da fábrica, colocando-os cada vez mais envolvidos no processo produtivo pela capacidade de dar opiniões na produção e detectar formas de aperfeiçoar-la.

A busca de relações de produção flexíveis entra nesse contexto, pois abarca novas formas de gerir a força de trabalho a fim de adaptá-la. A divisão do trabalho intra-fábrica, que fora consolidada nos pressupostos tayloristas na era fordista, vem sendo modificada e, de forma desigual, ocorre uma tentativa de voltar a unir o trabalho manual ao intelectual.

Nesse cenário, o setor de recursos humanos nas empresas vem sendo valorizado, pois ele é responsável por conduzir políticas de treinamento e capacitação desse novo trabalhador que estará mais apto para conduzir o processo produtivo atual, onde a redução dos cargos hierárquicos também se mostra uma tendência.

Mas, ao mesmo tempo em que a empresa investe na capacitação desse novo trabalhador, a classe trabalhadora sofre com a adoção de formas de relação entre capital e trabalho que precarizam as relações de trabalho, seja através da disseminação de novos tipos de contratos de trabalho, os chamados contratos flexíveis, ou através do uso intensivo das terceirizações, como estratégia de enxugamento de quadros nas empresas industriais.

³⁴ **Sindicato dos trabalhadores nas indústrias de alimentação de Catanduva.**
Presidente: João Agostinho Pereira
 rua Alagoas, 123 - Catanduva - São Paulo fone (17). 3522.4415
 email: sinalcatanduva@uol.com.br - serguto@iq.com.br , filiado à Força Sindical.

Esse contexto utiliza elementos do modelo japonês, de co-participação dos trabalhadores nas decisões empresariais, pois essa seria uma forma de aproveitar seu conhecimento adquirido na prática para o alcance dos objetivos corporativos. Nesse sentido, Bernardo (2009) destaca que

A idéia difundida é a de que a empresa moderna possibilita que seus empregados tenham uma inserção mais participativa na organização, deixando de ocupar o lugar de meros executores de tarefas predeterminadas para se tornarem “colaboradores”, de quem se espera opiniões e sugestões. As propostas apresentadas teriam como fundamento o diálogo aberto que, assim, possibilitaria que todos – trabalhadores de chão-de-fábrica, executivos e proprietários de empresas – obtivessem maior satisfação. (p.19)

No discurso empresarial, essas novas relações são exaltadas como fundamentais para o atual momento de acirramento da competitividade global e, conseqüentemente, as empresas que não se adaptarem ao atual paradigma produtivo tem desvantagens na concorrência.

Com relação à gestão do trabalho, perguntamos nas empresas pesquisadas quais são os tipos de contratos de trabalho utilizados. Todas as empresas alegaram a existência de contratos regulamentados pela CLT (Consolidação das Leis Trabalhistas), ou seja, funcionários contratados com registro em carteira e direitos trabalhistas. Porém, também verificamos a existência de outros tipos de contratos de trabalho que estão relacionados com o processo de precarização da classe trabalhadora.

Das empresas pesquisadas, sete alegaram terem contratos parciais de trabalho, todos com registro em carteira, mas com tempo determinado de término do contrato, duas microempresas utilizam trabalhadores assalariados sem registro em carteira, e cinco empresas contrataram estagiários.

Esse quadro apresentado pelas empresas locais demonstra a tendência de aumento de novos tipos de contratos de trabalho, ao passo que a organização do trabalho no interior das firmas também é modificada.

Na pesquisa de campo, observamos o aumento da utilização de novos métodos de organização do trabalho, que vão desde a implantação dos CCQs (Círculos de controle de qualidade), redução dos cargos hierárquicos, polivalência e outros métodos que estão modificando as relações nos estabelecimentos industriais.

Tabela 12: Catanduva: métodos de organização do trabalho, segundo o porte da empresa – 2010.

	Micro	Pequena	Média	Grande	Total
CCQ		1	5		6
Gestão participativa		4	5	1	10
Trabalhadores polivalentes	4	6	5	1	16
Participação dos trabalhadores nas decisões da produção	2	6	3		11
Redução dos cargos hierárquicos	2	2	4		8
Trabalho em grupo		1	3		4

Fonte: Pesquisa de campo, 2010.
Org. Eliane Carvalho dos Santos.

A tabela 12 demonstra que nas médias empresas do município a implantação dos CCQs está aumentando juntamente com a gestão participativa e com os trabalhadores polivalentes, a partir do maior envolvimento dos trabalhadores no processo produtivo.

Dentre todos os portes, os trabalhadores polivalentes estão mais disseminados, porém, temos que levar em consideração, que nas micros e, em alguns casos, nas pequenas empresas, o uso do trabalhador que realiza diferentes atividades é mais comum devido ao número reduzido de funcionários e à pequena produção. Isso também ocorre quando da alegação da participação dos trabalhadores nas decisões da produção.

Nesses casos, as médias e grandes empresas utilizam essas estratégias organizacionais de maneira mais profissional, ligada diretamente ao avanço desses novos métodos de gestão que auxiliam na colaboração do trabalhador com a empresa.

Outra tendência que está sendo incorporada pelas empresas industriais locais é a gestão participativa. Isso ocorre em forma de reuniões para discutir os problemas detectados pelos trabalhadores e suas soluções.

Nessa direção, também se destaca a redução dos cargos hierárquicos e o trabalho em grupo, ambos mais utilizados por médias empresas.

Para que esses métodos funcionem na prática, as empresas pesquisadas também estão investindo mais no treinamento dos funcionários, seja interno ou externo, mas apenas algumas médias empresas, do ramo de alimentos e da metalúrgica, têm convênios com instituições de ensino e pesquisa.

Nas novas formas de organização e gestão da força de trabalho intra-firmas, também estão ocorrendo relações de trabalho entre firmas, o que nas empresas pesquisadas se dá a partir do uso generalizado das terceirizações.

Tabela 13: Catanduva: serviços terceirizados pelas empresas, segundo o porte – 2010.

Atividades gerais	Micro	Pequena	Média	Grande	Total
Serviços de contabilidade e escritório	6	10	3		19
Serviços de transporte	3	7	5		15
Alimentação dos funcionários		2	4	1	7
Limpeza			1		1
Segurança	2	6	4		12
Produção					
Fabricação de componentes para os produtos da unidade	2	7	6	1	16
Manutenção de máquinas e equipamentos	6	10	3	1	20
Informática e engenharia					
Desenvolvimento de <i>softwares</i>	1	6	3		10
Manutenção de computadores	4	11	3	1	19
Desenvolvimento de projetos de engenharia		2	2	1	5
Análise da qualidade de materiais		1	4	1	6
P&D		1	3	1	5

Fonte: Pesquisa de campo, 2010.
Org. Eliane Carvalho dos Santos.

Os serviços mais terceirizados pelas empresas pesquisadas são a manutenção de máquinas e equipamentos, computadores e serviços de contabilidade e escritório. As pequenas empresas aparecem como as que mais terceirizam esses tipos de serviços. Esse é um tipo de terceirização tradicional, onde a estratégia está em manter ligados à empresa apenas os trabalhadores diretamente envolvidos com a produção.

Um dado que chama a atenção é o grande número de empresas que alegaram terceirizar a fabricação de componentes utilizados na produção. Isso se mostra mais presente da pequena à grande empresa, reforçando a hipótese já levantada de que existe uma rede de relações entre indústrias para a produção em determinados ramos, nesses casos, já havíamos detectando esse cenário nos ramos de papel e gráfica e de metalúrgica.

O que verificamos através dos dados é que, de acordo com o porte da empresa, o tipo de serviço terceirizado é modificado. As micro empresas terceirizam atividades mais simples, como contabilidade, transporte, manutenção de máquinas e computadores. As pequenas empresas também terceirizam essas atividades simples, mas ocorre também a contratação de terceiros para serviços mais sofisticados, como

desenvolvimento de *softwares* e projetos de engenharia, além da análise de materiais e P&D.

Já as médias e a grande empresa entrevistadas, concentram a terceirização nessas atividades mais nobres, ao passo que também utilizam essa estratégia para serviços mais simples. Nesses casos, destacam-se a terceirização para a análise de materiais e P&D, ambas as atividades nobres.

Porém, no caso das cadeias de produção entre empresas de diferentes portes detectadas pela pesquisa de campo (ventiladores de teto e editorial e gráfica) a relação entre essas empresas está além de uma simples relação de terceirização. A pesquisa de campo mostrou que essas empresas são parceiras na cadeia produtiva, pois as etapas da produção que são externas às médias empresas que obtêm a marca dos produtos são designadas a outras empresas a partir de uma parceira ampla, onde a existência da empresa contratada está em ser utilizada pela empresa maior para fabricar produtos para ela.

Desse modo, se estabelece uma parceria onde a troca de informações favorece a disseminação de aspectos da reestruturação produtiva entre médias e pequenas e micro empresas, mas sem cooperação entre as médias empresas que são concorrentes.

6.4 Relações comerciais: procedência das matérias-primas e destino da produção

Com o avanço das tecnologias na área dos transportes e com a dotação de vias de circulação no território, as empresas industriais aumentam suas possibilidades de expansão do mercado de seus produtos, ao passo que podem comprar matérias-primas com maior custo-benefício de regiões distantes.

Em Catanduva, a presença da Rodovia Washington Luis (SP-310) auxilia nesse processo de expansão das relações comerciais das indústrias locais, pois possibilita acesso rápido (pista dupla) para o maior mercado consumidor do país, a cidade de São Paulo e sua região metropolitana.

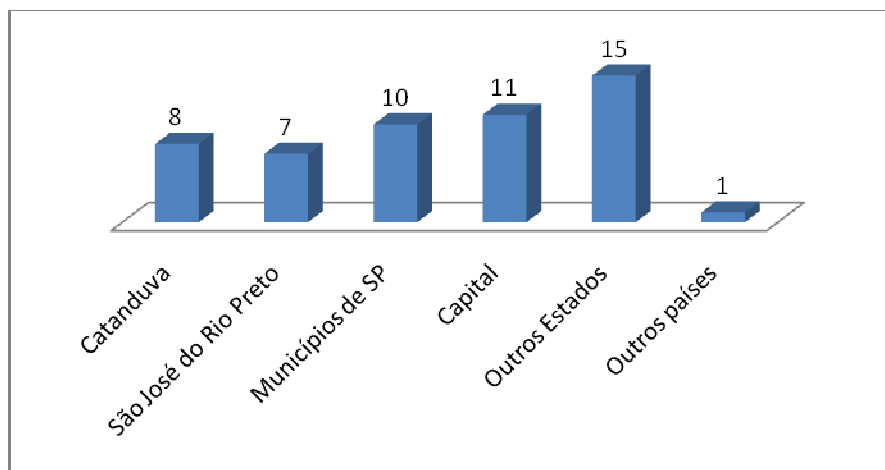
Na nossa pesquisa de campo, verificamos como essas relações estão cada vez mais amplas e são estabelecidas entre diferentes territórios, pois muitas empresas locais mantêm mercados no país inteiro e também no exterior.

As médias empresas e a grande empresa do município vendem seus produtos para diversas regiões do Brasil e para alguns países da América Latina e outros continentes. O mercado local não é o foco dessas empresas.

Já as micro e pequenas empresas têm no mercado local (município e região, principalmente a capital regional São José do Rio Preto) seu foco, sendo que muitas dessas, como já salientamos, tem muitas outras empresas como consumidoras.

Nesse cenário, as matérias-primas utilizadas pelas indústrias entrevistadas são provenientes de diferentes locais, conforme o gráfico abaixo.

Gráfico 15: Catanduva: procedência das matérias-primas utilizadas pelas empresas pesquisadas – 2010.



Fonte: Pesquisa de campo, 2010.
Org. Eliane Carvalho dos Santos.

Os dados coletados demonstram que as empresas industriais do município mantêm relações de consumidoras de matérias-primas com locais distantes de onde estão localizadas.

Poucas empresas alegaram consumir matérias-primas advindas do município e da região. A maioria compra insumos de outros Estados, sendo eles Paraná, Rio de Janeiro, Espírito Santo, entre outros. Outras alegaram comprar produtos da capital, São Paulo e sua região metropolitana, e uma empresa compra de outro país.

Muitas empresas também compram matérias-primas de municípios do Estado de São Paulo, sendo as mais diversas procedências. De acordo com o porte e o ramo da empresa, aumentam as possibilidades da busca de garantir produtos melhores para sua produção.

Um exemplo dessa relação comercial que exclui o município é o da média empresa alimentícia Cocan. Essa empresa produz café descafeinado e como há décadas a cultura do café está em declínio na região, essa empresa compra toda sua matéria-prima em municípios produtores de café no Espírito Santo e em Minas Gerais. Nessa empresa citada, toda a sua produção é direcionada para mercados externos à região, e 90% de seus produtos são exportados.

Mas, para a maioria das empresas pesquisadas o mercado consumidor está calcado no município e em vários outros do Estado de São Paulo, porém outros Estados e outros países também são destino da produção de indústrias locais.

MAPA 2: CATANDUVA: EXPORTAÇÕES 2010.



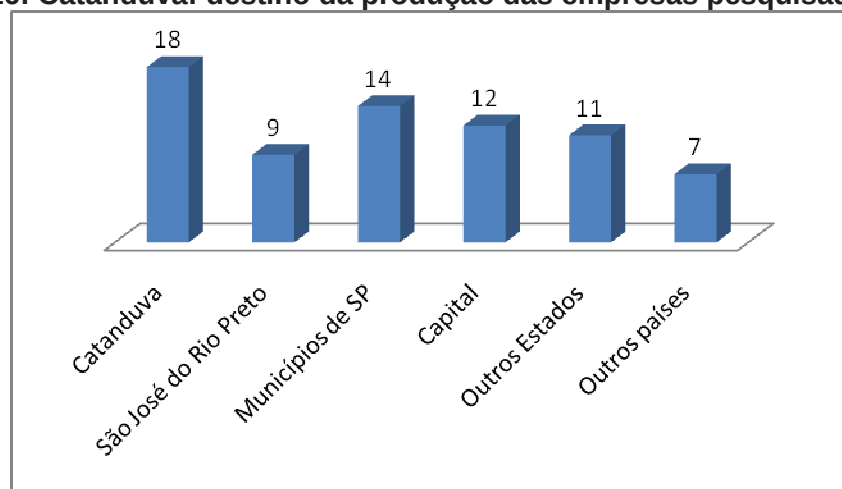
Fonte: Pesquisa de Campo, 2010.

Organização: Eliane Carvalho dos Santos e Paulo Fernando Jurado da Silva.

No mapa 2 vemos os destinos das exportações das indústrias de Catanduva. De acordo com a pesquisa de campo, todas as médias e a grande empresa entrevistadas alegaram exportar seus produtos para outros países, além de ter como principal mercado consumidor várias cidades no Brasil.

Já as pequenas e micro empresas mantêm relações comerciais mais próximas, tendo o mercado consumidor local e regional como principais destinos da sua produção.

Gráfico 16: Catanduva: destino da produção das empresas pesquisadas – 2010.



Fonte: Pesquisa de campo, 2010.

Org. Eliane Carvalho dos Santos.

As micro e pequenas empresas têm seu mercado consumidor no município, região e no interior do Estado de São Paulo e Capital. As médias e a grande empresa têm esse mercado expandido para outros municípios do país, além de vários países do exterior, como Canadá, Argentina, Japão, Rússia, EUA, entre outros.

As empresas exportadoras entrevistadas são de médio e grande porte e pertencem aos ramos alimentício e metalúrgico. Apenas uma pequena empresa alegou exportar para países da Ásia, mas essa também é componente da cadeia de produção de ventiladores de teto.

Desse modo, apesar de ainda ter no município o maior mercado consumidor para as indústrias locais, observamos que as médias e a grande empresa, principalmente dos ramos de alimentos e metalúrgico, estão ampliando esse mercado e exportando para diversos países, além de vender para o país inteiro.

Assim, as indústrias do município estão mantendo relações comerciais com locais distantes, ao passo que não perderam suas relações com o município e com a região. Essa expansão comercial aumenta a necessidade de reestruturação dos estabelecimentos que acabam por influenciar outros estabelecimentos locais e ampliar a reestruturação produtiva das indústrias de Catanduva.

7. CONSIDERAÇÕES FINAIS

A reestruturação produtiva é um processo que insere em diferentes territórios, configurando a formação de uma reestruturação ampla fomentada pelas incertezas da crise do fordismo e pelas oportunidades geradas a partir das novas tecnologias e da abertura do mercado internacional. Mas, por apresentar inserção em escala global, esse não é um processo homogêneo, pois apresenta padrões de desigualdades que intensificam e reproduzem as particularidades de cada país e dos territórios diante da divisão do trabalho.

Nesta dissertação, realizamos um esforço para entender essas relações e como se dão suas repercussões na escala local. No município de Catanduva, vimos que a partir de sua formação industrial, que é prioritariamente de capitais endógenos, o crescimento de algumas empresas também vem representando a inserção desse município na reestruturação produtiva, algo que repercute nas relações entre as empresas, nas relações de trabalho, em mudanças na gestão e na produção.

Nos principais ramos industriais do município – alimentos, metalúrgica e papel e gráfica – verifica-se a presença de empresas de todos os portes, mas nas pequenas e médias ficam mais evidentes os aspectos da reestruturação analisada, principalmente devido à inserção dessas no mercado externo.

Entender como as mudanças no chão da fábrica impactam de maneira mais ampla o setor industrial local consistiu em um dos desafios desta pesquisa, que buscou contextualizar o leitor ante aos elementos de múltiplas determinações que compõem a reestruturação produtiva em diferentes escalas.

Nesse sentido, o referencial teórico da escola da regulação foi utilizado para compreender as dimensões da crise e as características que estão compondo o mosaico de ações que visam a sua superação. Essas ações compreendem direcionamentos tomados em diferentes esferas, em Catanduva, buscamos analisar as mudanças no setor industrial como uma das principais esferas da reestruturação.

Assim, a perspectiva do empírico foi fundamental para entender na prática cotidiana das empresas o que a teoria já havia sinalizado quanto ao modelo de reestruturação adotado nos países centrais. Porém, ao longo do texto, procuramos diferenciar as relações sociais de produção e do modelo de desenvolvimento que são formados no centro e na periferia, a fim de evitar transposições teóricas mecânicas e automáticas.

É necessário compreender que as diferenças entre a formação do capitalismo no centro e na periferia estão proporcionando novas relações na economia

internacional e mudando o quadro do palco mundial de negociação e formulação de um novo modelo de desenvolvimento que superará a atual crise.

A partir da análise de Catanduva podemos ter um parâmetro acerca dos direcionamentos que o Brasil vem tomando diante da reestruturação, pois como país onde o modelo de desenvolvimento anterior estava fundamentado no fordismo periférico, a superação de sua crise aponta para ações flexíveis que geram oportunidades de crescimento para as empresas, porém com pouca preocupação na contenção de eventuais crises sociais.

Mas, como estamos em um momento favorável para nossa economia, um novo modelo de desenvolvimento deve ser formado no plano interno e externo, sendo que, nessa direção, o Brasil pode ser um importante ator na formulação desse modelo e no modo de regulação que dará sua estabilidade no campo internacional.

Desse modo, as transformações nas indústrias de Catanduva não se explicam por si, mas a partir de um conjunto complexo de relações que incorporam elementos advindos de diferentes escalas, além de compor direcionamentos tomados a partir das dimensões políticas do capitalismo brasileiro.

Diante disso, procuramos contribuir no entendimento da inserção do Brasil na reestruturação do capitalismo contemporâneo, pois acreditamos que isso ajuda o leitor na reflexão sobre os rumos políticos e econômicos que estamos tomando diante da crise, algo que deve ser encarado por toda a sociedade e nós, acadêmicos, temos papel importante em esclarecer e contribuir nesse processo.

Por isso, esta dissertação representou uma contribuição científica para a academia e para a sociedade diante de tantas incertezas colocadas e da necessidade de discussão e esclarecimento sobre a formulação de um novo modelo de desenvolvimento para o Brasil.

8. REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

ANTUNES R; SILVA, M. A. M. (Orgs.) **O avesso do trabalho**. São Paulo: Expressão Popular, 2004.

ANTUNES, R. **Adeus ao trabalho?** Ensaio sobre as metamorfoses e a centralidade do mundo do trabalho. 5ª ed. São Paulo: Cortez, 2000.

BENKO, G. **Economia, espaço, globalização na aurora do século XXI**. São Paulo: Hucitec, 1996.

BENKO, G.; LIPIETZ, A. (Orgs). **As regiões ganhadoras: distritos e redes: os novos paradigmas da geografia econômica**. Oeiras: Celta, 1994.

BERNARDO, M. H. **Trabalho duro, discurso flexível**. Uma análise das contradições do toyotismo a partir da vivência de trabalhadores. São Paulo: Expressão Popular, 2009.

BOYER, R. **A teoria da regulação: uma análise crítica**. São Paulo: Nobel, 1990.

BRASIL. Ministério do Trabalho e Emprego. Programa de disseminação das estatísticas de trabalho. **RAIS: Relação Anual de Informações Sociais**. Brasília. Disponível em www.mte.gov.br.

CANO, W. **Raízes da concentração industrial em São Paulo**. São Paulo: Difel, 1977.

CANO, W. **Reflexões sobre o Brasil e a nova (des)ordem internacional**. 4ª ed. Unicamp: Editora Unicamp, 1995.

CARDOSO, F. H; FALETTO, E. **Dependência e Desenvolvimento na América Latina: Ensaio de Interpretação Sociológica**. 8º ed. Rio de Janeiro: Editora LTC, 1973.

CARLEIAL, L. **Redes industriais de subcontratação**. Um enfoque de sistema nacional de inovação. São Paulo: Hucitec, 2001.

CARLOS, A. F. A. **Espaço e indústria**. São Paulo: Contexto, 1992.

CARVALHO, J. G **Integração e dinâmica regional: O desenvolvimento recente da Região Administrativa de São José do Rio Preto (1980 – 2000)**. 2004. 127f. Dissertação (Mestrado em Economia) – Instituto de Economia, Universidade Estadual de Campinas, Campinas-SP.

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

CHENAI, F. **Até onde irá a crise financeira**. Disponível em <<http://diplo.uol.com.br/2007-11,a1993>>

COUTINHO, L. A terceira revolução industrial e tecnológica: as grandes tendências de mudança. **Revista economia e sociedade**. Campinas, n. 1 ago. de 1992, p. 69-87.

DEAN, W. **A industrialização de São Paulo**. 3ª ed. São Paulo: Difel, 1977.

DUPAS, G. A lógica da economia global e a exclusão social. **Revista Estudos Avançados**, v. 12, 1998a, p. 121 – 159.

DUPAS, G. A lógica econômica global e a revisão do *Welfare State*: a urgência de um novo pacto. **Estudos Avançados**, 12 (33), 1998b, p.171 – 183.

DUPAS, G. **Renda, consumo e crescimento**. São Paulo: Publifolha, 2004.

DUPAS, G. Tensões contemporâneas entre o público e o privado. **Cadernos de Pesquisa**, São Paulo, v. 35, n. 124, jan/abr de 2005, p. 33 – 42.

FARIA, L. A. E. Centro, periferia e dependência: a crise do fordismo lá e cá. **Ensaio FEE**. Porto Alegre, v. 18, n. 2, 1997.

FURTADO, C. **Não à recessão e ao desemprego**. São Paulo: Ed. Paz e Terra S/A, 1983.

GOMES, M. T. S **O processo de reestruturação produtiva em cidades médias do Oeste Paulista: Araçatuba, Birigui, Marília, Presidente Prudente e São José do Rio Preto**. 2007. 331 f. Tese (Doutorado em Geografia) – Faculdade de Filosofia, Letras e Ciências Humanas, Universidade de São Paulo, São Paulo.

GONÇALVES NETO, W. **Estado e Agricultura no Brasil: Política agrícola e modernização econômica brasileira 1960 – 1980**. São Paulo: HUCITEC, 1997.

GRACIOLLI, E. J; DUARTE, P. H. E. **A nova CEPAL à luz da teoria marxista da dependência**. Disponível em <http://www.sep.org.br/artigo/1663_c16f55f53c78a2f460c6ea4ed46545d9.pdf>, p. 1 – 25.

HARVEY, David. **A condição pós-moderna**. São Paulo: Loyola, 1992.

HERNÁNDEZ, José Luis Sánchez. **El eje Irún-Aveiro: Geografía de un eje de desarrollo**. Salamanca: (editora), 1998.

HOBSBAWN, E. **Era dos extremos**. O breve século XX 1914-1991. São Paulo: Companhia das Letras, 1995.

LANGENBUCH, J. R. **A estruturação da Grande São Paulo**: estudo de geografia urbana. Rio de Janeiro: IBGE, 1971.

LEBORGNE, D; LIPIETZ, A. Flexibilidade defensiva ou flexibilidade ofensiva: os desafios das novas tecnologias e da competição mundial. In: VALLADARES, L; PRETECEILLE, E. (Coord.) **Reestruturação urbana**: tendências e desafios. São Paulo: Nobel, 1990. p. 17-40.

LEBORGNE, D; LIPIETZ, A. O pós-fordismo e seu espaço. **Espaço e Debates**. Nº 25, 1988.

LEITE, S. I. S. **Os italianos no poder, cidadãos catanduvenses de virtude e fortuna: 1918 – 1964**. 2007. Tese (Doutorado em Sociologia) – Faculdade de Filosofia, Ciências e Letras, Universidade Estadual Paulista, Araraquara – SP.

LENCIONI, S. Reestruturação urbano-industrial no Estado de São Paulo: a região da metrópole desconcentrada. **Espaço & Debates**. São Paulo: NERU, n.38, 1994, p.54-61.

LENCIONI, S. Reestruturação: uma noção fundamental para os estudos das transformações e dinâmicas metropolitanas. In: **VI Encontro de Geógrafos da América Latina**, 2005. Anais. Buenos Aires, Universidade de Buenos Aires, 1998, p. 1 – 10.

LENCIONI, S. **Região e Geografia**. São Paulo: EDUSP, 1999.

LIPIETZ, A. **Audácia: uma alternativa para o século 21**. São Paulo: Nobel, 1991.

LIPIETZ, A. Fordismo, fordismo periférico e metropolização. **Ensaio FEE**. Porto Alegre, 10(2): 303-335, 1989.

LIPIETZ, A. **O capital e seu espaço**. São Paulo: Nobel, 1998.

MAMIGONIAN, A. Notas sobre o processo de industrialização no Brasil. **Boletim do Departamento de Geografia, FFCL de Presidente Prudente**. Presidente Prudente, 1969.

MARTINS, J. S. **O cativo da terra**. São Paulo: Livraria Editora Ciências Humanas, 1979.

MATTOSO, J. **O Brasil desempregado**. Como foram destruídos mais de 3 milhões de empregos nos anos 90. 2ª ed. São Paulo: Fundação Perseu Abramo, 1999.

MATUSHIMA, M. K. **A formação de um eixo de desenvolvimento entre os municípios de São José do Rio Preto e Mirassol-SP**. 2001. Dissertação (Mestrado em Geografia) – Faculdade de Ciências e Tecnologia, Universidade Estadual Paulista, Presidente Prudente-SP.

MATUSHIMA, M. K; SPOSITO, E. S. La dinámica económica en el Estado de São Paulo: los desdoblamientos de un eje de desarrollo. **Scripta Nova – Revista Electrónica de Geografía e Ciencias Sociales**. Universidad de Barcelona, v. VI, n. 126, 2002. Disponível em <www.ub.es/geocrit/sn/sn-126.htm>.

MELLO, J. M. C. **O capitalismo tardio**: contribuição à revisão crítica da formação e do desenvolvimento da economia brasileira. São Paulo: Brasiliense, 1982.

MONBEIG, P. **Pioneiros e fazendeiros de São Paulo**. São Paulo: Hucitec, Polis, 1984.

NEGRI, B. **Concentração e desconcentração industrial em São Paulo (1880-1990)**. Campinas: UNICAMP, 1996.

OLIVEIRA, E. **Toyotismo no Brasil**. Desencantamento da fábrica, envolvimento e resistência. São Paulo: Expressão Popular, 2004.

PINTO, G. A. **A organização do trabalho no século 20**: Taylorismo, Fordismo e Toyotismo. São Paulo: Expressão Popular, 2007.

POCHMANN, M. **O emprego na globalização**: a nova divisão internacional do trabalho e os caminhos que o Brasil escolheu. São Paulo: Boitempo, 2001.

POCHMANN, M. **O trabalho sob fogo cruzado**. São Paulo: Hucitec, 2000.

SAES, F. A. M. A controvérsia sobre a industrialização na Primeira República. **Estud. av.** [online]. 1989, vol.3, n.7, pp. 20-39.

SANTOS, M. **A natureza do Espaço: técnica e tempo, razão e emoção**. São Paulo: Hucitec, 1996.

SANTOS, M. **A urbanização brasileira**. São Paulo: Editora Hucitec, 1993.

SANTOS, M. e SILVEIRA, M. **Brasil: território e sociedade no início do século XXI**. Rio de Janeiro: Record, 2001.

SCHUMPETER, J. A. **Teoria do desenvolvimento econômico**. São Paulo: Abril Cultural, 1992.

SELINGARDI – SAMPAIO, S. **Indústria e território em São Paulo**. A estruturação do multicomplexo territorial industrial paulista 1950-2005. Campinas, São Paulo: Editora Alínea, 2009.

SILVA, M. A. Globalizações ou formações sociais nacionais?. In: **Ciência Geográfica**, Bauru, n. 10, set/dez de 2004, p. 207-217.

SINGER, P. **Globalização e desemprego: diagnóstico e alternativas**. São Paulo: Contexto, 1998.

SOJA, E. W. **Geografias pós-modernas: a reafirmação do espaço na teoria social crítica**. Rio de Janeiro: Jorge Zahar, 1993.

SPOSITO, E. S. **Reestruturação produtiva e reestruturação urbana no Estado de São Paulo**. In: IX Colóquio internacional de geocrítica, 2007. Disponível em <www.ub.es/geocrit/9porto/eliseu.html - 65k>.

SPOSITO, E. S; FIRKOWSKY, O. L. C. (Orgs.) **Indústria, ordenamento do território e transportes**. A contribuição de André Fischer. São Paulo: Expressão Popular, 2008.

SUZIGAN, W. **Indústria Brasileira – Origem e Desenvolvimento**. São Paulo: Hucitec, Ed. da Unicamp, 2000.

SUZIGAN, W; et al. **Aglomerações industriais no Estado de São Paulo**. Disponível em www.eco.unicamp.br/neit.

TARTAGLIA, J. C; OLIVEIRA, O. L. **Modernização e desenvolvimento no interior de São Paulo**. São Paulo: Editora UNESP, 1988.

ANEXO

Data: ____/____/____

Pesquisadora Responsável: Eliane Carvalho dos Santos – Mestranda em Geografia**1) Dados da Empresa**

a) Nome: _____

b) Endereço: _____

c) Telefones: _____ Fax: _____

d) E-mail: _____

e) Funcionário responsável: _____

e.1) Cargo: _____

e.2) Tempo de empresa: _____

f) Ramo: _____

g) Produtos fabricados: _____

h) Porte: () Micro () Pequena () Média () Grande

i) Número de funcionários: _____

j) Faturamento aproximado: _____

2) Características locais da empresa quanto à instalação no município

a) Ano de instalação da unidade no município: _____

b) Motivos que determinaram a instalação da empresa no município:

() Familiar (a família mora no município)

() Mão de obra. Custo () Qualificação () Por

quê? _____

() Proximidade de matérias-primas.

Quais? _____

() Mercado consumidor?. Outras empresas?

() Acessibilidade ao sistema de transportes

() Infra-estrutura urbana

() Menos custos de instalação e manutenção da planta. Por

quê? _____

() Doação de terreno

() Incentivos fiscais do poder público estadual e federal.

Quais? _____

() Incentivos fiscais do poder público municipal.

Quais? _____

() Outros. Quais? _____

3) Aspectos locais da empresa com relação à Rodovia Washington Luiz (SP-310)

a) A presença da rodovia no município influenciou na localização da empresa?

() Sim. Por quê? _____

() Não. Por quê? _____

b) O fato da rodovia ter pista dupla auxilia no dinamismo comercial dos estabelecimentos industriais locais?

() Sim. Por quê? _____

() Não. Por

quê? _____

c) Quais as principais rodovias que a empresa utiliza para a compra de matérias-primas e para a venda da produção? Em quais destinos? _____

4) Características de administração e gestão da empresa

- a) Origem do capital: () Municipal/local () Regional () Nacional privado
() Estrangeiro () Misto público/privado
- b) Composição do capital de origem: () Familiar () Individual () Cooperativa () Sociedade
() Outra. Qual? _____
- c) Composição atual do capital da empresa: () Familiar () Grupo econômico.
Qual? _____
() Outro. Qual? _____
- d) Natureza jurídica da empresa: () LTDA () S/A com capital fechado () S/A com capital aberto
() Outro. Qual? _____
- e) A empresa tem outras unidades? () No município ____ () No Estado SP ____ () Em outros Estados ____
- f) Onde se localiza a matriz? _____

5) Elementos da gestão e organização da produção

- a) Inovações tecnológicas: () Produto () Produto previamente existente () Produto novo () Processo produtivo () Pesquisa e Desenvolvimento (P&D). Quanto aproximadamente (%) do faturamento da empresa é investido em P&D? ____ As pesquisas são realizadas nessa unidade? ____ Se não, em qual? _____
- b) Métodos de organização da produção:
() MRP (Planejamento das necessidades materiais). Implantação: _____
() TPM (Manutenção produtiva total). Implantação: _____
() Just in time. Implantação: _____
() Série ISO 9000. Implantação: _____
() Kanban. Implantação: _____
() Células de produção. Implantação: _____
() Grupos semi-autônomos. Implantação: _____
() Outros métodos de organização. Quais? _____
- c) Métodos de controle da qualidade:
() Controle estatístico de processo (CEP)
() Controle de qualidade total
() Auditorias de qualidade
() Gestão ambiental
() Outros. Quais? _____

6) Maquinários e computadores utilizados na produção

- a) Automação das máquinas e equipamentos:
() Máquinas industriais convencionais de base eletromecânica
() Máquinas com controle numérico computadorizado – CNC
() Robôs industriais
() Outras. Quais? _____
- b) Computadores e *softwares*:
Número de computadores ligados à internet: _____
Há computadores ligados à rede financeira? Quantos? _____
A empresa possui algum *software* para a gestão ou antivírus? _____
- c) O número de funcionários necessários para operar as máquinas/equipamentos e computadores mais modernos aumentou ou diminuiu com relação ao momento anterior à modernização?
() Diminui. Em quantos funcionários? _____
Em quais setores? _____
() Não diminui.

- d) A empresa possui convênio/ligação com alguma universidade e/ou centros de pesquisa? Se sim, quais e onde se localiza? _____

7) Emprego e gestão do trabalho

- a) Número de trabalhadores na linha de produção: _____
- b) Contratos de trabalho que a empresa utiliza:
- () Assalariado com registro em carteira (CLT)
 - () Assalariado sem registro em carteira
 - () Contrato parcial
 - () Estagiários
 - () Temporário com contrato por tempo determinado sem registro em carteira
 - () Temporário com contrato por tempo determinado com registro em carteira
 - () Outros. Quais? _____
- c) Houve nos últimos anos aumento do número de contratos de tipo: () Parcial () Temporário () Sem registro em carteira () Outros. Quais? _____
- d) A rotatividade dos funcionários é: () Alta () Média () Baixa
- e) O que é utilizado na empresa para a organização do trabalho:
- () Círculos de controle de qualidade – CCQ. Implantação: _____
 - () Gestão participativa. Implantação: _____
 - () Trabalhadores polivalentes. Implantação: _____
 - () Redução dos cargos hierárquicos. Quais? _____
 - () Trabalho em grupo. Implantação: _____
 - () Maior treinamento dos trabalhadores. Implantação: _____
 - () Participação dos trabalhadores nas decisões referentes ao processo produtivo. Implantação: _____
 - () Outros. Quais? _____
- f) Políticas de treinamento e qualificação dos recursos humanos:
- A empresa possui política de treinamento dos recursos humanos?
- () Não
 - () Sim. Quais? _____
 - () Interno () Externo. Onde? _____
- g) Grau de escolaridade:
- () 1º Grau. Qual setor? _____
 - () 2º Grau. Qual setor? _____
 - () Nível técnico. Qual setor? _____
 - () Nível superior. Qual setor? _____
- h) A empresa encontra/encontrou alguma dificuldade dos trabalhadores com relação à implantação e uso de novas técnicas e métodos de produção e organização do trabalho?
- () Não. Por quê? _____
 - () Sim. Quais dificuldades? _____

8) Terceirização

- a) Quais atividades/funções da unidade são terceirizadas:
- a.1) Atividades gerais
- () Serviços de contabilidade e escritório
 - () Serviços de transporte
 - () Alimentação dos funcionários
 - () Limpeza
 - () Segurança
 - () Outras. Quais? _____
- a.2) Produção
- () Fabricação de componentes para os produtos da unidade
 - () Manutenção de máquinas e equipamentos
 - () Outros. Quais? _____
- a.3) Informática e engenharia
- () Desenvolvimento de *softwares*

- () Manutenção de computadores
- () Desenvolvimento de projetos de engenharia
- () Análise da qualidade de materiais
- () P&D
- () Outros. Quais? _____

9) Características produtivas da empresa

- a) Como a empresa considera seu sistema produtivo: () Fordista () Flexível () Automatizado
() Artesanal. Justificativa: _____
- b) Quais são as características de organização da produção:
() Produção em massa de bens homogêneos () Produção flexível e variável em pequenos lotes de produtos
() Grandes estoques () Poucos/sem estoques
() Detecção tardia de erros e peças com defeitos () Detecção imediata
() Produção voltada para a demanda
() Outros aspectos da produção. Quais? _____

10) Relações comerciais e circulação das mercadorias

- a) Para quais mercados se destina a produção?
() Local/Município
() Regional. Quais municípios? _____
() Outros municípios do Estado. Quais? _____
() São Paulo (Capital)
() Países latino americanos. Quais? _____
() EUA
() Ásia. Quais países? _____
() Europa. Quais países? _____
() Outros países. Quais? _____
- b) De onde provêm as matérias-primas que a empresa utiliza?
() Município
() Região. Quais municípios? _____
() Outros municípios do Estado. Quais? _____
() Outros municípios do País. Quais? _____
() Outros. Quais? _____