

Reestruturação produtiva na indústria calçadista francana: expressões da precarização do ambiente fabril

Elvisney Aparecido Alves (Uni-FACEF e CEUCLAR) elvisneyaalves@uol.com.br
Hélio Braga Filho (Uni-FACEF) hgp@com4.com.br

Resumo

O presente artigo objetiva caracterizar o resultado que o fenômeno da reestruturação produtiva efetivada ao longo dos anos noventa teve efeito na Indústria Calçadista de Franca – Estado de São Paulo. Baseado em pesquisa bibliográfica de terceiros e na elaboração por um dos autores de tabelas descritivas sobre a participação relativa da produção local dos pares de calçados no total da produção nacional, do volume das importações de calçados em valor monetário (em moeda estrangeira), do impacto no número de funcionários diretamente contratados por esta indústria, bem como na evolução do número de estabelecimentos neste segmento industrial no município em questão percebe-se algumas expressões particulares do processo de precarização do trabalho naquele ambiente produtivo. Chama nossa atenção à fragilidade paradoxal desta indústria exposta em função do crescente número de firmas concorrentes.

Palavras-chave: Indústria Calçadista; Franca; Precarização do Trabalho.

1. Introdução

Globalização financeira e desregulamentação dos mercados, articulados na defesa exacerbada do espírito da concorrência, são fontes de grande desordem no mundo do trabalho, mas sobretudo são processos históricos construídos para o enfrentamento da crise de acumulação de capital iniciada em meados dos anos 70. O processo mundial de integração dos mercados e liberalização do comércio que se estabeleceu nos anos oitenta impulsionado pelo domínio da ideologia econômica neoliberal, promoveu profundas mudanças no mercado de trabalho e favoreceu a deterioração nas formas mais diversas das suas relações e condições.

Com o deslocamento do foco, na estrutura globalizada de mercado, da demanda para a oferta, no período pós anos 70, o sistema de linha de produção do fordismo encontra dificuldades em atender as rápidas variações nas mudanças de modelos (qualitativas) do produto, bem como, as variações nas pequenas quantidades de diversas produções diferenciadas, numa relação temporal de curto prazo. A qualidade e a rapidez na elaboração dos produtos ganham destaques como fatores da capacidade competitiva da empresa exigindo a reorganização dos trabalhadores em cadências mais flexíveis, utilizando-se de uma nova base tecnológica (FERREIRA, 1998).

Do ponto de vista do rigor conceitual, segundo CARCANHOLO (1997: 199): “A globalização pode ser definida, então, como uma fase específica da economia em que as atividades das firmas, os fluxos comerciais e financeiros adquirem caráter planetário. Tudo isso reflete-se em novas características do sistema econômico”, ou ainda, segundo HIRST e THOMPSON (1998: 21-22): “A globalização, em seu sentido radical, deveria ser considerada como o desenvolvimento de uma nova estrutura econômica, e não simplesmente uma mudança conjuntural”. Nesse sentido, o processo de abertura da economia brasileira, ao longo dos anos noventa, impôs uma urgente necessidade de reorganizar o modelo de gestão empresarial no país nos moldes da globalização, pois as empresas viviam num sistema protecionista de mercado que não exigia maiores cuidados quanto ao padrão de competição.

Com a alteração do padrão de competitividade do mercado brasileiro, mais aberto à concorrência de um maior número de empresas de porte internacional, uma reestruturação produtiva se faz presente seja ao nível dos métodos de produção seja ao nível da nova mentalidade exigida da empresa. Novos padrões tecnológicos e organizacionais precisavam ser rapidamente incorporados à empresa, no processo de modernização forçada a que ela está sendo submetida, sob pena de ser eliminada do mercado. Inovações do tipo programas de Qualidade Total e Reengenharia surgem no meio empresarial como forma de aumentar a qualidade dos produtos da organização, paralelamente, objetivando a redução nos custos.

Níveis hierárquicos são eliminados na área administrativa e técnicas de *lean production* (sem gorduras de pessoal) são introduzidas nas fábricas. Automação e terceirização passam a fazer parte do novo cenário produtivo. Isso não implica dizer que o modelo do fordismo tenha sido de todo eliminado, ao contrário, ambos os modelos, o velho e o novo paradigma denominado padrão de acumulação flexível, convivem na mesma dimensão social.

Esse fenômeno avançou sobre a sociedade brasileira com destaque negativo para alguns setores econômicos. Embora analisando as relações de gênero e a racionalização do trabalho em serviços, SEGNINI (1999) demonstra com muita clareza que o processo de terceirização representa um dos elementos centrais na racionalização do trabalho. Tal racionalização reflete a preferência pela exploração do trabalho de grupos sociais fragilizados em ocupações precárias: não formais, assalariados sem registro na carteira profissional, em tempo parcial, por conta própria e de baixo custo da taxa de salário.

Por sua vez, CACCIAMALI (2002) argumenta que o fenômeno de flexibilização das relações de trabalho e redução dos direitos trabalhistas, no caso da América Latina, tem fonte na maior autonomia e descentralização das negociações. Trabalho informal e subcontratado passam a compor uma estratégia empresarial comum e proliferada, na medida em que torna o custo total dos salários cada vez mais dependente de sua parcela variável, o qual se vincula ao trabalho prestado ou ao desempenho da empresa. Contratos temporários reduzem custos trabalhistas. Enfim, comportamentos oportunistas frente à imposição do cumprimento legal, quadro macroeconômico desfavorável à oferta de trabalho e diálogo social ainda incipiente apontam para a necessidade do redesenho institucional do sistema de relações de trabalho na América Latina.

Dentro desse contexto maior, a primeira metade dos anos noventa foi muito conturbada para a indústria de calçados brasileira, particularmente no caso do segmento industrial localizado na cidade de Franca, Estado de São Paulo. O setor calçadista nacional passava por uma séria crise econômica que teve origem na abertura do mercado nacional às importações e devido a difícil conjuntura econômica marcada pela taxa de câmbio valorizada e por um movimento de *stop and go*. A reorganização do trabalho aprofundou o fenômeno da terceirização de parte da produção naquela localidade e marcou a drástica redução formal no uso de mão-de-obra, resultando numa formatação ainda mais pulverizada da organização industrial.

2. Industrialização brasileira e o crescimento da indústria calçadista francana

A industrialização foi a alternativa que o Estado brasileiro adotou mais intensa e ativamente a partir de 1930, para promover o desenvolvimento econômico e social do país. Esta opção visava reduzir a dependência e a fragilidade de uma economia que, sendo primário-exportadora, subordinava o seu desempenho ao saber das flutuações normais dos mercados – em termos de preços e de demanda – para os quais exportava. Para reduzir a debilidade do setor externo – sobressaindo as importações de mercadorias – e, simultaneamente promover mudanças capazes de alternarem a estrutura produtiva do país, a industrialização da economia brasileira apoiou-se no modelo de substituição de importações.

De 1930 até o início dos anos 80, foi marcante e crescente a presença do Estado na economia do país, visando principalmente criar as bases infraestruturais necessárias e capazes de sustentar a industrialização mais profunda que se processava no país. Ao mesmo tempo, deveria o Estado remover as deficiências estruturais mais agudas restritivas ao processo de industrialização, entre os quais, destacamos: a má distribuição da renda (que inibe o consumo), a necessidade de fomentar e ampliar a infra-estrutura científica estimulando a pesquisa, investir na infra-estrutura econômica (energia, transporte, comunicação, etc.), assim como, na infra-estrutura social (saúde, educação, capacitação profissional, etc.), e, sobretudo modernizar a indústria nacional, especialmente os setores com maior defasagem tecnológica, traduzida em outros termos pela obsolescência das máquinas e equipamentos existentes.

Contudo, à medida que o país se industrializava, a população aumentava, e, era intenso o processo de urbanização – principalmente das áreas metropolitanas -, sobretudo nos centros mais dinâmicos da economia, onde o processo de industrialização mais profundo se desenvolvia. A década de 70, registrou para a economia brasileira um período marcado por verdadeiros recordes em termos de taxas de crescimento econômico, enquanto apesar da dilatação das suas funções, e do seu tamanho, o Estado brasileiro através de grandes blocos de investimento, promovia as mudanças infraestruturais suscetíveis de sustentarem a marcha da industrialização.

Contrariamente, a década de 80, promoveu a interrupção deste ciclo de crescimento, colocando a economia do país num circuito inflacionário e recessivo, refletindo assim, o impacto produzido pelo ajustamento provocado pelo endividamento externo e pela crise fiscal do Estado brasileiro. Diante disto, a alternativa, ou, a estratégia adotada para o enfretamento da nova conjuntura, foi, senão, proteger a economia nacional da concorrência externa através de um conjunto de medidas que visavam produzir saldo comercial superavitário, destacando-se entre estas, o regime de desvalorização cambial acompanhado de mecanismos de proteção e de reserva de mercado, os quais, por sua vez, ao longo desta década, promoveram significativa defasagem tecnológica e perda de competitividade da indústria nacional, produzindo a falsa ilusão de que o Estado continuaria a proteger o capital privado nacional.

É deveras importante ressaltar também que a conjuntura inflacionária que se instalou no país nos anos 1980, retardara os investimentos privados na indústria brasileira de modo geral, quer seja para a ampliação da capacidade de oferta, quer seja para a atualização e modernização, assim como, para a qualificação da mão-de-obra, abertura de novos mercados e desenvolvimento de novos produtos. Do mesmo modo, pouca atenção foi dada por parte das empresas para temas recorrentes como produtividade, qualidade, redução dos custos da produção, dentre outras questões importantes.

Atrasada do ponto de vista tecnológico, com pouca competitividade, viciada pela cultura inflacionária, com baixa produtividade, entre outros sintomas, a economia brasileira assim se apresentava para ingressar nos anos 1990, cujo decênio produziria mudanças radicais no aparelho produtivo nacional, bem como, em todo o tecido social. A indústria nacional, sobretudo os setores tradicionais (têxtil, vestuário, calçados), configuravam significativo sucateamento. A renda permanecia concentrada e má distribuída, o que contribuía para manter o baixo padrão de consumo da grande maioria da população brasileira. Os grandes centros urbanos, assim como, as aglomerações de médio porte estavam congestionadas, e, a crise fiscal do Estado limitava sua capacidade de manobra, sobressaindo daí, a explicação para que ações de curto prazo passassem a ocupar posição prioritária nas agendas dos governos civis.

O processo de abertura econômica mais intensa iniciou-se no Governo Collor, aprofundando-se no Governo de FHC (1994-1998), assim como, ocorrera também a transição da era da instabilidade inflacionária, para a estabilidade duradoura. Mas não sem as ressalvas abaixo.

“Nesse sentido, a política industrial não pode resumir-se em “abrir a economia”. A liberalização de importações, desde que macroeconomicamente viável, pode ser um componente desejável numa estratégia de política industrial. Entretanto, considerando-se a situação atual da indústria brasileira, deve-se primeiramente racionalizar os sistemas de proteção (tarifa, barreiras não tarifárias, câmbio) e de promoção (incentivos, subsídios, financiamento) segundo critérios de prioridade e seletividade, articulados e sincronizados (no sentido de timing) a metas de superação do atraso tecnológico e implantação dos segmentos representativos das novas tecnologias. Em segundo lugar, um padrão de crescimento com distribuição de renda parece imperioso não só pela necessidade de retomar o crescimento do mercado interno mas também como uma forma de estimular a modernização, já que baixos salários contribuem para prolongar a vida útil de equipamentos obsoletos. Em terceiro lugar, deve-se observar que o crescimento com distribuição de renda condiciona, mas não impõe, um padrão de inserção internacional.” (SUZIGAN, 1992)

A sobrevalorização da moeda nacional (o Real) frente ao dólar (US\$), a redução abrupta das alíquotas de importação, a remoção dos mecanismos de proteção e de reserva de mercado, entre outros expedientes adotados na esfera da política macroeconômica (1994/98), acabou expondo a indústria nacional a um intenso e assimétrico processo competitivo com os produtores internacionais, que se somava ao acirramento da concorrência no plano doméstico. Como resultado, os efeitos que estas medidas produziram foram sem dúvida profundos, pois, a abertura da economia combinada com a estabilidade dos preços, induzira as organizações industriais a praticarem um intenso ajuste estrutural, o qual, por sua vez, apoiado nos moldes da reestruturação produtiva mais ampla, seguida de reduzidas taxas de crescimento do produto, dilataram a taxa de desemprego, e pela falta de oportunidades e aumento do tempo de desemprego, ampliaram pelas vias da exclusão da mão-de-obra, o setor informal da economia.

Do mesmo modo que a industrialização foi importante para o desenvolvimento econômico e social do país, a instalação e a expansão da atividade industrial, sobressaindo o ramo tradicional de fabricação de calçados, foi para desenvolvimento do município paulista de Franca. O relato abaixo é uma demonstração disto.

“Embora distante dos grandes centros urbanos de produção industrial e mesmo do poder, a cidade de Franca apresentou um desenvolvimento urbano e industrial considerável a partir da década de 1950. Sua indústria tradicional de couros e calçados teve um papel muito importante nesse processo que modificou essencialmente a paisagem urbana em poucas décadas. (...) A primeira metade do século XX em Franca caracteriza-se pela criação e expansão das principais indústrias da cidade. Muitos destes novos empresários eram ex-artesões que possuíam um pequeno negócio ou mesmo imigrantes que, nos finais de semana, vinham para o centro urbano a fim de venderem sapatos e botinas que fabricavam nas horas de folga.” (GARCIA, 1997)

À medida que a economia de Franca se desenvolvia, exercia sobre outras localidades, certa atratividade, cujo indicador mais representativo, além do comércio, era o intenso fluxo migratório, pois, com a instalação da indústria de calçados, a cidade continuou a receber de forma crescente grandes contingentes de migrantes oriundos principalmente do Estado de Minas Gerais, uma vez que, a indústria de calçados por ser artesanal absorve muita mão-de-obra. Em perspectiva histórica podemos visualizar este fato, como segue abaixo.

“Não obstante o número de estabelecimentos industriais ocupados na produção de calçados em 1954 ter sofrido alteração pouco significativa em relação ao ano de 1950, o aumento da produção anual foi da ordem de 43%: de 1.116.000 pares em 1950, para 1.665.000 em 1954. Isto leva-nos a acreditar que pelo menos parte das indústrias de calçados locais se beneficiaram da política de fomento à industrialização promovida pelo governo Vargas, favorecidas pelo acesso relativamente fácil ao crédito e à importação de máquinas modernas.” (BARBOSA, 1998)

De acordo com os dados dos Censos Industriais relativos aos anos de 1960 e 1970, a F.I.B.G.E. (Fundação Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística), a produção de calçados em Franca atingira no ano de 1950, o total de 1.117.126 pares, conquanto no ano de 1967, o número de pares produzidos já registrava um salto quantitativo deveras significativo, atingindo a casa dos 7.200.000 pares. (GARCIA, 1997)

Diante desse cenário positivo, enquanto a indústria de calçados ampliava sua produção, o número de plantas industriais ligadas ao ramo de fabricação de calçados se expandia, a demanda por mão-de-obra aumentava, estimulando por sua vez o fluxo migratório, o qual, por conseguinte, aumentava a população total localizada na área urbana do município de Franca, impulsionando o crescimento econômico local. O que não elimina os riscos desse negócio.

“A indústria experimentou uma verdadeira febre de produção. Fábricas instalaram-se por toda parte fazendo com que o parque industrial crescesse de maneira desordenada. No entanto, as esperanças de enriquecimento fácil levaram muitos empresários ao fracasso. As causas destas falências deviam-se ao fato das fábricas de calçados estarem intimamente relacionadas aos interesses do mercado externo.” (GARCIA, 1997)

Nos anos 1970, período marcado por altas taxas de crescimento da economia brasileira, a indústria calçadista local atingira o seu apogeu com a instalação de novas fábricas, as quais, ao ampliarem a capacidade de produção, empregavam mais trabalhadores. Na década de 1980, apesar da conjuntura inflacionária que se instalou no país, a indústria de calçados de Franca experimentou algum espasmo de crescimento da produção (ano de 1986), para em seguida, amargar ociosidade seguida de estagnação. Cumpre no entanto salientar que nesta época a concorrência era menor, e a possibilidade de corrigir os preços dos produtos – dada pelas condições vigentes induzidas pelo movimento crescente e persistente do índice geral de preços – permitira certa acomodação, assim como, pouca ou quase nenhuma preocupação por parte das empresas em relação às questões inerentes aos custos da produção, produtividade, aprimoramento da qualidade, modernização e atualização do parque industrial, implantação de novos modelos e/ou técnicas gerenciais e busca de novos mercados.

3. A reestruturação produtiva da indústria calçadista francana nos anos noventa

A abertura comercial praticada no Brasil na década de 1990, tinha como escopo consolidar e manter a estabilidade dos preços, promover a modernização da indústria nacional, aumentar a produção pelas vias do incremento da produtividade e recuperar a competitividade de nossa economia. O modelo de desenvolvimento econômico sofrera mudanças.

“A característica singular a ser ressaltada quanto ao desempenho da indústria no período 1981-90 é a orientação de uma parcela crescente da produção para o mercado internacional. Com o fim dos grandes blocos de investimentos do II PND

a indústria deixou de gerar sua própria demanda, e as possibilidades de expansão tendo por base a ampliação do mercado interno ficaram restringidas pela crise.” (SUZIGAN, 1992)

Em razão da renda per capita no país ser baixa, o consumo per capita de calçados também se situa em níveis bem abaixo dos padrões norte-americano e europeu, limitando e restringindo assim, as possibilidades de crescimento “para dentro” a partir da expansão do mercado doméstico. Por sua vez, as medidas adotadas pelo governo federal entre 1994 e 1998, principalmente na sua dosagem, sobrevalorização cambial e aumento significativo do coeficiente de penetração das importações sobre a produção local (uma vez que, o mesmo que havia oscilado entre 0,7% e 3%, em 1993, passara a variar entre 4% e 8% no ano de 1996) dificultaram as exportações e comprimiram a produção destinada ao mercado doméstico. O novo cenário demonstrou-se desfavorável à indústria calçadista nacional (ver Tabela 1).

Tipos	Importações de calçados (em US\$ milhões)		
	1993	1994	1995
Calçados injetados	0,1	0,2	1,2
Calçados de plástico	2,2	6,2	38,1
Calçados de couro	17,4	33,8	60,7
Calçados de têxtil	19,5	39,9	85,9
Outros	1,9	8,5	9,3
Totais	41,1	88,6	195,2

Fonte: Elaborada pelo IPES/NEIC segundo dados do MICT/SECEX (Ministério da Indústria Ciência e Tecnologia – Secretaria de Comércio Exterior).

Tabela 1: Importações de calçados por tipos, em US\$ milhões – 1993,1994 e 1995

Diante disto, a indústria de calçados de Franca, passou a enfrentar uma conjuntura bem adversa, pois, por ser dependente do câmbio, passou a experimentar queda sucessiva do volume físico exportado a partir de 1994, ao mesmo tempo em que as importações de calçados registraram significativos aumentos. A participação relativa da produção calçadista francana no produto nacional total caiu quase 50%, considerando-se o período 1984-1998. Da mesma forma, as exportações em pares de calçados também se reduziram (ver Tabela 2).

Período	Exportações médias (milhões de pares)		Participação relativa Franca/Brasil (%)
	Brasil	Franca	
1984-1988	130,8	11,0	8,4
1989-1993	150,9	10,1	6,7
1994-1998	138,3	6,7	4,8

Fonte: Elaborada pelo IPES/NEIC a partir de dados da Abicalçados e Sindifranca (Sindicato da Indústria de Calçados de Franca).

Tabela 2: Brasil e Franca, exportações de calçados (em milhões de pares) e participação relativa das exportações de calçados de Franca em relação ao Brasil (médias quinquenais) – 1984 a 1998

Nesta situação, a indústria calçadista local sentiu-se forçada a promover intenso ajuste estrutural, que sob a égide da reestruturação produtiva, procurou sobremaneira reduzir os custos da produção – mediante intensa prática de subcontratação e de terceirização de etapas do processo de fabricação – e, aumentar a produtividade do fator trabalho por meio de abrupta redução do número de funcionários empregados formalmente por este ramo de atividade da indústria de transformação. Considerando que ao longo dos anos 1990, a produção anual

(1990/97) não conseguiu superar o pico atingido em 1986 (35 milhões de pares), e, que as exportações registraram a partir de 1994 nítido movimento de queda, a saída foi senão reduzir o número de funcionários drasticamente (ver Tabela 3).

Período	Número médio anual de funcionários	Produção média anual por funcionário
1984-1988	31.879	853
1989-1993	27.173	996
1994-1997	20.248	1.328

Fonte: Elaborada pelo IPES/NEIC segundo dados do Sindifranca.

Tabela 3: Indústria de calçados de Franca, número médio anual de funcionários e produção média por funcionário (médias por período) – 1984 a 1997

Outros autores também chamam nossa atenção para o fenômeno do desemprego formal no país. Na avaliação de MATTOSO (1999) o neoliberalismo no Brasil fez destruir mais de 3 milhões de empregos nos anos 90, elevando as taxas médias anuais de desemprego total de 8,7% em 1989 para 19,5% em 1999. Segundo POCHMANN (1999), a taxa de desemprego total cresceu de 6,7%, em 1989, para 14,2% em 1996. Numa análise localizada sobre a indústria em debate, PICCININI, ANTUNES e FARIA (1997) destacam a brusca redução da contratação formal de trabalhadores em Franca, de 36.609, em 1986, para apenas 19 mil trabalhadores no ano de 1996 ao qual, NAVARRO (2003), destaca o papel das bancas.

Contudo, apesar da produção da indústria de calçados de Franca ter experimentado certa estabilização seguida de significativa redução das exportações - ao longo dos anos 1990 -, o processo de reestruturação produtiva praticado por este segmento da indústria de transformação local apontou-nos para um outro fenômeno deveras interessante, ou seja, o número de estabelecimentos industriais classificados segundo a CNAE (Código Nacional de Atividade Econômica) obtidos por meio da RAIS/MTE (Relatório Anual de Informações Sociais - Ministério do Trabalho e do Emprego) descreveu uma trajetória de imoderada expansão (ver Tabela 4).

Por não dispormos dos dados relativos ao faturamento das empresas industriais classificadas como fabricação de calçados de couro, para efeito de classificação por porte, adotamos o seguinte critério ativo: M.E. (Micro Empresa): de 0 até 09 postos de trabalho; P.E. (Pequena Empresa): de 10 até 99 postos de trabalho; MD.E. (Média Empresa): de 100 até 499 postos de trabalho; e G.E. (Grande Empresa): de 500 a 1000 ou mais postos de trabalho.

Ano	Número de estabelecimentos industriais de fabricação de calçados segundo o porte				
	Micro	Pequeno	Médio	Grande	Totais
1985	128	135	46	11	320
1990	578	133	49	09	769
1995	605	149	25	04	783
2000	825	220	26	04	1.075
2003	1.069	287	30	04	1.390

Fonte: Elaborada pelo IPES/NEIC segundo dados RAIS/MTE (Relatório Anual de Informações Sociais - Ministério do Trabalho e do Emprego).

Tabela 4: Município de Franca, número de estabelecimentos industriais de fabricação de calçados segundo o porte do estabelecimento - 1985, 1990, 1995, 2000 e 2003

De acordo com os dados RAIS/TEM, percebemos uma expansão sem precedentes do número de estabelecimentos industriais do ramo de fabricação de calçados, pois de 320 estabelecimentos existentes no ano de 1985, o total registrado no ano de 2003 sobe para 1.390, ou seja, um aumento da ordem de 334,3%. Os estabelecimentos definidos como de micro porte, de 128 no ano de 1985, atingiram a casa dos 1.069 no ano de 2003, registrando um aumento de 735%, já em menor escala foi o crescimento daqueles estabelecimentos classificados como de pequeno porte, pois, de um total de 135 existentes no ano de 1985, registramos 287 estabelecimentos em 2003, isto é, um aumento de 112,5%.

Em sentido oposto, verificamos o comportamento dos estabelecimentos industriais de médio porte, uma vez que, dos 46 apurados no ano de 1985, somente 30 permaneceram no ano de 2003, apontando-nos para uma redução de 34% aproximadamente. Já em relação aos estabelecimentos de grande porte, a indústria de calçados de Franca descreveu uma trajetória de descentralização, ao invés de concentração do capital, posto que, o número de estabelecimentos reduziu-se de 11 para 4, isto é, uma queda de 63,6%.

Outrossim, para finalizar, podemos indicar algumas suposições que além dos motivos anteriormente descritos, devem ter colaborado de maneira bastante efetiva para esta imoderada ampliação do número de estabelecimentos industriais ligados à fabricação de calçados, principalmente, aqueles estabelecimentos de micro e pequeno portes:

- a) a eliminação de postos de trabalho deve ter induzido pelo tempo de espera por novo emprego a (re)inserção dos desligados sob a modalidade de pequenos proprietários;
- b) a falta de perspectivas de crescimento e de desenvolvimento pessoal/profissional, deve ter motivado o desligamento de trabalhadores empregados formalmente na indústria, possibilitando assim, que estes pudessem tornar-se proprietários, ainda que, de porte reduzido;
- c) a ausência de barreiras à entrada de outros e novos produtores permite e viabiliza o surgimento “em bando” de pequenos produtores;
- d) a disponibilidade de máquinas e equipamentos usados existentes fora do circuito da produção combinada com as práticas usuais de terceirização facilitam o surgimento de reduzidas plantas industriais independentemente da escala de produção;
- e) a inexistência de mecanismos de proteção e defesa (dos direitos de propriedade industrial) suscetíveis de garantirem exclusividade de criação e inovação, estimulando a imitação e a cópia (fragilidade também relatada por SUZIGAN, W.; FURTADO, J.; GARCIA, R.; SAMPAIO, S., 2001); e
- f) as possibilidades de enriquecimento, ou, melhoria significativa do padrão material de vida - traduzidas concretamente pelo modo de vida e pela ostentação daqueles que atuam neste ramo da atividade econômica como proprietários - funcionam como força de atração.

4. Considerações Finais

A abertura comercial brasileira no quadro de referência da globalização financeira e econômica recente, engendrou um profundo ajuste estrutural macroeconômico que pela sua natureza induziu outro ajuste estrutural de corte microeconômico. A liberalização comercial e financeira, a desregulamentação, a relativa estabilização dos preços, o processo de

privatização, ao lado do intenso processo de reestruturação produtiva moldado pelas fusões e/ou aquisições, desnacionalização, realocação industrial (neste caso, destacado por POCHMANN, 2001), somado ao fenômeno da sub-contratação e da terceirização, promoveram radicais mudanças na economia do país, sobressaindo deste legue de efeitos, aquele que sem sombra de dúvida assume maior gravidade: o desemprego crescente combinado com a ampliação imoderada da economia informal.

De um lado, o crescente endividamento financeiro do estado poupou por contingência da situação os gastos públicos na tradição do estado keynesiano. De outro lado, as empresas submetidas a um processo intenso de concorrência intercapitalista encontraram na redução dos custos da produção, leia-se nos custos do trabalho, a forma mais visivelmente possível de garantirem a sua própria sobrevivência.

Diante disto, temos um cenário conjuntural matizado pela compressão dos gastos públicos e pela redução do quadro de empregados nas empresas, que por sua vez, amplia a informalidade, rompe com vínculos sociais importantes e cessa os benefícios formais contidos nos direitos do trabalho, dando assim o colorido da precarização do trabalho, uma expressão da suposta pós-modernidade.

A inconseqüência fiscal do Estado brasileiro induziu a mobilização de uma política tributária irresponsável, a qual por sua vez, ao sufocar as empresas pelo aumento exagerado da carga tributária, fez emergir de maneira anacrônica a coexistência combinada da sonegação fiscal juntamente com práticas empresariais em prol da responsabilidade social. O centro de gravidade do trabalho deslocou-se para a periferia das formas de empregos não estruturados, expressão da racionalidade econômica baseada na lógica da precarização.

No caso da indústria calçadista francana, a verificação deste padrão de ação empresarial e mudanças no mundo do trabalho não foi diferente. A enorme redução na contratação de mão-de-obra formal com a precarização das condições e relações de trabalho, resultado das condições macroeconômicas desfavoráveis a garantia do nível de atividade industrial, numa conjuntura de acirrada concorrência, produziu uma reação socioeconômica dos agentes na direção da elevação do número de estabelecimentos industriais de micro e pequeno porte como porta de saída para a sobrevivência pessoal.

Referências

BARBOSA, A. de S. *Política e modernização em Franca, 1945-1964*. Franca: UNESP/FHDSS, 1998. 223 p.

CACCIAMALI, M. C. Princípios e direitos fundamentais no trabalho na América Latina. *São Paulo em Perspectiva*, v. 16, n. 2, p. 64-75, abr-jun 2002.

CARCANHOLO, M. D. Globalização e neoliberalismo: os mitos de uma (pretensa) nova sociedade. In: MALAGUTI, Manoel L. et al. *A quem pertence o amanhã?: ensaios sobre o neoliberalismo*. São Paulo: Loyola, 1997. p. 199-214.

FERREIRA, C. G. *O fordismo, sua crise e o caso brasileiro*. Cadernos do Cesit, IE, Unicamp, Campinas, n. 13, 1998.

GARCIA, R. A. G. *Migrantes mineiros em Franca: memória e trabalho na cidade industrial*. Franca: UNESP/FHDSS, 1997. 147 p.

HIRST, P. e TOMPSON, G. *Globalização em questão*. Petrópolis: Vozes, 1998. 368 p.

MATTOSO, J. *O Brasil desempregado: como foram destruídos mais de 3 milhões de empregos nos anos 90*. São Paulo: Fundação Perseu Abramo, 1999. 48 p.

NAVARRO, V. L. A reestruturação produtiva na indústria de calçados de couro em Franca/SP. *Idéias Revista do Instituto de Filosofia e Ciências Humanas: O avesso do trabalho*, Campinas, ano 9 (2), 10 (1), p. 113-174, 2003.

PICCININI, V. C.; ANTUNES, E. Di D.; FARIA, M. S. de. Estratégia sindical dos trabalhadores do setor calçadista. In: LEITE, M. de P. (Org.) *O Trabalho em Movimento*. Campinas: Papyrus, 1997. p. 175-255.

POCHMANN, M. *O trabalho sob fogo cruzado: exclusão, desemprego e precarização no final do século*. São Paulo: Contexto, 1999. 208 p.

_____. *A década dos mitos*. São Paulo: Contexto, 2001. 182 p.

SEGNINI, L. R. P. Relações de gênero e racionalização do trabalho em serviços. *Seminário Temático Interdisciplinar “Os estudos do trabalho: novas problemáticas, novas metodologias e novas áreas de pesquisa”*. São Paulo: CEBRAP, USP e UNICAMP, 43 p., dez. 1999.

SUZIGAN, W. A indústria brasileira após uma década de estagnação: questões para política industrial. *Revista Economia e Sociedade*, Campinas, v. 1, n. 1, p. 89-109, 1992.

SUZIGAN, W.; FURTADO, J.; GARCIA, R.; SAMPAIO, S. Sistemas produtivos locais no estado de São Paulo: o caso da indústria de calçados de Franca. In: TIRONI, L. F. (Coord.) *Industrialização Descentralizada: sistemas industriais locais*. Brasília: IPEA, 2001. p. 267-322.