

**REESTRUTURAÇÃO PRODUTIVA NAS INDÚSTRIAS DE CATANDUVA – SP:
ANÁLISE DO PROCESSO E DE SUAS PRINCIPAIS REPERCUSSÕES***

**REESTRUCTURACIÓN PRODUCTIVA EN INDUSTRIAS CATANDUVA - SP: ANÁLISIS
DE PROCESOS Y SU IMPACTO PRINCIPAL**

**PRODUCTIVE RESTRUCTURING IN THE INDUSTRIES OF CATANDUVA - SP:
ANALYSIS OF THE PROCESS AND ITS MAIN REPERCUSSIONS**

Eliane Carvalho dos Santos

Mestre em Geografia pelo PPG da FCT/UNESP,
Campus de Presidente Prudente.

Resumo: O presente artigo é fruto dos resultados da dissertação de mestrado intitulada “O processo de reestruturação produtiva nas indústrias de Catanduva – SP”. Nessa pesquisa, identificamos e analisamos 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 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.

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

Resumén: Este artículo es el resultado de la tesis titulada "La reestructuración de la producción en las industrias de Catanduva - SP." En esta investigación, identificación y análisis de la intensidad del proceso de reestructuración en las industrias de la ciudad de Catanduva-SP, con énfasis en su impacto en el campo de la producción, la relación entre las empresas y las condiciones de trabajo a partir del análisis de las configuraciones espaciales sector produtivo local. La crisis estructural a mediados de los años 1960 asciende a varios sectores de la economía, teniendo en cuenta la necesidad de reformular el modelo actual de desarrollo, conocido como el modelo fordista. Para superar la crisis, la industria ha tomado medidas para adaptarse al cada vez mayor en sus esferas de actividad, los cambios tecnológicos, organizativos y productivos, que, combinados, eventualmente reorganizar las relaciones de producción y formas de organización del trabajo. Este proceso trae consigo repercusiones en la dinámica espacial, acompañado de cambios en el sistema social, ya que implica las relaciones laborales. Como resultado de ello, se analiza la configuración del sector industrial de esta ciudad, antes de estos cambios.

Palabras clave: Industria; La Reestructuración Capitalista, Reestructuración de la Producción, Desarrollo Local; Dinámica Económica.

Abstract: This article is the result the dissertation titled "The restructuring of production in industries Catanduva - SP." In this research, identify and analyze the intensity of the restructuring process in the industries of Catanduva-SP municipality, giving emphasis on their impact on the scope of production,

* Artigo referente à dissertação de mestrado, de mesmo título, defendida em 26 de agosto de 2011, sob a orientação do Prof. Dr. Eliseu Saverio Sposito.

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 started 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.

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

1. Introdução

A reestruturação dos setores econômicos, iniciada na década de 1970, a partir do aprofundamento da crise do modelo fordista de produção nos países centrais, 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 nesses países.

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 a causas internas do modelo de desenvolvimento, relacionadas a questões de oferta e saturação de mercados, ao passo que apresentou causas externas relacionadas 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 na Europa Ocidental, EUA e Japão, as principais economias mundiais da época, a delimitação 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 dando face a 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, 1992), emergente da crise e ancorado no pacote tecnológico da Terceira Revolução Industrial.

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 o advento da *acumulação flexível* passaram a se intensificar a partir da década de 1980, como resultados da crise que levou a um 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.

Nessa direção, no presente artigo sistematizamos os principais resultados da pesquisa realizada que buscou identificar e analisar a intensidade do processo de reestruturação produtiva no

setor industrial do município de Catanduva-SP, localizado no noroeste paulista (Mapa 1), em uma análise integrada a partir das repercussões desse processo no âmbito da produção, nas relações entre as empresas e nas condições de trabalho, considerando as configurações espaciais do setor produtivo local.

Mapa 1: Localização do município de Catanduva no Estado de São Paulo



Esse município, ao longo de seu desenvolvimento, intensificou seu processo de industrialização e tornou-se um elemento polarizador regional, sendo o segundo a se destacar em termos do montante do PIB (Produto Interno Bruto), da população e da indústria da Região Administrativa de São José do Rio Preto, ficando atrás apenas da capital regional.

O setor industrial local é fundamentalmente composto por investidores locais que cresceram seus negócios 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. Por isso, durante a realização da pesquisa, apreendemos aspectos da reestruturação produtiva nas empresas instaladas no município.

Para apreender as novas relações entre os setores econômicos e as mudanças produtivas, utilizamos procedimentos metodológicos de acordo com o referencial teórico adotado, que é heterogêneo, mas fundamentalmente ancorado nas teses elaboradas pelos autores da escola da regulação.

Aliado a isso, partimos da análise do setor industrial do município em questão 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).

Por isso, fica evidente que, para compreender as relações capitalistas e, principalmente, as industriais 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.

Com essas considerações, compilamos dados quantitativos de fontes secundárias (RAIS, IBGE, SEADE, entre outras) referentes ao setor industrial do município e da Região Administrativa de São José do Rio Preto (escalas de ocorrência analisadas) que nos forneceram um quadro geral da configuração dos ramos que atuam na produção industrial local.

A partir dessa etapa, elaboramos um questionário composto por perguntas que buscavam apreender as novas configurações produtivas e organizacionais que as empresas industriais estão adotando nesse contexto de reestruturação produtiva. Essas perguntas foram orientadas pelo referencial teórico adotado, a partir da análise das principais práticas teoricamente associadas a essa reestruturação.

Para compreender a inserção do município diante de um quadro amplo, que compreende a própria reestruturação capitalista global, traçamos um caminho metodológico que compreendeu a elaboração de textos sobre a configuração do fordismo enquanto modelo de desenvolvimento hegemônico do capitalismo no pós-guerra e tratamos da sua expansão global para os países arrasados pelo conflito e para os países periféricos. Para isso, utilizamos os conceitos de Fordismo Central e Fordismo Periférico, elaborados por Alain Lipietz (1989), que também nos forneceu elementos conceituais para entender a relação centro-periferia diante a reestruturação econômica e do advento da flexibilidade com os conceitos de Flexibilidade Ofensiva e Flexibilidade Defensiva (LIPIETZ e LEBORGNE, 1990).

Com a utilização desses conceitos, elaboramos uma análise que partiu do entendimento das relações mais amplas que influenciam na reestruturação produtiva, entendendo que as facetas dessa reestruturação se apresentam de forma diferente nos espaços industriais diante da inserção do país

desses espaços na ordem econômica mundial. Assim, para entender Catanduva nesse contexto, buscamos entender os países centrais e o Brasil diante da influência dos traços econômicos e sociais que são hegemônicos no capitalismo global, porém sem perder a importância do empírico e das particularidades do local estudado, entendendo isso como uma das principais contribuições dessa pesquisa que procuramos organizar seus principais resultados neste artigo.

2. Reestruturação capitalista: diferenças entre o centro e a periferia

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.

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.

A crise desse modelo foi influenciada por diversos fatores e é fundamental entender 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. Internacionalização do fordismo

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.

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 fordismo” (p. 303).

Desse modo, a ampliação e expansão geográfica do poder capitalista, liderado pelos EUA, consolidaram o fordismo como o regime de acumulação 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 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 Organização Científica do Trabalho elaborada por Taylor, que elaborou uma sistematização do trabalho através da especialização do trabalhador, contemporaneamente à revolução fordiana, 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. 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 (1990), “o Estado aparece como a totalização, quase sempre contraditória, de um conjunto de *compromissos institucionalizados*”(p.78).

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.

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 Woods, 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).

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 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).

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”.

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 (1986, 1989) defende a tese da existência do “Fordismo Periférico”.

Pode-se dizer que esse modelo era “periférico” porque 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.

2.2. Reestruturação capitalista e o advento da flexibilidade

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?

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.

Aliado 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.

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.

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.

Na década de 1970 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.

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.

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.

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.

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 (2003) 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 (2003), 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.

Desse modo, 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.

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 Lipietz e Leborgne (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 um 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.

No item 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. (LPIETZ, 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.

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. (LIPIETZ, LEBORGNE, 1988).

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 os 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 de uma área-sistema com quase integração vertical formada por uma rede integrada territorialmente, diversificada, multissetorial de empresas especializadas e de empresas contratantes. (LIPIETZ, 1990).

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 elas mais fáceis de serem quebradas por estarem baseados na oportunidade de negócios, não na colaboração coletiva pela sobrevivência da economia local.

Para Lipietz e Leborgne (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, Coréia 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. Em Catanduva 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.

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.

3. Reestruturação produtiva e suas manifestações sócio-espaciais

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 percurso 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 recorte espacial, ou seja, o município de Catanduva, a análise do setor industrial partiu 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 Selingard – 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.

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.

Com a análise dessa conjugação de elementos que impactaram a sociedade brasileira em conseqüência 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.

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.

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.

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 (2006), “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.

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).

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.

O que nos cabe aqui neste artigo 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 que contribuíram na configuração da reestruturação local.

3.1. Reestruturação Produtiva em Catanduva: da formação industrial às mudanças de paradigma industrial

O município de Catanduva, localizado no noroeste paulista, está a uma distância de 395 km do município de São Paulo. Devido à sua importância como centro urbano regional, reconhecido pelo Governo do Estado de São Paulo, 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 remonta aos processos que transformaram o território paulista na transição do século XIX para o século seguinte, período em que 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.

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 formação da atividade secundária municipal. Feita essa ressalva, o trecho selecionado a seguir dá uma dimensão do que eram os primeiros estabelecimentos industriais da cidade no início do Século XX:

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 serraria, 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).

Durante as décadas seguintes, a industrialização de Catanduva é primordialmente marcada por indústrias que estabeleciam densas ligações com a atividade agrícola (como as agroindústrias de óleo de algodão e produção de álcool), porém aos poucos 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.

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.

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.

A produção municipal da indústria metalúrgica 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 mantêm 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.

Na pesquisa de campo que realizamos no município, aplicamos questionários em 26 empresas, sendo a maioria de médio e pequeno portes e do ramo metalúrgico. A escolha desses estabelecimentos para a aplicação do questionário partiu da constatação da importância no setor industrial local das indústrias do complexo metal-mecânico, que como destacamos, forma uma cadeia de produção voltada para os ventiladores de teto.

A maioria dos estabelecimentos pesquisados é de capital familiar de origem local, mas já verificamos que muitas dessas empresas têm modificado sua composição de capital, com o aumento de empresas administradas por grupos econômicos e S/A com capital fechado. 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.

Quanto aos aspectos organizacionais que compõe as estratégias de reestruturação adotadas nos estabelecimentos, 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.

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%. 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.

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.

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.

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.

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.

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, sendo 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 mantém seus laboratórios dessa atividade no 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.

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.

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.

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 e 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.

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.

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.

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.

4. Considerações finais

A reestruturação produtiva é um processo que se 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 pesquisa em Catanduva, realizamos um esforço para entender essas relações e como se dão suas repercussões na escala local. No município de estudo, 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 desse artigo, 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, os resultados da dissertação aqui apresentados representa 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.

Referências

- ANTUNES R; SILVA, M. A. M. (Orgs.) **O avesso do trabalho**. São Paulo: Expressão Popular, 2004.
- BENKO, G. **Economia, espaço, globalização na aurora do século XXI**. São Paulo: Hucitec, 1996.
- BOYER, R. **A teoria da regulação: uma análise crítica**. São Paulo: Nobel, 1990.
- 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.
- 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.
- FURTADO, C. **Não à recessão e ao desemprego**. São Paulo: Ed. Paz e Terra S/A, 1983.
- HARVEY, D. **A condição pós-moderna**. São Paulo: Loyola, 1992.
- 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.
- 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.
- 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.
- OLIVEIRA, E. **Toyotismo no Brasil**. Desencantamento da fábrica, envolvimento e resistência. São Paulo: Expressão Popular, 2004.
- 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.
- SANTOS, M. **A natureza do Espaço: técnica e tempo, razão e emoção**. São Paulo: Hucitec, 1993.
- SELINGARD – SAMPAIO, S. **Indústria e território em São Paulo**. A estruturação do multicomplexo territorial industrial paulista 1950-2005. Campinas, São Paulo: Editora Alínea, 2009.
- SOJA, E. W. **Geografias pós-modernas: a reafirmação do espaço na teoria social crítica**. Rio de Janeiro: Jorge Zahar, 1993.
- SUZIGAN, W; et al. **Aglomerções industriais no Estado de São Paulo**. Disponível em www.eco.unicamp.br/neit.

Recebido em: novembro de 2011

Aceito para publicação em: janeiro de 2012