

## 2

# O FAST FASHION E A CONDIÇÃO PÓS-MODERNA

### 2.1

## Capitalismo tardio, acumulação flexível e “compressão do tempo-espaço”

### a) Capitalismo tardio

Procuramos entender as transformações ocorridas na indústria do vestuário situando-as no contexto das mudanças do modo de produção capitalista. Para melhor fundamentar o estudo do problema, devemos apontar certas características-chave desse modo de produção – especialmente no tocante a suas transformações recentes, nos marcos das quais se localiza historicamente o surgimento do *fast fashion*. Segundo Ernest Mandel (1982), no século XX a partir da década de 1930 e particularmente no pós-guerra dos anos 1940, ocorreu uma revolução fundamental na tecnologia, na organização do trabalho e nas relações de produção. Essas mudanças culminaram no que o autor chamou de capitalismo tardio. Ele afirma, entretanto, que mesmo com todo seu revolucionamento o capitalismo não mudou de essência, e, portanto, essa não é uma nova era do desenvolvimento do modo de produção, mas um desdobramento de sua fase monopolista.

A fase monopolista do capitalismo, por sua vez, iniciou-se no último quarto do século XIX. Ela se originou do desenvolvimento de tendências presentes na fase anterior do capitalismo, a *fase concorrencial* ou “de livre concorrência”, que por sua própria dinâmica interna engendrou, a partir da competição das empresas entre si, os processos de concentração e centralização de capitais. Quando a concentração e a centralização atingiram um nível extremamente elevado, criaram-se monopólios que passaram a desempenhar papel determinante na economia mundial. Nesse período, a fusão do capital industrial ao capital bancário levou ao surgimento do capital financeiro, e as principais potências capitalistas passaram, além da ampla exportação de mercadorias que já realizavam, a exportar também capitais. Isso levou a um processo de expansão do modo de produção capitalista que passou a operar em escala planetária. Nesse momento, pela primeira vez na história, a

humanidade inteira se encontrava unificada sob um mesmo modo de produção e reprodução da vida (LÊNIN, 1987).

Foi durante a fase monopolista, depois de um extraordinário progresso nas comunicações e transportes ocorrido ao longo do século XIX, que terminou de se consolidar o *mercado mundial* capitalista. Além da circulação capitalista de mercadorias predominantemente produzidas industrialmente e em larga escala chegar à maior parte do globo, houve também a generalização da circulação de capital financeiro.

Mandel (1982) situa o início da fase contemporânea do capitalismo logo após a Segunda Guerra Mundial, quando ocorreu a “terceira revolução tecnológica”, que provocou enorme expansão da capacidade produtiva através do aumento da automação na indústria. Consequentemente, em diversos setores industriais houve diminuição de força de trabalho empregada e o setor de serviços sofreu uma enorme ampliação. Houve também, nesse momento, crescente industrialização de países do que se chamava “terceiro mundo”, fruto da própria necessidade de exportação de capitais por parte das potências capitalistas.

O desenvolvimento capitalista tem caráter cíclico. Esse traço exprime uma das leis de movimento do capital e também é ocasionado pela concorrência. Ele se manifesta pela alternância entre expansão (aceleração da acumulação) e contração (desaceleração da acumulação) sucessivas da produção de mercadorias e da consequente produção de excedente econômico. Devido à própria essência do capital, momentos de equilíbrio e desequilíbrio se alternam, o crescimento econômico sempre acarreta um desequilíbrio, e o próprio momento de aceleração é resultado de uma desaceleração anterior. Numa fase ascendente, a acumulação de capital acelera e aumenta, e tanto a massa quanto a taxa de lucros crescem<sup>1</sup>. Em certos momentos, que podemos chamar “de superacumulação”, a valorização da massa total de capital acumulado torna-se difícil. É nesse ponto que se inicia a fase descendente do ciclo: em períodos de crise e de subsequente depressão, volume e ritmo de acumulação declinam, assim como acontece com a massa e a taxa de lucros. Desse modo, cada ciclo de desenvolvimento capitalista corresponde ao encadeamento da acumulação acelerada, da superacumulação, da acumulação desacelerada de capital e do subinvestimento (MANDEL, 1982).

---

<sup>1</sup>A massa de lucro se refere aos valores monetários absolutos do lucro; já a taxa de lucro, ao percentual de lucro sobre o capital investido.

Do pós-guerra até a grande crise do petróleo em 1973 houve uma “onda longa com tendência expansionista”. Os anos compreendidos, *grosso modo*, entre 1945 e 1975, também conhecidos como os “trinta anos de ouro”, foram uma longa fase de acumulação intensa e acelerada, que constituem, entretanto, uma excepcionalidade na dinâmica de desenvolvimento capitalista (NETTO e BRAZ, 2006). Segundo David Harvey (2007: 119), esse período “teve como base um conjunto de práticas de controle de trabalho, tecnologias, hábitos do consumo e configurações de poder político-econômico”, e o fim desse tempo iniciou um momento de mudanças aceleradas, fluidez e incerteza. É nesse momento, em que nos encontramos ainda hoje, que se desenvolve o *fast fashion*, e suas principais características só são compreensíveis nesse quadro.

#### **b) A acumulação flexível e a “compressão do tempo-espaço”**

O século XX foi palco de diversas transformações no processo produtivo: além de mudanças tecnológicas, mudanças organizacionais foram implantadas, e constituíram-se as bases dos principais sistemas de organização do trabalho ainda em voga (PINTO, 2013).

No início daquele século, Frederik Taylor, com os seus “Princípios de administração científica” sintetizou e apresentou as ideias de racionalização do trabalho que germinaram e cresceram no século XIX. A automação havia aumentado a intensidade e o ritmo das atividades na fábrica, por isso era preciso aprimorar o controle sobre o tempo e os movimentos dos trabalhadores e construir sistemas de organização que aperfeiçoassem a qualidade e diminuíssem a duração da realização de tarefas complexas, aumentando assim a produtividade.

Pouco tempo depois, Henry Ford viria a ampliar as inovações de Taylor. À divisão máxima das atividades entre os vários trabalhadores que se limitavam às suas funções específicas, foi somada a linha de produção em série, e os funcionários, graças à esteira transportadora, agora tinham postos fixos de trabalho. No entanto, a maior inovação de Ford foi imaginar que os seus contemporâneos poderiam consumir em massa produtos padronizados (PINTO, 2013).

Produção em massa significava consumo de massa, e para isso era preciso que se constituísse um novo sistema de reprodução dos trabalhadores, uma nova política de controle e gerenciamento do trabalho, além de uma nova estética e nova psicologia. Desse modo, o fordismo não pode ser considerado apenas um sistema

de produção em massa, mas um vetor de transformação social, que influenciou o modo de vida da sociedade (HARVEY, 2007).

De acordo com Harvey (2007: 121-5), apesar de a data inicial simbólica do fordismo ser 1914, o sistema só atingiu sua maturidade depois de 1945, pois até então ele não era amplamente utilizado fora dos Estados Unidos. Foi depois da Segunda Guerra Mundial que sua expansão e consolidação ocorreu na Europa, e ele se tornou então a base do longo período de expansão que durou até 1973.

Nesse ano, tentativas de frear um surto inflacionário expuseram muita “capacidade produtiva excedente”<sup>2</sup> nas economias do ocidente, que além de deflagrarem uma crise imobiliária mundial, criaram severas dificuldades nas instituições financeiras. Somou-se ao quadro a alta do petróleo decorrente da decisão da OPEP de aumentar os preços e do embargo das vendas para países ocidentais. Terminava assim o período de expansão capitalista: com uma intensa crise global de superacumulação<sup>3</sup>.

O problema da “capacidade excedente” forçou os grandes grupos empresariais a entrarem num período de racionalização, reestruturação e aumento do controle do trabalho. Como resposta à intensa crise, nasce um novo regime de acumulação de capital: a *acumulação flexível*. As principais estratégias corporativas do capital para a sobrevivência em tempos de crise são usualmente: mudanças tecnológicas e automação, busca de novas linhas de produtos e nichos de mercado, além de fusões e medidas para a aceleração do tempo de rotação do capital e, é claro, de rebaixamento dos salários e demissões em massa.

Dessa vez não foi diferente: a acumulação flexível se apoia na flexibilidade dos mercados de trabalho, dos produtos e do padrão de consumo e se caracteriza pelo surgimento de novos setores de produção, serviços financeiros fornecidos de maneiras inéditas, novos mercados e, especialmente, altíssimas taxas de inovação comercial, tecnológica e organizacional.

No regime fordista os altos investimentos a longo prazo em equipamentos em sistemas de produção em massa impediam uma maior flexibilidade no planejamento e pressupunham um crescimento estável em mercados de consumo com poucas variações. Além disso, o poder sindical era uma das suas colunas

---

<sup>2</sup>Que fique claro: excedente no sentido de que não pode ser toda investida *lucrativamente*.

<sup>3</sup>Cf. NETTO e BRAZ (2006).

políticas. Sendo assim, nesse momento, a rigidez do fordismo foi confrontada com as exigências do novo padrão de acumulação (HARVEY, 2007: 135-141).

A referida aceleração do tempo de giro do capital não se realiza se não houver correspondente aceleração no consumo – ou pelo menos nas trocas que medeiam produção, distribuição e consumo. A constante indução de novas necessidades e desejos destina-se a manter certo nível de demanda capaz de assegurar o escoamento da produção capitalista (HARVEY, 2007: 64).

Uma das contradições fundamentais desse modo de produção é a existência simultânea da tendência ao desenvolvimento irrestrito das forças produtivas e da tendência à relativa limitação da demanda e do consumo. Ou seja, graças às constantes revoluções tecnológicas no sentido de ampliar a produção de mercadorias e assim aumentar a extração de excedente econômico e a vantagem em relação aos concorrentes, a produtividade do trabalho cresce mais rapidamente do que a possibilidade de absorção dos produtos através do mercado. Por isso, há uma dificuldade de realização do excedente através da venda das mercadorias, ou a impossibilidade de utilização plena da capacidade produtiva. A lógica do capitalismo tardio busca resolver essa contradição com a aceleração do tempo de giro do capital. Para tal, realiza altos investimentos em pesquisas de mercado, favorece o aumento de crédito ao consumidor, faz uso da obsolescência planejada às expensas da qualidade dos produtos e tem como suas grandes aliadas a publicidade e a moda<sup>4</sup> (MANDEL, 1982: 276-281).

Segundo Harvey (2007), paralelamente ao surgimento do modelo de acumulação flexível, iniciou-se uma enorme mudança nas práticas culturais e político-econômicas, que está ligada à manifestação de novas maneiras pelas quais experimentamos o tempo e o espaço.

O tempo e o espaço são categorias fundamentais da existência humana, por isso tendemos a considerá-los naturais e raras vezes discutimos seu sentido, apenas aceitamos a sua existência. No entanto, se tempo e espaço têm uma dimensão absoluta ou objetiva, no sentido de que ocorrem independentemente da existência do homem e do que este pensa sobre eles, a apreensão dessas dimensões da realidade e sua conseqüente conceptualização podem variar geográfica e historicamente, o que nos faz verificar que há diferentes formas de construí-los ou

---

<sup>4</sup>A palavra “moda” nesse caso está sendo utilizada no sentido amplo do termo, que expressa mudança de gosto não só no tocante a vestuário e adorno, mas em diversos aspectos da vida social.

representá-los socialmente. O significado social de ambos é consequência das práticas materiais de reprodução social: cada modo de produção ou formação social tem um conjunto de práticas e conceitos de tempo e espaço que lhe é peculiar.

O capitalismo é um modo de produção revolucionário no qual práticas e processos materiais estão em constante transformação. Portanto, os significados do tempo e do espaço também se modificam, influenciando a organização da nossa vida diária. A história do capitalismo tem se caracterizado pela aceleração do ritmo de vida e pela vitória sobre as barreiras espaciais, provocando, assim, a experiência de “compressão do tempo-espaço” (HARVEY, 1992: 187-189).

Nas sociedades capitalistas, o sentido do dinheiro está vinculado às noções de tempo e espaço, e as modificações de percepção dessas categorias podem resultar da busca por resultados monetários. E, ao mesmo tempo, é sempre possível buscar lucro através da alteração dos modos de uso e de definição das mesmas. Mudança de localização e movimento espacial são fundamentais para a troca de mercadorias materiais. Consequentemente, é de suma importância para os capitalistas a eficiência na organização e no movimento espacial. Já vimos que uma das respostas à crise, no sentido de recuperar as taxas de lucro, foi a aceleração do tempo de rotação do capital. Esse tempo de rotação do capital é formado pela associação do tempo de produção ao tempo da circulação da troca: quanto mais rápido é recuperado o capital investido, maior pode vir a ser o lucro num mesmo período de tempo, considerando a maior quantidade de vezes em que se realiza o ciclo de produção, circulação e, conseqüentemente, extração do excedente econômico (HARVEY, 2007: 209).

As experiências de tempo e espaço influenciam e são influenciadas pelo modo de produção, interferem nas práticas estéticas e culturais e, claro, exercem influência nas vidas dos indivíduos. A indústria da moda, enquanto um importante segmento produtor de mercadorias e ao mesmo tempo prática cultural e estética, portanto, forma de expressão das individualidades, também sofre os efeitos das mudanças nas práticas culturais e político-econômicas e da “compressão do tempo-espaço”.

Podemos perceber, nos últimos anos – não exclusivamente na moda, mas também nela –, uma nova e intensa aceleração nos tempos produtivos, bem como uma intensificação na diversificação dos produtos, crescente desterritorialização da produção e precarização das condições de trabalho, além de aumento da

concentração e centralização de capitais. As características inerentes ao capitalismo tardio e à acumulação flexível se refletem tanto no âmbito da produção quanto do consumo – já que se trata, na realidade, de dois momentos de um mesmo processo, de produção e reprodução da vida humana sob esta forma social e historicamente determinada. Vamos agora passar à análise do fenômeno *fast fashion* e à sua associação com essas particularidades.

## 2.2 As características do *fast fashion*

Na indústria da moda, os novos produtos costumavam ser apresentados aos consumidores organizados em coleções. Usualmente, essas eram distribuídas ao longo do ano de acordo com as estações: outono/inverno e primavera/verão. Desse modo, as lojas costumavam ter duas ou, no máximo, quatro coleções anuais. Segundo documento da Organização Internacional do Trabalho<sup>5</sup> (OIT, 2014:1), até a década de 1980 a produção das grandes empresas dos setores de vestuário e calçados, à exceção da Alta Costura, se caracterizavam sobretudo pela produção em massa de itens em série. Tanto as matérias-primas quanto os produtos acabados eram, em sua maioria, produzidos relativamente perto do local de consumo final. A base de fornecedores costumava ser de natureza regional e a atividade era determinada predominantemente pela oferta, por isso os ciclos de produção eram mais previsíveis.

Nos últimos anos, entretanto, vem se estabelecendo uma nova dinâmica a partir de certas empresas do setor que adotaram o sistema *fast fashion* e passaram a ter até vinte lançamentos por estação.

Na indústria de confecção de vestuário, entre definição de tendências, escolha de matérias-primas, desenvolvimento e produção da coleção até a venda nas lojas, passam-se, aproximadamente, 24 meses. As empresas que adotam o *fast fashion* utilizam modos e tempos produtivos diferenciados, reduzindo drasticamente o tempo de preparação e produção. Algumas delas conseguem fazer com que suas peças cheguem às lojas em poucas semanas (CIETTA, 2010: 23).

De acordo com o sistema *fast fashion*, várias coleções pequenas são comercializadas numa mesma estação: “novidades” são colocadas à venda semanalmente. A quantidade de produtos do mesmo modelo é reduzida, muitas

---

<sup>5</sup>A Organização Internacional do Trabalho foi fundada em 1919 e em 1946 tornou-se uma agência especializada das Nações Unidas. Sua missão declarada é “promover oportunidades para que homens e mulheres possam ter acesso a um trabalho decente e produtivo, em condições de liberdade, equidade, segurança e dignidade” (Cf. <<http://www.oitbrasil.org.br/content/apresenta%C3%A7%C3%A3o>>. Acesso em 01 nov. 2014). O documento citado serviu de base para o debate ocorrido no “Fórum de diálogo global sobre os salários e o tempo de trabalho nos setores de têxteis, vestuário, couro e calçados” ocorrido em Genebra em outubro de 2013.



vezes até a grade de tamanhos é menor<sup>6</sup>. No entanto, a variedade de modelos é aumentada. Dessa forma, a mesma pessoa pode comprar mais produtos num menor espaço de tempo, aumentando as possibilidades de venda de um determinado artigo e diminuindo a possibilidade de que o mesmo chegue a entrar em liquidação, ampliando assim a margem de lucro sobre o total das vendas.

Segundo Cietta (2010: 136), a alta rotatividade dos produtos favorece a diminuição dos estoques e cria um novo comportamento de consumo. Não se pode esperar a baixa dos preços para adquirir os itens de uma determinada coleção: assim, aumenta a probabilidade de que sejam efetuadas compras por impulso, ou seja, não planejadas e irrefletidas. O efeito desejado é que o consumidor espere ansiosamente pelas “novidades” daquela semana e, sabendo que na semana seguinte talvez o objeto do desejo não esteja mais à sua disposição, passe a ir mais vezes à loja aumentando a frequência com que efetua as compras.

Outros procedimentos são utilizados para estimular o consumo acelerado, como a rápida troca das vitrines e da decoração dos pontos de venda aos altos investimentos em *marketing*, além das parcerias com marcas de luxo que desenvolvem coleções para comercialização em cadeias populares de vendas de roupas.

A estratégia do *fast fashion* se disseminou nos anos 2000, mas começou a ser estruturada e utilizada por varejistas de grande porte como Zara e Benetton nos anos 1990. Naquela ocasião, a forte concorrência provocou muitas fusões entre empresas e houve uma expansão na gama de produtos ofertados. Intensificou-se a transferência da produção ou parte dela para outros países e passou-se a terceirizar a confecção de mercadorias com o objetivo de reduzir os custos com força de trabalho. Atualmente, a maioria dos grandes varejistas sediados nos países centrais realizam domesticamente apenas as etapas de concepção e comercialização, contratando a fabricação dos produtos em países periféricos (OIT, 2014: 1).

Nos dias de hoje, com a concorrência cada vez mais intensa como é característico ao modo de produção capitalista, empresas de variados segmentos do mercado, de diferentes tamanhos e em diversas partes do mundo aderiram ao novo modelo: desde aquelas que vendem peças a preços populares até as que vendem produtos mais caros; desde as gigantescas lojas de departamento, como a Riachuelo

---

<sup>6</sup>Vendendo somente os tamanhos intermediários, por exemplo: do tamanho 38 ao 42 e não do 36 ao 46.

e a Macy's; bem como as grandes cadeias de vendas de roupas, tais como C&A, Mango e Forever 21; até empresas regionais de médio a grande porte, como Arezzo, Farm e Espaço Fashion.

### 2.2.1 Estratégias para aceleração do giro do capital

Como enunciado acima, a diminuição do tempo de rotação do capital é vital para a lucratividade capitalista. E ela não faz sentido sem o correspondente aumento da velocidade do consumo relacionada à diminuição do ciclo de vida dos produtos. Por isso, a acumulação flexível requer modas fugazes. O aumento da quantidade de coleções com número reduzido de peças aliado à “educação” do cliente para o consumo imediato e frequente – através de campanhas publicitárias e outras estratégias de *marketing* – são formas de provocar essa aceleração.

Já no século XIX, era comum a oferta de grande quantidade de modelos do mesmo produto com o intuito de acelerar o giro do capital. Naquela ocasião, a diversificação era favorecida por métodos artesanais de produção ainda em uso em muitas indústrias. (FORTY, 2007:119). No início do século XX, a racionalização do trabalho e o investimento em maquinaria de produção em massa acarretaram a redução da variedade de modelos<sup>7</sup>.

No capitalismo tardio, a diversificação dos produtos aparece novamente como uma forma de aumentar a velocidade do consumo. No entanto, nesse momento, a diversidade está associada à intensa automação. Ao contrário da produção fordista de massa e em larga escala, tem-se priorizado, na maior parte das indústrias, a produção mais flexível com menores lotes, o que ocasiona a aceleração no ritmo da “inovação” dos produtos (HARVEY, 2007: 148, as aspas são nossas). Para evitar a queda nos lucros, as empresas buscam constantemente ampliar não só os mercados, mas também a diferenciação dos produtos. A diversificação pode resolver

---

<sup>7</sup>Como ilustração dessa tendência podemos citar a célebre frase de Ford que dizia que o consumidor poderia escolher comprar um carro de qualquer cor, contanto que fosse preto. Até o início da segunda metade do século XX, a indústria pensava o desenvolvimento de produtos primeiramente em função de aspectos produtivos. Após esse momento, devido a intensificação da concorrência e ao desenvolvimento dos meios de produção, o foco passou a ser a demanda, ou os desejos do consumidor. Apesar de o público pedir e de seus concorrentes venderem veículos com duas ou três cores, Ford se recusava a vender carros de outras cores por conta de questões morais relativas à ética protestante (PASTOUREAU, 2008: 73).

temporariamente o problema da “capacidade produtiva excedente”, que como vimos é recorrente na produção capitalista (MANDEL, 1982: 378).

A troca acelerada de coleções no *fast fashion* é a expressão dessa característica na moda, quanto mais rápido o consumidor sente que tem que comprar novas peças, maior a possibilidade de lucratividade das empresas. A produção em lotes menores faz que o mesmo consumidor possa comprar uma maior variedade de peças. Se o capitalismo tardio requer a fabricação constante de “novidades”, a renovação semanal de modelos oferecidos em menores quantidades parece ser o sistema adequado.

As grandes varejistas multinacionais de vestuário conseguem realizar produção intensa associada à troca rápida de coleções com maestria. Na Zara, uma das mais importantes marcas de *fast fashion* e uma das primeiras a implementar o sistema, uma peça é concebida, produzida e chega às lojas em qualquer parte do mundo em apenas catorze dias. Na gigante espanhola, novos modelos chegam aos pontos de vendas duas vezes por semana e nas suas sedes são preparadas por dia um milhão de peças para envio às lojas. A inglesa Topshop disponibiliza quatrocentos novos modelos por semana para venda em seu *website*. Em 2004, ano em que foi lançada a simbólica coleção em parceria com Karl Lagerfeld, a H&M produziu mais de quinhentos milhões de peças de roupas. A rede sueca, cujas lojas recebem novos produtos diariamente, é capaz de conceber e colocar os produtos nas araras num prazo de oito semanas. Já na Forever 21, onde também há lançamentos diários, o tempo da concepção à venda é de seis semanas. A empresa costuma comprar os modelos desenvolvidos pelos fornecedores e até 2009 comprava mais de cem milhões de peças de vestuário por ano. Tanto a H&M quanto a Forever 21 expandiram a quantidade de lojas nos últimos anos, e, portanto, é muito provável que os números de mercadorias produzidas também venham aumentando (CLINE, 2012: 98-101).

No Brasil, um bom exemplo de empresa nacional que conseguiu se adaptar a essa diversificação é a Arezzo, que vende calçados e bolsas e lança em média dois mil novos produtos por ano, mais de cinco por dia. As vitrines das lojas são trocadas a cada semana e o tempo de concepção e rotatividade do produto nas lojas gira em torno de 45 dias (SEBRAE, 2014).

Como já foi dito acima, as empresas buscam incentivar que o consumidor vá mais vezes à loja e realize a compra imediata. Por isso, a maior parte das grandes

redes de varejo raramente reabastece os estoques. O maior lote que a Forever 21 compra é de cinco mil peças, mas pode adquirir quinhentas variações de uma mesma tendência. H&M, Topshop e Mango operam de modo um pouco diferente: fazem pedidos maiores, mas os produtos são espalhados pela sua cadeia de varejo ao redor do mundo, fazendo com que a quantidade em cada loja seja limitada. Supõe-se que H&M faça pedidos aos seus fornecedores de cinquenta mil a duzentas mil peças de um mesmo modelo (CLINE, 2012: 100-101). A rede sueca mantém em estoque apenas dois tamanhos por vez de alguns itens em cada loja, pois assim causa o apelo de “edição limitada” (FRITH, 2004). Já a Zara produz os modelos em quantidades iniciais muito reduzidas e, baseada na popularidade dos mesmos, dimensiona a produção. O seu consumidor compra em média dezessete vezes por ano em lojas da rede (CLINE, 2012: 99).

Outra tendência observada por Mandel nas empresas do capitalismo tardio é, além do crescimento com gastos em publicidade, a realização de altos investimentos em pesquisas de mercado. O que, na realidade, é uma tentativa de assegurar a demanda por determinados produtos em quantidades exatas (1982: 377). Através dessas pesquisas, as empresas buscam captar os desejos do seu público, diminuindo o risco de perdas financeiras com a baixa aceitação de novos produtos. Como há uma grande incerteza em relação ao mercado, há um empenho constante na redução do caráter autônomo da demanda em prol do aumento do seu caráter induzido (BRAVERMAN, 1981: 227).

A Zara, além de possuir uma logística excepcional para distribuição das mercadorias, busca levar constantemente informações sobre o sucesso ou insucesso dos produtos das lojas para o setor criativo, estabelecendo uma rede de comunicação entre os vendedores, que estão em contato direto com os clientes, e os designers. A Benetton, que também foi uma das pioneiras na implantação do sistema, também soube aproveitar os dados vindos dos pontos de vendas, conseguindo rápida adaptação da oferta às cores que eram “tendências” no momento ou às cores mais vendidas ou solicitadas pelos clientes da marca, produzindo roupas tingidas somente depois de prontas (CIETTA, 2010: 29-31). Em ambos os exemplos, a eficácia da comunicação é favorecida pelo desenvolvimento e utilização intensa da tecnologia da informação.

Devido a esse tipo de tática empresarial que busca otimizar os lucros através da constante comunicação entre os setores de criação e vendas, afirma-se

frequentemente que no *fast fashion* “quem escolhe o que fica e o que sai das araras são os consumidores”<sup>8</sup>. É comum também, tanto em textos acadêmicos como nos da mídia, encontrarmos a afirmação segundo a qual o surgimento e consolidação do *fast fashion* teria ocorrido porque “a velocidade de consumo no varejo exigia correspondente velocidade nas operações dos agentes da cadeia têxtil” (DIX, 2011: 286), ou seja, o desenvolvimento desse sistema produtivo seria “a resposta da indústria a tal aceleração da demanda” (DELGADO, 2008: 5). Atribui-se o aumento da velocidade dos tempos produtivos a um desejo crescente dos consumidores por novos produtos. Eles estariam mais exigentes e com mais conhecimento de moda devido à incrível rapidez com que as informações e as tendências circulam pelo globo (BHARDWAJ & FAIRHUST, 2010).

Consideramos que esta é uma visão simplista e que se atém apenas à superfície do fenômeno em estudo. É evidente que os indivíduos têm desejos e (relativo) poder de escolha sobre o que consomem. Não pretendemos simplificar ou menosprezar as dimensões específicas – e extremamente complexas em nossa sociedade – do momento do consumo. Nas ciências sociais os indivíduos não são entendidos como autônomos, nós os chamamos de sujeitos sociais, pois são sujeitos e objetos de suas ações, daí julgamos que eles não devem ser vistos como passivos e manipulados, e de fato muitas vezes a indústria precisa se adaptar aos desejos e demandas dos consumidores. Mas, ainda assim, é preciso salientar que a indústria, isto é, o modo de produção industrial ou o modo de produção capitalista, não fabrica apenas o objeto ou artefato, mas também a noção de necessidade pelo mesmo. Isso significa dizer que estes mesmos desejos e demandas surgem de acordo com sua inserção em determinado contexto sociocultural com o qual e a partir do qual os indivíduos estabelecem relações; em resposta a condições materiais concretas determinadas pelas possibilidades abertas pelo grau de desenvolvimento das capacidades produtivas humanas; como carecimentos ou necessidades historicamente determinadas pelos referidos contexto sociocultural e de desenvolvimento.

Sendo assim, não devemos desconsiderar que o próprio aumento da velocidade de propagação das informações se dá na já mencionada conjuntura do que Harvey (2007) chamou de “compressão do tempo-espço” e tem

---

<sup>8</sup>Cf. por exemplo < <http://www.tendere.com.br/blog/2014/07/07/fast-fashion/>>. Acesso em 20 dez. 2014.

necessariamente que acontecer em função de revolucionamentos tecnológicos desencadeados pela dinâmica do modo de produção capitalista.

A aceleração dos tempos produtivos na moda e a disseminação da informação como causa e consequência dessa rapidez, no entanto, não é novidade. Já nas primeiras décadas do século XX, desfiles de grandes nomes da alta costura francesa eram realizados nos Estados Unidos com ampla cobertura da imprensa desse país. O acontecimento de tais eventos e sua divulgação através dos meios de comunicação reduziam a distância psicológica entre as indústrias de vestuário dos dois continentes. Em 1913, os novos vestidos de famosos costureiros eram desfilados em eventos em Paris enquanto comerciantes norte-americanos esboçavam desenhos que eram enviados em navios a vapor. Os modelos eram produzidos em Nova Iorque, e em uma quinzena as roupas já estavam à venda nas lojas. E, muitas vezes, devido à propagação da fotografia, quando as encomendas vindas da França terminavam a travessia do Atlântico, as peças originais já haviam sido copiadas por fabricantes nos EUA. Na mesma época, era comum que as *maisons* realizassem desfiles de meia estação, ou seja, de coleções intermediárias, com a finalidade de acelerar as vendas. Alguns eram realizados para compradores internacionais, outros para a clientela privada em cidades balneárias como Deauville e Nice. Havia desfiles até mesmo em navios, de onde os ricos clientes podiam telegrafar seus pedidos para que, quando chegassem a Paris, apenas fossem feitos os necessários ajustes no novo traje (EVANS, 2013: 58-64).

Indo ainda mais pra trás na linha do tempo, Marx, no livro 1 d’*O Capital* (2013: 548) já indicava como a expansão das ferrovias e da telegrafia no século XIX interferia diretamente no modo como se comercializavam as mercadorias na indústria inglesa. As transformações no sistema de transporte e de comunicações estimularam o hábito de encomendas de curto prazo, elas deveriam ser atendidas imediatamente, no lugar da prática anterior de se comprar as mercadorias disponíveis em estoque.

Com esses exemplos, podemos notar como é inerente à moda – bem como a outras indústrias no modo de produção capitalista – a constante busca pela aceleração do tempo de giro de capital e dos tempos produtivos. Por isso é possível, em momentos anteriores do próprio modo de produção capitalista, encontrar na indústria da moda germes de tendências que só se desenvolveram plenamente no *fast fashion*. Isso se deve ao fato já referido de que o capitalismo tardio com sua

acumulação flexível representa um momento do modo de produção, mantendo com ele certas continuidades ao mesmo tempo que estabelece rupturas.

Nas últimas décadas, vivemos uma intensa fase de “compressão do tempo-espço”, e nunca antes a rapidez e descartabilidade foram tão intensas. No capitalismo tardio, vemos um nível de desenvolvimento tecnológico inédito, que proporciona além de grande capacidade produtiva excedente, a possibilidade de disseminação da informação em alcance e velocidade extremos. As dificuldades na realização do excedente econômico decorrente desse avanço estimulam a tendência à alteração perpétua da forma das mercadorias, “muitas vezes de maneira absurda do ponto de vista do consumo racional”<sup>9</sup> (MANDEL, 1982: 276).

O capitalismo é um modo de produção onde as relações sociais ocorrem através das mercadorias<sup>10</sup>, e a maneira como elas são concebidas tem influência nos aspectos culturais. Desse modo, a estética pós-moderna celebra a efemeridade e são características do comportamento denominado pós-moderno o imediatismo e a instabilidade. O sentimento é que vivemos uma sucessão de presentes, que não se relacionam no tempo (HARVEY, 2007: 57). Uma das principais engrenagens do crescimento econômico é a promoção sistemática de prazeres presentes (HARVEY, 2007: 188). Sendo assim, as frequentes “mudanças no estilo de vida dos consumidores e as consequentes demandas por novidades” (BARNES & LEA-GREENWOOD, 2006) devem ser consideradas num contexto de constante estímulo a esse comportamento. A moda como mercado de massa proporciona um meio para o consumo acelerado através do fornecimento de um amplo cardápio de estilos de vida (HARVEY, 2007: 258). E conta, claro, com a ajuda da publicidade, que exerce intensa pressão social (MANDEL, 1982: 276).

Traçando um paralelo entre as já citadas características do capitalismo tardio e as transformações recentes na moda podemos compreender por que, apesar de muito se propagar o tipo de discurso que atribui responsabilidade ao consumidor tanto no que diz respeito à forma das produtos, quanto no que se refere à velocidade da venda dos mesmos, o que se diz nos setores comprometidos com a implementação do *fast fashion* é bem diferente. Em documento do SEBRAE de

---

<sup>9</sup>Segundo a jornalista britânica Lucy Siegle (2011), a produção têxtil dobrou nos últimos trinta anos, e dois milhões de toneladas de lixo têxtil (roupas na maior parte) são despejados anualmente no planeta.

<sup>10</sup>Cf. MARX, 2013. Capítulo 1, item 1.4, págs. 146 a 158.

Santa Catarina voltado para o aumento da competitividade de empresas do ramo de vestuário e acessórios, afirma-se que o sistema “procura incrementar o consumo pela redução do risco da demanda, através da fabricação de produtos o mais próximo possível do momento da venda” (HOFFMAN, 2011). Entendemos, portanto, que o *fast fashion* é um conjunto de estratégias articuladas que visa aumentar a velocidade do giro do capital para a manutenção dos altos níveis de lucratividade ao mesmo tempo que reduz o risco de insucesso dos produtos das empresas que conseguem implementá-lo.

### 2.2.2.

#### O trabalho: a “flexibilização”

Um dos pilares da acumulação flexível é a “flexibilização” do trabalho que é, na maior parte das situações, um eufemismo para precarização das condições de trabalho e retirada de direitos trabalhistas.

Nas últimas décadas, o mercado de trabalho passou por uma reestruturação radical. A intensa automação engendrou níveis relativamente altos de desemprego estrutural, e o empresariado se aproveita da grande quantidade de força de trabalho excedente e do enfraquecimento do poder sindical para impor regimes e contratos de trabalho mais “flexíveis”. Se, por um lado, os sucessivos avanços tecnológicos característicos da produção capitalista provocam uma tendência para a qualificação do trabalho de um pequeno grupo, por outro, impulsionam a desqualificação da maior parcela da classe trabalhadora (ANTUNES, 1998: 54) e a sua conseqüente expulsão do mercado de trabalho. Desse modo, há a tendência a uma alta rotatividade: emprega-se cada vez mais trabalhadores temporários, em tempo parcial e que podem ser demitidos com menos custos, às expensas da diminuição da contratação de profissionais com estabilidade, plano de carreira e em tempo integral. Paralelamente, há o aumento da terceirização, da subcontratação e da informalidade (HARVEY, 2007: 140-5). Mais ainda: ocorre, mesmo em países capitalistas centrais, o “retorno” de formas “antigas” de sistemas de trabalho: doméstico, familiar e paternalista (HARVEY, 2007: 175).

Além disso, observa-se o “reaparecimento” dos *sweatshops*, termo cunhado no século XIX que designa locais de trabalho com precárias ou inexistentes condições de segurança e saúde e que se confundem com residências. Neles os



trabalhadores estão sujeitos a condições extremas de opressão, recebem salários miseráveis e cumprem jornadas muito extensas e exaustivas (BIGNAMI, 2011: 1-2).

Expedientes como a precarização, subcontratação, terceirização<sup>11</sup> são instrumentos das empresas para lidar com a sazonalidade e volatilidade do mercado e aumentar a lucratividade através da diminuição de custos com força de trabalho. Além disso, a necessidade de diversificação dos produtos (uma das principais características do *fast fashion*) impõe uma flexibilidade na produção que muitas vezes só pode ser alcançada a preços competitivos através desses recursos.

### 2.2.2.1. A “flexibilidade” na moda

Na indústria da moda, sistemas “antigos” nunca deixaram de ser utilizados e por isso ela foi tida como “antiquada” e “arcaica”. No quadro atual, entretanto, ela é vista por muitos como um exemplo de indústria flexível a ser seguido (GREEN, 1997: 4-5).

A produção de vestuário tem como característica marcante que a divisão do trabalho não implica necessariamente a concentração espacial. Os estágios da produção podem ser separados e o trabalho de costura dividido. Além disso, a maquinaria leve e de baixo custo requer pouco espaço e investimento relativamente baixo para se montar um negócio. Graças a esses fatores, estabeleceu-se “uma linha de produção dispersa” onde grandes fábricas, pequenas confecções, *facções*<sup>12</sup>, *sweatshops* e trabalhadores domésticos coexistem e se inter-relacionam (GREEN, 1997: 144). O pagamento por peça produzida, o trabalho domiciliar industrial e os *sweatshops* aparecem sob a rubrica de “terceirização”. Sempre com o objetivo declarado de “racionalizar” a produção frente às “novas exigências do mercado consumidor”, que estaria insaciavelmente ávido de novidades.

O *fast fashion* tem como um de seus efeitos a deterioração das condições de trabalho. Muitas empresas que produzem de acordo com o sistema, com a finalidade

<sup>11</sup>Terceirização consiste em delegar a terceiros funções que não digam respeito à atividade-fim do contratante; já na subcontratação, uma empresa ou indivíduo realiza de forma total ou parcial produtos ou serviços que estejam diretamente ligados à atividade-fim do cliente. Na indústria da moda o termo “terceirização” é comumente utilizado para designar ambas as situações.

<sup>12</sup>Facção é um termo geralmente utilizado para designar oficinas que são especializadas em apenas algumas fases do processo de produção (ABREU, 1986: 154).

de articular a produção de grande quantidade de peças à rapidez na execução e preços baixos, recorrem à (sub)contratação de confecções e facções. Para possibilitar a oferta de produtos diversificados e a preços baixos, os grandes varejistas espalham sua produção por vários fornecedores, que são pressionados tanto em relação ao preço quanto aos prazos de entrega (SOMO, 2014). Além disso, devido à intensa concorrência entre si, os fornecedores são obrigados a aceitar muito mais responsabilidades e funções, tais como controle de qualidade, embalagem, etiquetagem e até mesmo desenvolvimento de produto, pois, caso não respondam às expectativas dos clientes, eles simplesmente deslocam a sua produção para outro lugar (BARNES e LEA-GREENWOOD, 2006).

Apesar de repassarem novos custos junto às novas responsabilidades, os compradores das grandes marcas buscam negociar o pagamento de preços mais baixos possíveis. E, já que os fornecedores não têm tanto controle sobre os preços de matérias-primas e outros gastos relativos à produção, reduzem seus custos através da diminuição do valor pago aos trabalhadores (SIEGLE, 2011: 48). Segundo documento da Organização Internacional do Trabalho, a necessidade de mais flexibilidade produtiva e de baixos custos trabalhistas levaram ao aumento da precarização no setor. Diante das exigências dos clientes, os fornecedores acabam mantendo o mínimo de trabalhadores permanentes: os mais qualificados. Nos períodos de maior produção, estes são obrigados a realizar horas extras excessivas e há contratação de funcionários temporários e subcontratação, que pode envolver outra confecção ou facção e também trabalhadores domésticos contratados individualmente ou através de intermediários. Em muitos casos essas contratações ocorrem de modo “informal” (ou seja, sem o cumprimento das exigências postas pela legislação trabalhista). Além de China, Índia, África do Sul, Marrocos e Romênia, o Brasil também é citado como país onde a prática é muito comum (OIT, 2014: 3 e 15).

Segundo o estudo *Territórios da Moda*, realizado no Rio de Janeiro, “a indústria da moda constituiu-se de tal modo que a terceirização, muitas vezes informal, tornou-se a única forma viável para a organização da produção” (DOS SANTOS, 2011). Através da terceirização e/ou subcontratação, além de deslocar alguns riscos e custos, a responsabilidade sobre contrato, pagamento e condições de trabalho recai sobre o fornecedor. Assim o comprador distancia sua marca das condições inadequadas a que muitas vezes estão sujeitos os trabalhadores

subcontratados/terceirizados – que, na prática, são os que confeccionam os produtos vendidos em suas lojas (SIEGLE, 2011: 48). Nesses casos, rompe-se a lógica de trabalho bilateral, onde o contrato é feito entre patrão e empregado. Há mais de um patrão: o dono da confecção contratante e o da subcontratada, além das grandes varejistas de *fast fashion*. São essas últimas que determinam os métodos e condições de trabalho, prazos de entrega, valores a serem pagos, punições por não cumprimento do contrato e pressionam o valor do trabalho para baixo, muitas vezes submetendo os trabalhadores da camada mais submersa da cadeia a receberem salários menores que o valor do seu trabalho (BIGNAMI, 2011).

A terceirização/subcontratação é vantajosa para os contratantes pois proporciona “flexibilidade” máxima e historicamente tem sido um meio de evitar a “rigidez” inerente à legislação trabalhista e à sindicalização (GREEN, 1997: 147, as aspas são nossas). Quanto a essa questão, o estudo *Territórios da Moda* conclui que:

Sobre as relações de contratação, pode-se afirmar que há um círculo vicioso nas relações estabelecidas entre os principais elos da cadeia de produção: as marcas contratam as confecções pagando um preço reduzido por peça; essas contratam as fábricas – para o fechamento – que subcontratam as costureiras externas. Nesse processo, o preço da peça se dilui, pois cada elo abaixo na cadeia precisa reduzir sua margem de lucro. Esse processo também pode ser considerado um dos principais fatores para a informalidade nas relações de contratação, pois, na medida em que precisam reduzir os custos e margens de lucros, buscam-se, sobretudo, escapar dos impostos cobrados (DOS SANTOS, 2011).

Muitas vezes, os produtores aparentemente independentes trabalham para um cliente único, ou que é responsável pela quase totalidade dos pedidos. É ele que fixa todas as condições de elaboração dos produtos desde o preço à utilização de matérias-primas – cujo fornecedor muitas vezes é imposto (ABREU, 1986: 82).

Recentemente a grife M. Officer, com sede em São Paulo, foi acusada pelo Ministério Público do Trabalho de se beneficiar de trabalhadores em condições análogas à escravidão de maneira sistemática e de praticar *dumping* social<sup>13</sup>. Segundo a procuradora Christiane Vieira Nogueira, uma das autoras da ação proposta pelo MPT,

<sup>13</sup>Segundo Associação dos Magistrados da Justiça do Trabalho, “as agressões reincidentes e inescusáveis aos direitos trabalhistas geram um dano à sociedade, pois com tal prática desconsidera-se, propositalmente, a estrutura do Estado Social e do próprio modelo capitalista com a obtenção de vantagem indevida perante a concorrência. A prática, portanto, reflete o conhecido *dumping* social, motivando a necessária reação do Judiciário trabalhista para corrigi-la”. Cf. <<http://www.anamatra.org.br/anamatra-na-midia/justica-condena-empresa-a-pagar-indenizacao-por-dumping-social>>. Acesso em 15 out. 2014.

o caso da M. Officer expõe muito bem as entranhas dessa estrutura: como as grifes têm total controle sobre a produção, determinando o modo de fazer, os modelos, realizando controle de qualidade etc., mas como buscam se afastar da responsabilidade com os trabalhadores, ou seja, o que interessa é que as peças sejam produzidas, não importando como, nem por quem (NOGUEIRA *in*. SANTINI, 2014).

Esse é um entre os muitos exemplos de empresas da cadeia têxtil no Brasil e no exterior que estão envolvidas em casos de exploração de trabalhadores em condições análogas à escravidão<sup>14</sup>. Segundo Renato Bignami (2011), coordenador do programa de erradicação do trabalho escravo do Ministério do Trabalho e Emprego em São Paulo, o setor têxtil e de vestuário se reinventa constantemente para manter situações “primitivas” de exploração do trabalhador, e foi a passagem do produto artesanal para a produção industrial que “indicou os motivos determinantes para o surgimento e a consolidação desse sistema de precariedade laboral na cadeia produtiva têxtil”. Segundo ele, a estandardização da produção de vestuário decorrente dos avanços tecnológicos da Revolução Industrial foi a grande responsável pelo surgimento dos *sweatshops*, e, recentemente, o *fast fashion* acelerou e barateou ainda mais os processos produtivos, pressionou por mais “flexibilidade” no ambiente de trabalho e aumentou as camadas de subcontratação. No fim do século XX, ainda de acordo com o autor, o *sweating system* reaparece no cenário internacional das relações de trabalho relacionado à crescente concorrência empresarial decorrente dos processos de transnacionalização do capital, à abertura dos mercados e à imigração irregular, que fornece força de trabalho vulnerável e abundante. Além disso, ele destaca que políticas neoliberais de desmonte do Estado do Bem Estar Social e de mecanismos de intervenção nas relações de trabalho contribuíram para o ressurgimento de diversos locais de trabalho precários e degradantes, onde frequentemente são desrespeitados os direitos trabalhistas – conquistados no contexto anterior, quando a classe trabalhadora contava com maior força organizativa.

---

<sup>14</sup>Uma lista com todas as denúncias de utilização de força de trabalho em condições análogas à escravidão foi elaborada pela ONG Repórter Brasil, que foi fundada em 2001 e, desde então, procura identificar e publicitar situações que ferem direitos trabalhistas e causam danos socioambientais no Brasil. A ONG vem acompanhando as fiscalizações realizadas em vários setores inclusive o de confecção. Entre as empresas listadas estão algumas de renome, tais como a já citada M. Officer, Le Lis Blanc e Bo.Bô, Emme, Cori e Luigi Bertolli, Zara, Pernambucanas e Marisa (Cf. <<http://reporterbrasil.org.br/2012/07/especial-flagrantes-de-trabalho-escravo-na-industria-textil-no-brasil/>>. Acesso em 25 out. 2014).

Desde seus primórdios até os dias de hoje, o *sweating system* está fortemente associado à imigração ilegal. Buscando melhores condições de vida que em seus locais de origem, muito imigrantes acabam trabalhando em condições análogas à escravidão: com trabalho forçado e servidão por dívida, quando os gastos referentes à vinda para o Brasil, alimentação e moradia são abatidos do valor pago ao trabalhador (BIGNAMI, 2011). Mesmo os que não estão sujeitos a uma situação tão extrema não estão sob nenhum tipo de regulamentação trabalhista e, em geral, vão trabalhar no novo país recebendo menos que o valor da força de trabalho local na mesma atividade. Segundo relatório da OIT sobre trabalho escravo (2005), diante da alta competitividade global no setor de têxteis e vestuário, onde o baixo custo do trabalho e rapidez de resposta à demanda são vitais para a sobrevivência empresarial, há o recurso frequente a métodos “flexíveis” de produção. Desse modo,

o setor parece favorecer o aparecimento de ‘nichos étnicos’, em que migrantes podem criar empresas clandestinas com suas próprias regras de operação, escapando às normas nacionais e mantendo ligações muito tênues com a economia formal (OIT, 2005: 58).

São Paulo, o estado brasileiro que mais produz artigos têxteis e que tem o maior contingente de trabalhadores na cadeia, atrai uma grande quantidade de migrantes latino-americanos que buscam uma colocação no mercado de trabalho, principalmente no ramo de confecção. Os números exatos são desconhecidos, pois trata-se principalmente de trabalho fora das condições legais, mas estima-se que dezenas de milhares de trabalhadores latino-americanos participem da cadeia produtiva têxtil no estado. Os bolivianos representam a maior parcela de imigrantes nas oficinas de confecção de vestuário em São Paulo<sup>15</sup>, seguidos dos paraguaios. Muitas vezes eles são contratados por contrerrôneos ou por coreanos, que costumavam anteriormente ser o principal grupo de imigrantes atuantes no setor (SOUCHAUD, 2012: 83). Há ainda, em menor quantidade, trabalhadores de outras nacionalidades, como os peruanos e os chilenos, e, recentemente, foram encontrados também haitianos trabalhando em confecções<sup>16</sup>.

<sup>15</sup>Há, segundo informações da prefeitura, 90 mil imigrantes bolivianos regularizados somente na cidade de São Paulo, mas estimativas apontam para que haja em torno de 300 mil no total. Cf. <<http://spressosp.com.br/2014/11/17/rua-coimbra-agora-e-oficialmente-patrimonio-povo-boliviano-em-sp/>>. Acesso em 18 nov. 2014.

<sup>16</sup>Sobre as diversas nacionalidades, cf. <<http://reporterbrasil.org.br/2005/04/trabalho-escravo-e-uma-realidade-tambem-na-cidade-de-sao-paulo/>>. Sobre os haitianos, cf. <<http://www.brasildefato.com.br/node/29578>>. Acesso em 01 nov. 2014.

Sobretudo em São Paulo, vêm sendo noticiados diversos casos de emprego de força de trabalho migrante de países vizinhos em condições consideradas degradantes e opressivas. Além da óbvia condição vulnerável a que estão sujeitos os recém-chegados por conta da ilegalidade, há um outro fator que favorece a entrada no “mercado de trabalho” de confecção: a baixa qualificação necessária para o trabalho nos *sweatshops*.

A divisão manufatureira do trabalho é o “parcelamento dos processos implicados na feitura do produto em numerosas operações executadas por diferentes trabalhadores” (BRAVERMAN, 1981: 72). Com a divisão, o empregador pode comprar exatamente a quantidade de força de trabalho necessária para a realização de determinado processo e forçar para baixo seu valor.

Por um lado, o parcelamento leva o trabalhador a se especializar, aumentando sua produtividade devido à simplicidade do processo que repete. Mas há outro elemento, que talvez seja o mais importante e que não é considerado pelas exposições mais “técnicas” do problema. É que, quando o trabalho é todo executado pela mesma pessoa, ela deve ser capaz de realizar todas as operações, desde a mais fácil até a mais difícil. Mesmo que os meios de produção estejam sob o controle do empregador – caso contrário ela sequer trabalharia para ele –, aquele trabalhador mantém o controle do processo de trabalho, aumentando enormemente seu poder de barganha. Quando o trabalho é parcelado, as tarefas tornadas mais simples são designadas a profissionais com menos qualificação e que dependem inteiramente do empregador para realizar seu trabalho, pois não dispõem nem dos meios de produção nem do controle sobre o conjunto do processo, sendo facilmente intercambiáveis – como peças de reposição de uma máquina. O empregador, em condições a tal ponto vantajosas, despende menos pela execução de um processo que, ao final, produz o mesmo resultado, porque a classe posta em tal condição de sujeição não é capaz de exigir mais – a não ser nas situações em que se organiza para tal, dificultadas pela dispersão da indústria da moda a que nos referimos<sup>17</sup> (para se organizarem juntas, as pessoas devem *estar* juntas, se conhecer, desenvolver identidades etc.). A divisão faz com que conhecimento e preparo especial sejam dispensados e desvincula a concepção da execução. O fracionamento acaba assim por baratear a força de trabalho (BRAVERMAN, 1981: 70-80).

---

<sup>17</sup>Estima-se que apenas 10% dos trabalhadores da indústria de confecção mundial seja sindicalizado (LEE, 2009: 32).

Na atividade de costura, logicamente, são requeridos diferentes níveis de habilidade para cada situação. A costureira particular tem domínio completo do processo de fabricação da roupa, desde a modelagem ao acabamento. No entanto, conforme se industrializa o processo de trabalho, há a separação das diferentes etapas da produção e a decorrente desqualificação do trabalho. Para ser profissional de costura industrial, não é necessário o aprendizado do processo global de costura, o principal parâmetro da qualificação é o manejo da máquina de costura industrial (ABREU, 1986: 215 e 245).

Não é portanto necessário experiência prévia para entrada nesse mercado de trabalho em que podem trabalhar famílias inteiras de imigrantes com baixa qualificação profissional, até mesmo as crianças. É já no interior das oficinas de costura que os recém-chegados recebem a capacitação profissional necessária, e, como muitas vezes os donos das oficinas são provenientes do mesmo país dos seus novos funcionários, estas são também, paradoxalmente, espaço de inserção social, de integração ao mercado e de aprendizado das normas sociais da nova cidade (SOUCHAUD 2012: 80).

Outra forma laboral tida como “antiga” que sobrevive na indústria de vestuário é o trabalho industrial em domicílio, ou o *homework*<sup>18</sup>. Apesar de ter características em comum com o *sweatshop*, ambos não são idênticos: o trabalho industrial em domicílio é realizado normalmente em células unifamiliares ou de modo solitário e acontece em uma residência semelhante a uma célula produtiva; o *sweatshop*, por sua vez, é uma célula produtiva com características de residência e

---

<sup>18</sup>Na língua inglesa, há a distinção entre *housework* e *homework*. O primeiro termo é aplicável ao trabalho realizado em casa com finalidade de uso doméstico; já o segundo, à produção industrial realizada no ambiente domiciliar (GREEN, 1997: 153). A OIT define um *homeworker* como alguém que não tem autonomia e independência econômica e que trabalhe em troca de remuneração em casa ou outro lugar de sua escolha que não seja o local de trabalho do empregador e cujo trabalho resulta em um produto ou serviço conforme as especificações do empregador independentemente de quem forneça os equipamentos e materiais. (Cf. <[http://www.ilo.org/dyn/normlex/en/f?p=NORMLEXPUB:12100:0::NO::P12100\\_ILO\\_CODE:C177](http://www.ilo.org/dyn/normlex/en/f?p=NORMLEXPUB:12100:0::NO::P12100_ILO_CODE:C177)>. Acesso em 15 out. 2014). O trabalho doméstico pode também ser realizado com fins lucrativos, mas não como produção industrial, como é o caso de costureiras que realizam pequenos ajustes e/ou fabricam sob encomenda para clientes individuais e que poderiam ser consideradas trabalhadoras independentes. Há ainda a definição do Ministério do Trabalho e Emprego segundo a qual “considera-se trabalhador doméstico aquele maior de 18 anos que presta serviços de natureza contínua (frequente, constante) e de finalidade não lucrativa à pessoa ou à família, no âmbito residencial destas” (Cf. <[http://portal.mte.gov.br/trab\\_domestico/trabalho-domestico.htm](http://portal.mte.gov.br/trab_domestico/trabalho-domestico.htm)>. Acesso em 15 out. 2014). Diante das diferentes possibilidades de uso para o mesmo termo na Língua Portuguesa, optamos por utilizar “trabalho doméstico industrial” para designar o tipo de relação trabalhista de que tratamos no presente trabalho, o equivalente a *homework*.

que em geral envolve imigrantes irregulares e muitas vezes servidão por dívida e trabalho forçado (BIGNAMI, 2011).

Como características em comum podemos ressaltar a contratação informal, as condições de trabalho inadequadas e os baixos pagamentos, em geral realizados por peça e que acarretam horas excessivas de trabalho. Em suma: o trabalho doméstico industrial desempenha a mesma função da subcontratação, fornece força de trabalho barata e facilmente ajustável às variações de demanda. Na indústria de confecção de vestuário, deve ser considerado como parte fundamental ao seu funcionamento, e não como relação trabalhista ocasional e marginal (GREEN, 1997: 152-153).

As mulheres representam a maior parcela de trabalhadores industriais domésticos. Muitas vezes esse tipo de relação trabalhista representa a possibilidade de conciliar afazeres como cuidado com filhos e casa com a necessidade de receber alguma remuneração (ABREU, 1986: 29; OIT, 2013: 11; WEIGO, 2014). Mas apesar de haver quem louve a liberdade de horários e organização do tempo, a necessidade de cumprimento de prazos de entrega e o pagamento por peça, que condiciona o montante a ser recebido, são os supervisores invisíveis do tempo do trabalhador industrial doméstico. Outro ponto a ser levado em conta é que os custos com energia, manutenção e depreciação do maquinário, e muitas vezes a compra do mesmo, é de responsabilidade do contratado, o que faz com que o valor pago seja na prática ainda menor (GREEN, 1997: 154; ABREU, 1987: 206).

O trabalho infantil é mais uma modalidade “arcaica” de trabalho que resiste ao tempo na indústria têxtil. De acordo com a OIT (2013) o trabalho infantil vem diminuindo desde 2000, mas ainda está longe de acabar: 11% da população infantil do mundo trabalha, número que gira em torno de 168 milhões de crianças. O Centro de Investigação em Empresas Multinacionais (SOMO, 2014)<sup>19</sup> afirma que produtores de algodão, de vestuário e de calçados figuram entre os transgressores no que respeita o trabalho infantil forçado. Nas fábricas têxteis e principalmente nos campos de cultivo de algodão, o trabalho infantil faz simplesmente parte do cotidiano da classe trabalhadora.

---

<sup>19</sup>A SOMO (*Centre for Research on Multinational Corporations*) é uma organização independente e não lucrativa que trabalha em questões sociais, ecológicas e econômicas relacionados ao desenvolvimento sustentável. Desde 1973, investiga as empresas multinacionais e as consequências de suas atividades para as pessoas e o ambiente ao redor o mundo. (Cf. <<http://somo.nl/>>. Acesso em 07 jan. 2015).



Na outra ponta da cadeia, ou seja, na fabricação de produtos acabados, a presença de crianças diminuiu nos últimos anos, mas ainda é considerada um grande problema. Elas são encontradas mais comumente em fábricas “informais” ou em trabalho industrial doméstico, onde a fiscalização é mais rara. Mas, ainda que com menos frequência, são flagradas também em grandes fábricas “formais”, que tentam escondê-las das inspeções. As crianças desempenham funções como tingimento, colocação de botões, corte de linhas, bordados ou dobram e embalam as roupas (SOMO, 2014). No âmbito doméstico, costumam ser escaladas para “ajudar” os outros membros da família na produção e possibilitar o cumprimento dos prazos (SIEGLE, 2011: 60; SOMO, 2014). Nos *sweatshops*, onde elas moram com suas famílias, a situação se repete. O trabalho infantil desempenha um papel importante no suprimento de trabalho barato e não qualificado ao grande capital. A pobreza das famílias está diretamente relacionada a ele, que impede o acesso das crianças trabalhadoras à educação e aprofunda ainda mais a miséria a que estão sujeitas, além de puxar os níveis salariais para baixo (SOMO, 2014).

Quanto menor o valor pago pela empresa aos trabalhadores pela fabricação de determinado item, maior é a parcela de valor excedente destinada à acumulação. Para aumentar seus lucros, as empresas visam a diminuir gastos com força de trabalho, seja através do pagamento de menores salários, seja (relativamente) através do aumento da jornada de trabalho ou ainda através da utilização de formas ilegais de exploração tais como o trabalho infantil ou forçado. Segundo Bignami (2011), a generalização do pagamento por peça produzida e o aumento do trabalho em domicílio e nos *sweatshops*, que dificulta a intervenção e o controle estatal sobre a jornada, engendram um enorme aumento das horas trabalhadas e reduzem os salários graças ao rebaixamento do valor do trabalho. Esse cenário, que ainda conta com ausência de condições de segurança do trabalhador, concentra-se em países dependentes, mas também voltou a aparecer em potências centrais, onde ele é fruto direto das imigrações irregulares e da evolução do mercado de trabalho informal.

Em pesquisa recente desenvolvida pelo *Worker Rights Consortium*<sup>20</sup> (WRC, 2013) afirma-se que, na maioria dos principais países exportadores de artigos de

---

<sup>20</sup>O *Worker Rights Consortium* é uma organização não governamental sem fins lucrativos fundada em 2001 que investiga as condições de trabalho na indústria de vestuário global.

vestuário<sup>21</sup>, mesmo os trabalhadores contratados formalmente tiveram baixa ou estagnação na remuneração recebida na última década (2001 a 2011) e em alguns desses locais o poder de compra dos salários vem caindo. A conclusão a que chega o relatório é que o salário base de um trabalhador médio do setor não é suficiente para fornecer a ele e sua família nutrição adequada, moradia digna e outras necessidades mínimas. Em média, os salários pagos – antes das deduções fiscais e descontados os pagamentos com horas extras – representam 36,8% da renda necessária para manutenção de um padrão de vida acima da linha da pobreza.

A OIT (2013) afirma que, embora os salários reais médios tenham subido em nível mundial, os do setor têxtil e de vestuário continuam sendo baixos: 24% e 35%, respectivamente, abaixo da média da indústria manufatureira. Investigações realizadas pela agência apontam que a aplicação da legislação sobre salário mínimo e horas de trabalho continua sendo um grande desafio nas áreas têxtil, de vestuário e de couro e calçados. Há muitos países que são importantes produtores nesses setores com baixo nível de cumprimento das leis. Uma das conclusões importantes a que chega o estudo é que para a maior parte dos trabalhadores são necessárias horas de trabalho excessivas para se alcançar sequer o salário mínimo legal. Muitas empresas, além de não pagarem o menor valor estipulado pelo Estado, o fazem com atraso e é muito comum também o não pagamento de seguridade social. Nos países dependentes, as condições costumam ser piores que nas grandes potências, onde a média dos salários tende a ser mais alta, bem como a quantidade de horas trabalhadas costuma ser menor. Mas isso não quer dizer que nesses últimos tudo caminhe “dentro da ordem”. Por exemplo, nos Estados Unidos, 43% dos trabalhadores do setor de vestuário não recebem os benefícios mínimos estabelecidos por lei e 71% não receberam pelas horas extras trabalhadas.

Baixos salários acarretam em excessiva quantidade de horas trabalhadas, o que tem impacto na saúde dos trabalhadores, no bem-estar e segurança laborais. As longas jornadas podem provocar altas taxas de absenteísmo e alta rotatividade de funcionários. O risco de lesões e acidentes aumenta mais de 40% quando o dia de trabalho ultrapassa dez horas e dobra quando excede doze horas. Outra

---

<sup>21</sup>Na pesquisa citada, investigou-se a respeito dos salários e das condições de vida de trabalhadores em quinze dos vinte e um principais países exportadores de artigos de vestuário para os Estados Unidos. São eles: China, Vietnã, Indonésia, Bangladesh, República Dominicana, Guatemala, Filipinas, Tailândia, México, Camboja, El Salvador, Honduras, Índia, Peru, Haiti.

consequência inescapável é a baixa produtividade e a queda na qualidade do produto (OIT, 2013: 24-25).

### **2.2.2.2. Trabalho vivo e automação**

Observamos que a indústria da moda é um ramo da economia onde formas laborais outrora tidas como “transitórias” persistem e acabam se tornando características estruturais (ABREU, 1986: 89). Os citados métodos referentes ao aumento da exploração da força de trabalho são incontornáveis no atual sistema: apesar de utilização de maquinaria de última geração, na indústria da moda é imprescindível o trabalho humano e manual – *trabalho vivo*. Portanto, sem o aumento da quantidade de *trabalhadores* envolvidos no processo, há um limite para a aceleração do tempo de produção.

Estima-se que hoje no mundo haja em torno de quarenta milhões de pessoas trabalhando na indústria de confecção (SIEGLE, 2011: 40). No ano de 2010 na China, a maior produtora mundial de artigos têxteis e de vestuário, havia 11.201.100 trabalhadores formais envolvidos na fabricação de tecidos e roupas. No mesmo ano, no Brasil foram contabilizadas 979.511 pessoas contratadas formalmente na fabricação de artigos têxteis e de vestuário (OIT, 2013: 9). Segundo a ABIT (2011), no Brasil há aproximadamente 30 mil empresas nos setores, que geram mais de oito milhões de empregos diretos e indiretos.

A grandiosidade dos números nos coloca uma importante questão: por que mesmo com o altíssimo nível de desenvolvimento tecnológico a que chegou o modo de produção capitalista há ainda a necessidade de tantas pessoas trabalhando na produção de têxteis e de vestuário?

É evidente que tamanha velocidade produtiva e de escoamento das mercadorias produzidas só é possível mediante as inovações tecnológicas. Na ocasião de seu surgimento, ainda operada manualmente, a máquina de costura realizava 20 pontos por minuto; na virada do século XVII para o XVIII, as primeiras máquinas elétricas eram capazes de realizar 200 e atualmente uma máquina industrial alcança mais de 8.000 pontos por minuto (GREEN, 1997: 37). Graças ao desenvolvimento da maquinaria e à diversificação das suas funções é possível hoje, em uma linha de produção bem equipada, que uma calça jeans seja aprontada em

quinze minutos (SIEGLE, 2011: 42). Mas, especialmente na indústria de confecção, apesar do aumento da velocidade de execução das tarefas, o binômio um homem/uma máquina ainda não foi superado. Junto a cada máquina em funcionamento há um ser humano com maior ou menor habilidade executando as tarefas que lhe cabem na montagem de uma roupa. Esse é, portanto, um setor intensivo em força de trabalho.

Em relatório desenvolvido pelo BNDES com o objetivo de traçar um panorama da indústria têxtil e de confecção no Brasil, afirma-se que a “possibilidade de inovação tem sido marginal, dada a grande relevância do fator humano” na confecção. Os avanços tecnológicos mais significativos vêm ocorrendo na área de desenho e corte, com a utilização de sistemas CAD/CAM<sup>22</sup> e no acoplamento de dispositivos eletrônicos às máquinas de costura para obtenção de maior precisão no acabamento. O documento ressalta ainda que há evolução também nas áreas de logística, informação e comunicação, pois a rápida distribuição é um atributo fundamental já que, principalmente no segmento de vestuário, a principal “inovação” ocorre no design dos produtos (COSTA e ROCHA, 2009: 185-186, as aspas são nossas).

É comum atribuir-se a presença do grande contingente de trabalhadores às características peculiares da produção de artigos de vestuário. A variedade de estilos, diversidade de modelos e tamanhos – que aumentam a variabilidade dos processos de montagem das peças – são apontadas como limitadores da inovação tecnológica, o que faz com que persista no setor a utilização massiva de trabalho vivo. Além disso, muitos dos recursos tecnológicos existentes não podem ser aplicados em empresas de menor porte, pois os altos investimentos só se justificam na fabricação em grande escala (ABREU, 1987: 97-101; GREEN, 1997: 38).

Nancy Green (1997: 281) ressalta que algumas tarefas foram automatizadas, mas ainda não foi inventada uma máquina de costura que trabalhe sozinha. Nesse

---

<sup>22</sup>CAD (*Computer Aided Design*) e CAM (*Computer Aided Manufacturing*) são traduzidos respectivamente por ‘Projeto Assistido por Computador’ e ‘Manufatura Assistida por Computador’. São tipos de automação representados pelo uso de sofisticados sistemas informatizados e integrados que são usados atualmente em alta escala pela indústria de design e manufatureira dos setores têxtil, de confecção e coureiro. Sua utilização possibilita: desenho e desenvolvimento de modelos, execução da modelagem, distribuição do encaixe das peças para definição do corte do tecido, realização do corte, simulação para a trama de fio tinto, bordados etc. Os principais benefícios para as empresas são a redução de custos produtivos e de prazos de entrega, aumento da produtividade, redução de erros e desperdício de matéria-prima. (Cf. <[http://www3.unip.br/servicos/aluno/suporte/nidem/artigos/aplicacao\\_de\\_novas.asp](http://www3.unip.br/servicos/aluno/suporte/nidem/artigos/aplicacao_de_novas.asp)> e <<http://www.fashionebook.com.br/e-book/?p=624>>. Acesso em 27 dez. 2014).

ponto voltamos ao nosso questionamento: diante de tantas possibilidades tecnológicas postas pelo grau de desenvolvimento atual das forças produtivas, não seria possível já se ter inventado tal máquina?

Na busca pela resposta, precisamos primeiramente compreender como a introdução de máquinas no processo produtivo diminui o valor das mercadorias e desvaloriza também a força de trabalho.

O valor de uma mercadoria é medido pela quantidade de trabalho socialmente necessário<sup>23</sup> à sua produção, trabalho esse que é medido pelo tempo de sua duração. O tempo requerido para a produção de um determinado bem diminui conforme aumenta a força produtiva do trabalho. Decresce assim a massa de trabalho contida nesse bem e, portanto, diminui também seu valor. Ou seja, quanto maior a força produtiva, menor o valor das mercadorias produzidas (MARX, 2013: 116-118).

No capitalismo, a força de trabalho é uma mercadoria. Portanto, assim como o valor dos produtos só pode ser determinado pelo tempo de trabalho necessário para sua fabricação, o da força de trabalho é medido em função do tempo de trabalho necessário à sua reprodução. Ou seja, “o valor da força de trabalho é o valor dos meios de subsistência necessários à manutenção de seu possuidor” (MARX, 2013: 245). O revolucionamento das condições técnicas e sociais do processo de trabalho eleva a força produtiva, o que quer dizer que o tempo de trabalho socialmente necessário para a produção de uma mercadoria é reduzido. Ora, se o valor da força de trabalho é determinado pelo valor das mercadorias indispensáveis à reprodução do trabalhador, então, caindo o valor dessas últimas, cai também o valor da primeira. Quanto mais produtividade, nos setores que produzem essas mercadorias, menos trabalho é dedicado à reprodução do trabalhador e mais trabalho é destinado à acumulação de capital (MARX, 2013: 389-394).

O desenvolvimento da maquinaria industrial tem, portanto, o propósito de reduzir o valor das mercadorias e do trabalho e tem consequências imediatas sobre o trabalhador. A primeira delas é a ampliação do material humano de exploração: mulheres e crianças foram apropriadas pelo capital como força de trabalho, pois o uso de maquinaria prescinde do uso de força muscular. O valor da força de trabalho

---

<sup>23</sup>“Tempo de trabalho socialmente necessário é aquele requerido para produzir um valor de uso qualquer sob as condições normais de uma dada sociedade e com o grau social médio de destreza e intensidade de trabalho” (MARX, 2013: 117).

do chefe da família, que era anteriormente determinado pelo tempo necessário à manutenção também da mulher e dos filhos, passou a ser repartido entre todos os membros trabalhadores do núcleo familiar, desvalorizando-o e multiplicando o tempo de trabalho apropriado pelo capital pela quantidade de familiares produtivos (MARX, 2013: 468-469).

Quanto mais tempo em funcionamento, mais as máquinas produzem. O seu desgaste ocorre mesmo quando elas não estão sendo utilizadas e, além disso, conforme são desenvolvidos meios de produção mais eficientes ou há a possibilidade de produzir a mesma máquina de maneira mais barata, a mais antiga se desvaloriza. Devido a esses fatores de depreciação, é do interesse do capital que a maquinaria seja utilizada o mais intensamente possível. Daí decorre o prolongamento da jornada de trabalho (MARX, 2013: 476-476).

No entanto, a extensão da jornada suscita reações da sociedade e a fixação de limites legais para a sua duração, o que acaba por provocar a intensificação do trabalho. Busca-se fazer com que haja maior dispêndio de trabalho em menor tempo como forma de compensar a limitação das horas trabalhadas. Isso se dá pela aceleração da velocidade das máquinas e pelo aumento da escala das mesmas a serem supervisionadas por cada trabalhador. A intensificação da vigilância na fábrica e o pagamento por peça também aparecem como fatores de intensificação do trabalho (MARX, 2013: 481-484).

A maquinaria, através da eliminação de postos de trabalho e do recrutamento de camadas da classe trabalhadora que antes não estavam ao alcance do capital, faz surgir um enorme exército de reserva. O que torna as condições da venda da mercadoria força de trabalho desfavoráveis aos trabalhadores, já que eles podem ser substituídos facilmente. A elevação da força produtiva decorrente da utilização da maquinaria e a redução dos salários provocada pela existência da massa de desempregados fazem com que diminua a parcela da jornada de trabalho destinada à reprodução do trabalhador, aumentando a parte referente à acumulação do capitalista. Há, assim, uma tendência constante do capital em aperfeiçoar os meios de produção, o que diminui o valor das mercadorias e aumenta a acumulação através da diminuição do valor da força de trabalho, da intensificação do mesmo e do emprego de menos trabalhadores (MARX, 2013).

Precisamente aí reside uma importante contradição do capital. Por um lado, o valor só pode ser produzido pelo trabalho vivo, graças às horas excedentes na

jornada, aquelas dedicadas à acumulação. O trabalhador vende sua força de trabalho e todo o tempo contratado é utilizado pelo capitalista, daí o impulso de gastar o menor tempo possível com a manutenção do seu funcionário. Por outro lado, há a busca pelo aperfeiçoamento dos meios de produção, pela automação e a consequente diminuição de postos de trabalho. No entanto, a máquina somente transfere valor às mercadorias, não o produz.

O homem incorpora trabalho ao objeto que fabrica com a ajuda dos meios de produção. Mas eles próprios são produto de trabalho humano anterior, e o valor criado por esse trabalho vai sendo transferido dos meios de produção, sejam eles máquinas ou ferramentas, para as mercadorias produzidas. E eles só têm valor a ser transferido porque são fruto do trabalho vivo. É o trabalho humano que tem o caráter de, além de criar novo valor, conservar os valores antigos dos meios de trabalho, transferindo-os para os objetos produzidos (MARX, 2013).

Nesse ponto chegamos ao que Mandel (1982: 145-146) chamou de “limite interior absoluto do modo de produção capitalista”. Se só o trabalho humano produz valor, a massa de capital destinada à acumulação está inevitavelmente fadada a diminuir com a eliminação do trabalho vivo do processo de produção. Por isso, apesar da tendência acima citada de busca permanente pela evolução dos meios produtivos, o capitalismo é incompatível com a produção plenamente automatizada em todos os ramos da indústria e da agricultura, já que tal situação não permitiria a extração de excedente econômico destinado à acumulação de capital.

Sendo assim, por sua própria natureza, o capital deve apresentar resistência à plena automação. Resistência que aparece sob a forma de trabalho barato utilizado nos ramos semiautomatizados da indústria, tais como as configurações acima enumeradas: trabalho intensivo e sub-remunerado com contratação formal ou informal tanto no ambiente fabril como doméstico, subcontratações, trabalhadores em condições análogas à escravidão e uso de força de trabalho infantil. Modalidades essas que, como demonstrado acima, são largamente encontradas na indústria têxtil e de confecção.

Como já vimos, a semiautomação provoca a redução do valor dos bens de consumo, e esse decréscimo acarreta o aumento da acumulação de capital. Já a plena automação faz com que a acumulação praticamente não aconteça. Sendo assim, a proporção entre automação parcial e total é um problema decisivo no capitalismo tardio, pois empresas dos ramos plenamente automatizados se

apropriam do lucro gerado pelos setores não automatizados ou semiautomatizados remanescentes. Nesses últimos, há uma enorme pressão para racionalização e intensificação da produção. Desse modo, ao menos em parte, são compensadas as diferenças de níveis de produtividade em relação aos setores plenamente automatizados. Sem isso, os concorrentes mais produtivos acabam se apropriando de uma parte do valor criado pelos trabalhadores dos menos produtivos (MANDEL, 1982: 139). A principal maneira pelas quais ocorre tal compensação já conhecemos: aceleração da produção através de longas e intensas jornadas de trabalho. O *fast fashion* é uma estratégia que busca viabilizar comercialmente essa intensificação produtiva, já que a troca acelerada de coleções busca incentivar o consumo para escoamento rápido da grande quantidade de mercadorias fabricadas.

Consequimos, assim, compreender como, apesar de todas as possibilidades tecnológicas postas pelo atual estágio do modo de produção capitalista, não é interesse do capital desenvolver para todos os setores industriais máquinas que trabalhem (quase) sozinhas. O setor de confecção, graças a algumas de suas características como a variabilidade dos processos de montagem, dificuldade de utilização de recursos tecnológicos por empresas de menor porte, além da necessidade relativamente baixa de qualificação profissional devido à extrema divisão do trabalho, é um dos “eleitos” para não terem a automação completada.

Ressaltamos, portanto, que essas características não impedem a automação plena, mas que apenas favorecem que esse ramo industrial seja intensivo em trabalho. Para que as relações sociais de produção capitalista se mantenham, as inovações possibilitadas pela ciência e pelo avanço tecnológico *não podem* ser todas consumadas. Portanto, “uma revolução técnica e científica em *potencial* só pode se realizar *parcialmente* dentro da estrutura das relações de produção sociais do presente” (MANDEL, 1982: 398).

Fica mais fácil assim compreender por que os gigantes varejistas de moda, com todo seu potencial de investimento em tecnologia de ponta em suas fábricas (quando estes as têm) e em centros logísticos e de distribuição<sup>24</sup>, são frequentemente envolvidos em casos de trabalhadores em condições análogas à

---

<sup>24</sup>Sobre centro logístico e distribuição de mercadorias da Zara, cf. <[https://www.youtube.com/watch?v=\\_TSINqg9-ok](https://www.youtube.com/watch?v=_TSINqg9-ok)>; sobre centro de distribuição da C&A, cf. <<https://www.youtube.com/watch?v=QhZkYbi6byE>>. Acesso em 07 jan. 2015.



escravidão e outras formas ilegais de relações trabalhistas. No capitalismo, automação e precarização das condições de trabalho são as duas faces da mesma moeda.

### **2.2.3. A descentralização da produção**

O capital tem a necessidade imanente de ampliar a sua escala de produção e, por isso, precisa frequentemente derrubar limites geográficos. Gradualmente, constituiu-se um genuíno mercado global para todas as mercadorias, que teve como principal instrumento a produção em massa e o baixo preço viabilizado pela grande indústria capitalista. O próprio mercado mundial constitui a base desse modo de produção (MANDEL, 1982: 219-220).

A consolidação desse mercado se deu na fase monopolista do capitalismo e foi possibilitada pelo enorme progresso nas comunicações e transportes ocorrido ao longo do século XIX. Desde o início desse século, a internacionalização da venda de mercadorias veio aumentando e as exportações representavam uma parte crescente da produção industrial dos países capitalistas avançados. No entanto, foi apenas recentemente, já no capitalismo tardio, que se internacionalizou também a produção. Esse processo teve início logo após a Segunda Guerra Mundial e hoje é um fenômeno mundial (MANDEL, 1982: 228-229).

Na segunda metade do século XX, houve uma redução dos custos com transporte em escala global e a implementação da comunicação via satélite. A maior facilidade de mobilidade de cargas e a possibilidade de comunicação instantânea tornaram a indústria mais independente das restrições locais no que diz respeito às fontes de matérias-primas e mercados (HARVEY, 2007: 156). A redução das barreiras espaciais permite ao capital explorar o que cada lugar tem de “melhor”. Em muitos casos, o que países dependentes têm a oferecer é a força de trabalho a menores custos. Visando aumentar a lucratividade, as empresas passam a comprar força de trabalho em países onde seu valor é inferior ao valor nos países onde as mercadorias são vendidas (MANDEL, 1982: 53). A desterritorialização da produção está, portanto, diretamente ligada à “flexibilização” do trabalho. As mercadorias passam a ser fabricadas em países com leis trabalhistas mais flexíveis

e salários mais baixos, muitos deles na Ásia, mas também no Caribe, no Leste Europeu, no norte da África e cada vez mais na África Subsaariana.

De acordo com a Organização Mundial do Comércio, em 1980 as economias dependentes representavam 34% das exportações mundiais, número que em 2011 havia subido para 47%. No mesmo período, as exportações da China passaram de 1% para 11% do total das exportações realizadas no mundo, convertendo o país em maior exportador do planeta. Paralelamente, decresceu a participação dos Estados Unidos, Japão e União Europeia nas exportações (OMC, 2013: 5-6). Atualmente, em conjunto, as economias dependentes representam 50% tanto da produção como do comércio mundial, números que em 2000 eram de 39% e 32%, respectivamente (OMC, 2014:5).

No caso específico da indústria têxtil e de confecção, a tendência à produção em outros países se intensificou nos últimos anos, já que de 1974 a 2005 vigorou o Acordo Multifibras, que consistia em um conjunto de acordos bilaterais ou medidas unilaterais que definiam cotas de exportação para produtos têxteis e de vestuário. Essas medidas deveriam ser aplicadas quando houvesse importações crescentes de um determinado tipo de produto. Por serem intensivas em trabalho, as indústrias têxtil e principalmente a de confecção de vestuário são muito importantes na geração de emprego e renda e, devido a isso, desde 1930, vêm sendo alvo de acordos. A maior parte das restrições determinadas pelo Acordo Multifibras e pelos anteriores eram aplicadas sobre países exportadores dependentes e tinham como finalidade proteger os mercados das grandes potências, já que os custos elevados de produção principalmente por conta do maior valor pago pela força de trabalho nessas últimas reduzem a sua competitividade. Com o fim do acordo, China e outros países asiáticos que já tinham tradição exportadora ganharam vantagem competitiva também na produção de artigos têxteis e de vestuário (AMARAL, 2008).

O fim do sistema de cotas que regia o comércio de têxteis e vestuário estimulou os países dependentes produtores a atraírem investimento estrangeiro, o que resultou, segundo o senso comum oficial, na geração de milhões de empregos e em vantagens para as “economias locais”. Mas, por outro lado, se são justamente as condições de trabalho que atraem o capital internacional para esses países e são as grandes empresas que determinam o que, onde e com quem produzir, a produção pode se mover com rapidez de um país ou região para outra onde as condições sejam mais favoráveis ao capital.

O setor têxtil propriamente dito exige altos investimentos em capital e, em geral, força de trabalho mais qualificada. Além de consumir grandes quantidades de energia e recursos naturais. Por isso é menos propenso a mudanças bruscas de locais de produção. No setor de confecção, no entanto, as mudanças foram imediatas (OIT, 2014:1). A disponibilidade de força de trabalho barata em países dependentes favorece o surgimento de indústrias leves produtoras de artigos acabados para exportação com grande competitividade no mercado mundial (MANDEL, 1982: 263). A indústria de confecção de vestuário é de trabalho intensivo de baixa qualificação e funciona com máquinas relativamente baratas. Tais características impulsionam a transferência para países com condições de trabalho favoráveis ao grande capital. Em 1981, a Inglaterra importava 29% das roupas e calçados comercializados no varejo; em 2001, o percentual já havia aumentado para 90%<sup>25</sup> (SIEGLE, 2011: 12).

Como já destacado anteriormente, as condições de trabalho nas empresas contratadas para a fabricação no exterior muitas vezes são inaceitáveis em seus países-sede: jornadas muito longas, insegurança, baixos salários e subcontratações, além de proibição de associação a organizações que representem os interesses dos trabalhadores. Diversas empresas do setor de vestuário, muitas das quais adotam o sistema *fast fashion*, têm sua produção realizada nesses países. E essas condições são necessárias para atender as exigências de velocidade e lucratividade dos compradores, que são as grandes cadeias de moda rápida.

Em muitos desses países, a produção de vestuário para exportação corresponde a uma parte substancial da economia nacional e dos postos no mercado de trabalho. Esse é o caso do Camboja, onde 95% das exportações são de roupas e calçados, que correspondem a 13% do PIB de todo o país. O setor de confecção emprega 500.000 pessoas, ou 3,28% de toda a população cambojana. No entanto, mais de 90% das 500 fábricas são propriedade de estrangeiros e os 10% pertencentes aos nativos são compostos de fábricas menores e com pouca competitividade. Os estrangeiros estabelecem seus negócios no país em busca da força de trabalho barata, não estando portanto interessados em se “envolver na discussão nacional sobre a indústria”, em “negociar melhores salários” e “dialogar

---

<sup>25</sup>A extinção do Acordo Multifibras foi gradual e começou em 1995. Por isso é possível notar importantes mudanças mesmo alguns anos antes dele ser completamente abolido em 2005. (Cf. AMARAL, 2008).

com os sindicatos”. Quatro das grandes marcas multinacionais, H&M, Walmart, Adidas e Gap, faturam em um ano quase quarenta e três vezes o valor do PIB do país. Segundo o presidente do Sindicato de Trabalhadores de Vestuário do Camboja, diante desses números, fica fácil perceber que realmente tem o poder de definir as condições de trabalho e de salários. Condições estas, aliás, que não são nada boas. Os trabalhadores são quase sempre contratados a curto prazo, o que, além de negar-lhes benefícios legais, os obriga a realizar horas extras muito frequentemente e inibe a sindicalização. O salário mínimo pago aos trabalhadores das fábricas de vestuário é muito baixo e, mesmo com as horas extras, é três vezes menor que o necessário para que o trabalhador consiga pagar alimentação, habitação, cuidados médicos e outras necessidades para si e para sua família. O piso salarial necessário à subsistência na Ásia é de US\$294,00, e os trabalhadores do setor de confecção no Camboja recebem em torno de US\$100,00 por mês, já incluídas as horas extras (MCMULLEN, 2014).

Os setores de têxteis, vestuário e calçados são cruciais para o emprego em muitos países com economias vulneráveis. Entre 2004 e 2008 a quantidade de empregos no setor de vestuário cresceu 40% em Bangladesh, 20% no Camboja, 48% na Índia, 8% no Paquistão, 52% no Vietnã. Paralelamente, nos Estados Unidos e Europa, houve a redução de respectivamente 80% e 50% dos postos de trabalho nos setores de têxteis, vestuário e calçados. (OIT, 2014: 9-11). E não por acaso, muitos dos principais produtores mundiais como Bangladesh, Vietnã, Índia, Paquistão, Camboja, e Sri Lanka, são os que pagam os salários mínimos mais baixos aos seus trabalhadores (OIT, 2014: 18).

Apesar da maior dificuldade de mobilidade do setor de produção têxtil que o de confecção, nos últimos anos, alguns mercados locais têm sofrido com a perda de competitividade também nessa indústria. No ano de 2010 a China destronou a União Europeia (tomada em conjunto) e se transformou no maior exportador de têxteis e artigos de vestuário. Em 2012, o gigante asiático foi responsável por 33,1% do total das exportações mundiais de têxteis, 38% dos artigos de vestuário e 60% dos artigos de couro e calçados. Apesar de indícios recentes de que parte da produção está se mudando para países que têm custos mais baixos com força de trabalho, a China continua sendo a maior produtora e exportadora do mundo nos três setores (OIT, 2014: 6).

Essa tendência à saída de indústrias da China é decorrente do recente aumento do salário mínimo no país, além do aumento de alguns benefícios sociais como seguro saúde e ampliação da licença maternidade. Tais medidas, como sabemos, impactam a competitividade mundial dos produtos chineses. Não só empresas estrangeiras, mas até mesmo grandes grupos empresariais chineses buscam outros pontos produtivos, como é o exemplo do *Huajian Group*, que em 2013 produziu dois milhões de pares de sapatos na Etiópia, onde emprega 3.500 trabalhadores (HAMLIN, GRIDNEFF e DAVIDSON, 2014).

Atualmente, na Ásia, há alguns outros países produtores da cadeia têxtil que têm salários mais baixos que na China, como Vietnã, Indonésia, Malásia, Camboja, e Bangladesh. Na Indonésia, as exportações de calçados cresceram 42% em 2011, e Bangladesh viu um aumento de 43% das exportações de vestuário e têxteis no mesmo período (MORENA, 2012).

Não só na China, mas também em outros países da Ásia, sobretudo nos últimos anos, pode-se observar por parte dos governos, dos movimentos sociais e sindicatos, além de organizações não governamentais, tentativas de melhoria das práticas de contratação e dos salários pagos aos trabalhadores. Em abril de 2013, o desabamento do prédio *Rana Plaza* em Bangladesh, onde funcionavam cinco fábricas de roupas que produziam para grandes redes internacionais de varejo, causou a morte de 1138 pessoas e deixou mais de duas mil feridas<sup>26</sup>. Essa foi a pior tragédia já ocorrida na indústria de vestuário e chamou a atenção do mundo para as questões relativas às condições de trabalho no setor. Mas, segundo a Organização Internacional do Trabalho, apesar dos crescentes esforços “o cumprimento da legislação em matéria de salário mínimo e horas de trabalho continua a ser um grande desafio nos setores de têxteis, vestuário, couro e calçados de muitos países”. Os governos são os principais atores no desafio do cumprimento das leis e na proteção dos direitos trabalhistas (OIT, 2014: 26). No entanto, muitas vezes, os próprios governos, diante da acirrada competição em nível global, buscam flexibilizar tais leis e direitos com o propósito de atrair investimentos para as economias de seus países.

É importante notar, entretanto, que, apesar da tendência à descentralização produtiva, para o funcionamento do sistema *fast fashion* é importante que ao menos

---

<sup>26</sup>Cf. <<http://www.cleanclothes.org/ranaplaza>>. Acesso em 28 nov. 2014.

parte da produção permaneça próxima ao mercado consumidor, pois isso possibilita a chegada das mercadorias aos pontos de venda de forma mais rápida. Algumas regiões, devido à proximidade com os mercados europeus, são importantes fabricantes de produtos para os grandes varejistas, como a Turquia, alguns países do Leste Europeu e do norte da África. O mercado norte-americano é atendido por países da América Central (México, Guatemala, El Salvador e Honduras) e do Caribe (República Dominicana e Haiti).

A Turquia, por exemplo, é um importante fornecedor de produtos do *fast fashion* para o mercado europeu. Culturalmente, os fornecedores turcos têm um bom entendimento das tendências e por isso vêm cada vez mais usando os designers e equipes de desenvolvimento de produto locais com o intuito de oferecer mais flexibilidade e resposta mais rápida aos compradores. Os varejistas fazem encomendas também em países do extremo oriente, no entanto, dedicam os pedidos das linhas mais sujeitas às variabilidades da moda à Turquia, bem como os de pequena tiragem para testes de mercado (BARNES e LEA-GREENWOOD, 2006).

O Brasil, que é o quarto produtor mundial de artigos de vestuário, tem a produção voltada prioritariamente para o mercado interno e é responsável por 2,9% do total da fabricação global. Nos últimos anos, as indústrias têxtil e de confecção locais vêm perdendo competitividade frente aos países onde a força de trabalho é mais barata. Documento publicado pela Associação Brasileira de Indústria Têxtil (ABIT, 2011) aponta para fragilidades da cadeia têxtil brasileira em relação a países como China, Índia, Coreia, Indonésia e Tailândia. As importações vêm aumentando e tomando lugar da produção nacional. Os valores em artigos de vestuário importados aumentaram dezesseis vezes entre 2003 e 2011, passando de 100 milhões de dólares americanos para 1634 milhões. Tal aumento impacta em toda cadeia têxtil, já que as matérias-primas deixam de ser consumidas no mercado interno para serem consumidas nos países de onde se originam os produtos finais. Segundo o Ministério do Trabalho, no último ano, quatorze mil postos de trabalho foram fechados no setor têxtil e de confecção brasileiro<sup>27</sup>.

Apesar da diminuição dos postos de trabalho, as grandes redes de *fast fashion* atuantes no Brasil mantêm parte de sua produção no próprio país, mas para isso

---

<sup>27</sup>Cf. <<http://g1.globo.com/jornal-nacional/noticia/2014/11/demissoes-revelam-efeitos-do-ataque-chines-industria-textil-no-brasil.html>>. Acesso em 18 nov. 2014.

muitas vezes se utilizam da subcontratação de uma rede informal de fornecedores, como já destacamos acima.

No cenário brasileiro, observa-se também a descentralização da produção internamente: incentivos fiscais oferecidos pelos estados, que têm diferentes cargas tributárias, acabam fazendo com que empresas migrem de polos tradicionais para novas regiões. São Paulo continua sendo o principal estado produtor, mas outros estados vêm atraindo empresas da cadeia têxtil. Esse é o caso de Pernambuco, que hoje é o segundo maior polo do país, onde há cerca de 900 mil postos de trabalho no setor que produz cerca de 900 milhões de peças de vestuário por ano. De 2003 a 2013, oito mil novos empreendimentos na área de confecção foram contabilizados, passando de doze mil para vinte mil o número de empresas na região (LACERDA, 2013). Além da menor carga tributária, um importante fator para migração de empresas para o agreste pernambucano são os salários mais baixos pagos na região. Já em São Paulo, observa-se a diminuição da quantidades de empresas no setor de confecção.

Tradicionalmente, a maior parte da força de trabalho empregada nesse ramo em São Paulo é de mulheres nordestinas. No entanto, recentemente houve uma desvalorização da profissão de costureira entre os migrantes internos, além da própria diminuição de fluxos migratórios do Nordeste para o Sudeste, o que facilitou a entrada dos estrangeiros de países vizinhos no setor de confecção. Atualmente, boa parte da força de trabalho ocupada com costura no estado – principalmente na região metropolitana da capital – é de imigrantes latino-americanos (SOUCHAUD, 2012: 82).

Observamos assim que simultaneamente à descentralização, – seja externa ou interna – na produção de vestuário no Brasil e também em outros países<sup>28</sup>, há o uso intensivo de força de trabalho proveniente de fluxos migratórios de regiões onde a essa é mais barata. Os movimentos de empresas para países onde o valor da força de trabalho é mais baixo e os fluxos migratórios provenientes desse países para outros onde o trabalho é melhor remunerado podem parecer contraditórios, no entanto não o são: fazem parte da necessidade inerente ao capital de aumentar a escala de produção e ao mesmo tempo diminuir o valor da força de trabalho,

---

<sup>28</sup>Por exemplo, a Itália, tradicional produtora de têxteis e vestuário, recebe imigrantes chineses que trabalham nessas indústrias (Cf. <<http://www1.folha.uol.com.br/fsp/newyorktimes/ny2009201002.htm>>. Acesso em 07 jan. 2015).

buscando permanentemente melhorar os meios produtivos e mantendo um enorme exército de reserva. As empresas movimentam-se pelo mundo segundo as necessidades de acumulação e valorização do capital na sua pátria (MANDEL, 1982: 252) ao mesmo tempo que os imigrantes fornecem trabalho barato nos mercados internos, já que recebem abaixo do valor pago aos trabalhadores locais. Ambos os movimentos são formas de diminuir a parcela do valor produzido pelo trabalho destinada ao trabalhador e, em contrapartida, aumentar a que se destina à acumulação.

#### **2.2.4. As empresas: concentração e centralização**

Marx demonstrou n’*O Capital*<sup>29</sup> como a dinâmica da acumulação gera tendências irresistíveis à *concentração* – acumulação de cada vez mais capital pelos grandes capitalistas – e à *centralização* – conversão de muitos capitais menores em poucos capitais maiores. Como já sabemos, quanto mais desenvolvidas as forças produtivas, maior a produtividade do trabalho e mais aumenta o componente constante do capital – aquela parte investida em maquinaria e matérias-primas – e, inversamente, diminui o componente variável – parcela dedicada ao pagamento da força de trabalho. A luta concorrencial entre os capitalistas é travada por meio do barateamento das mercadorias, cujos preços baixos dependem da produtividade do trabalho e da escala da produção. Nessa luta, os capitais maiores derrotam os menores e cresce o volume mínimo de capital individual necessário para a condução de um negócio. A própria concorrência, portanto, leva à concentração e, num certo grau de desenvolvimento, à centralização de capitais.

Num dado momento histórico, a concentração e centralização chegam a um nível em que surgem os monopólios, que fazem com que a concorrência capitalista atinja um patamar superior. Na fase monopolista do capitalismo, importantes ramos industriais como a siderurgia e indústrias de fornecimento de energia, além dos bancos, passaram a ser controlados por monopólios (LENIN: 1987). Essa tendência à concentração e centralização vem aumentando. No capitalismo tardio, observa-se a expansão dos setores monopolizados e a anexação de ramos produtivos anteriormente não monopolizados, como a indústria alimentícia, a indústria têxtil e

---

<sup>29</sup>Cf. MARX, 2013. Capítulo XXIII, págs. 689 a 784.



de vestuário e até mesmo o pequeno comércio varejista (MANDEL, 1982: 377). Nas últimas décadas, vimos multiplicarem-se as fusões empresariais nos mais diversos setores (HARVEY, 2007: 150).

Considerando as características gerais do modo de produção capitalista e sua relação com o *fast fashion* examinadas nas seções anteriores, vamos agora apresentar alguns dados sobre como se manifesta atualmente na moda a tendência à centralização e à concentração de capitais.

Como já vimos, a aceleração no ritmo das mudanças tecnológicas e organizacionais está relacionada ao aumento da velocidade de produção. Em relação ao fenômeno em estudo na presente pesquisa, observamos que as empresas que conseguem implantar o *fast fashion* garantem maiores lucros e maior presença no mercado: elas têm quase o dobro da margem de lucro médio dos seus concorrentes que utilizam o sistema tradicional (CLINE, 2012: 96). Mas, para realizar a plena implementação do sistema, elas têm de partir de antemão de recursos financeiros elevados que possibilitem o investimento necessário ao ritmo da “inovação”.

As primeiras empresas a desenvolverem e utilizarem o sistema *fast fashion* foram grandes varejistas como Zara e Benetton. Mas a aceleração iniciada por essas grandes corporações impulsiona toda a cadeia produtiva da moda e, atualmente, o modelo é adotado em diferentes graus por empresas de variados portes. No entanto, nem todas têm as mesmas possibilidades de adaptação às mudanças tecnológicas e organizacionais. A capacidade que cada uma tem de se adaptar a essas transformações que aceleram o tempo de giro é decisiva para sua sobrevivência em um mercado em que cada empresa se encontra em competição com todas as outras (HARVEY, 1992: 210). Segundo pesquisa realizada recentemente pelo IBGE<sup>30</sup>, ao fim de dois anos, quatro em cada dez novas empresas abertas no Brasil saem do mercado, e há uma relação direta entre taxa de sobrevivência e porte das empresas: em 2010, ano base da pesquisa, 99,3% das que saíram do mercado tinham no máximo nove empregados formais.

Empresas com elevados recursos têm capacidade de resposta às exigências de modernização tecnológica, bem como condições para realizar a desterritorialização

---

<sup>30</sup>Cf. < <http://biblioteca.ibge.gov.br/visualizacao/livros/liv61536.pdf>>. Acesso em 12 dez. 2014.

da produção e a conseqüente diminuição de custos com força de trabalho, além de terem meios para pressionar para baixo os preços dos fornecedores, o que não ocorre com as micro e pequenas empresas. Essas têm dificuldades em responder às exigências do sistema *fast fashion*, tanto no que diz respeito à produção e distribuição, quanto no tocante às “estratégias de *marketing*”. Portanto, há uma constante tendência à *concentração* e à *centralização de capitais*, decorrente da própria dinâmica da acumulação capitalista e acentuada sob o novo modelo. Empresas menores tendem a ser deslocadas, tornando-se fornecedoras das maiores, ou até mesmo a terem suas marcas compradas por grandes grupos empresariais.

Recente estudo do panorama da cadeia produtiva têxtil e de confecções realizado pelo BNDES demonstra que a cadeia é majoritariamente composta por empresas de pequeno e médio porte. O segmento de fibras e filamentos é controlado por grandes empresas, a maior parte de origem estrangeira devido aos altos investimentos necessários em tecnologia. Já no setor de confecção, preponderam as pequenas empresas intensivas em força de trabalho, em sua maioria de capital nacional. Por outro lado, o mesmo documento relata que no que se refere à distribuição dos produtos, ou seja, à venda ao consumidor final, as grandes redes de varejo como Renner e C&A respondem por 24,2% do total do que é vendido, enquanto as pequenas lojas independentes respondem por 21,4% (COSTA e ROCHA, 2009). Podemos observar, portanto, que apesar de a produção ser pulverizada poucas grandes redes são responsáveis por um montante de vendas superior ao de muitas lojas independentes de menor porte.

Além disso, segundo as conclusões do estudo *Territórios da moda*, são confecções e fábricas contratadas – e muitas vezes costureiras externas recrutadas informalmente por estas últimas – que produzem a maior parte dos artigos das grandes marcas de moda. Boa parte dessas confecções tem como função apenas fornecer para grandes grifes e não tem marca própria. De acordo com depoimentos relatados na pesquisa, alguns donos de confecções já tiveram suas próprias marcas, mas não conseguiram manter-se no mercado enquanto tais e tornaram-se apenas fornecedores (DOS SANTOS, 2011).

Os setores de têxteis, vestuário, couro e calçados são dominados mundialmente por grandes empresas, que têm poder de decisão sobre o que é produzido, onde e por quem, como aponta relatório da OIT. O documento ressalta ainda que a crise econômica de 2008 acentuou a vulnerabilidade financeira das

pequenas e médias empresas. Desde esse ano, oito mil unidades produtivas no mundo foram fechadas, e a previsão é que cada vez mais varejistas sejam obrigados a abandonar o negócio ou a reduzir suas operações (OIT, 2014: 1-3).

No varejo popular, empresas de grande porte têm destaque no mercado mundial. O Grupo Inditex, ao qual pertencem a Zara, Zara Home e mais seis redes de lojas de roupas, obteve lucro de 1,687 bilhão de euros nos primeiros nove meses de 2014, período em que totalizou 12.709 bilhões de euros em vendas. O grupo atua em oitenta e oito países e tem 6.570 estabelecimentos<sup>31</sup>. Amâncio Ortega, seu fundador, é o homem mais rico da Espanha e o terceiro do mundo.

Já a C&A, empresa de origem holandesa com sede na Suíça, é uma das maiores varejistas do planeta e líder brasileira no varejo de roupas. Só no Brasil são 261 lojas e faturamento calculado em R\$5 bilhões (em 2012). A família que controla a empresa tem fortuna estimada em 23 bilhões de euros e é considerada a terceira mais rica da Suíça<sup>32</sup>. A segunda maior loja de departamentos de vestuário em atuação no Brasil é a gaúcha Renner com 246 lojas, que teve lucro líquido de R\$83,4 milhões entre julho e setembro de 2014<sup>33</sup>.

Quanto à indústria de moda de luxo, observamos o crescente número de fusões. Atualmente, três grandes conglomerados são detentores das principais marcas de luxo na moda. O maior deles, o LVMH<sup>34</sup> (Moët Hennessy – Louis Vuitton S.A.), controla importantes nomes como Louis Vuitton, Kenzo, Givenchy, Marc Jacobs, Fendi, entre outros. Em 2010, seu segmento de moda e artigos de couro teve receita de 7,58 bilhões de euros<sup>35</sup>. O segundo maior grupo é o Kering<sup>36</sup>, que teve receita de 9,7 bilhões de euros em 2013. A sua divisão de luxo, com marcas como Gucci, Alexander McQueen, Balenciaga, Stella McCartney e Saint-Laurent,

<sup>31</sup>Cf. <<http://br.fashionmag.com/news/Matriz-da-Zara-tem-lucro-de-1-68-bi-nos-primeiros-nove-meses-do-ano,449442.html#.VIs2dzHF-b8>>. Acesso em 12 dez. 2014.

<sup>32</sup>Cf. <<http://epocanegocios.globo.com/Informacao/Visao/noticia/2014/05/desvendamos-cultura-c.html>> e <<http://onegociodovarejo.com.br/ca-acelera-crescimento-no-brasil/>>. Acesso em 12 dez. 2014.

<sup>33</sup>Cf. <<http://www.lojasrenner.com.br/institucional>> e <<http://exame.abril.com.br/negocios/noticias/lucro-da-lojas-renner-supera-estimativas-com-altas-vendas-e-nas-margens>>. Acesso em 16 dez. 2014.

<sup>34</sup>Cf. <<http://www.lvmh.com/>>. Acesso em 06 dez. 2014.

<sup>35</sup>Cf. <<http://exame.abril.com.br/negocios/noticias/lvmh-encerra-2010-com-aumento-de-73-no-lucro>>. Acesso em 06 dez. 2014.

<sup>36</sup>O conglomerado costumava se chamar PPR (Pinault-Printemps-Redoute) e desde 2013 adotou o nome Kering. Cf. <<http://www.kering.com/>>. Acesso em 06 dez. 2014.

é responsável por 67% dos rendimentos<sup>37</sup>. Já o Richemont tem muitas marcas especializadas em relojoaria de luxo, mas é responsável por algumas grifes como a Chloé e Azzedine Alaïa, além do Net-a-Porter<sup>38</sup>, importante *website* de venda de artigos de vestuário e acessórios de luxo, cuja estimativa de vendas em 2013 é de 550 milhões de euros<sup>39</sup>.

Segundo a autora Dana Thomas (2008:3), no setor de luxo, trinta e cinco marcas controlam 60% dos negócios relacionados à moda e dezenas de empresas menores respondem pelo restante. A maior parte das setenta e oito empresas de luxo que fazem parte do Comitê Colbert, – instituição fundada em 1954 e que “serve como porta-estandarte para o estilo francês e os valores a ele associados”<sup>40</sup> – não são mais familiares e hoje fazem parte de grandes grupos empresariais. Atualmente, a maior parte das grandes marcas de moda de luxo têm capital aberto na bolsa de valores. Apenas algumas delas, como Chanel, Prada e Versace, ainda são de capital fechado (GODART, 2010: 132).

No Brasil, um bom exemplo de concentração e centralização de capitais é a empresa Inbrands, que é proprietária das seguintes marcas: Ellus, Ellus 2nd Floor, Richards, Selaria Richards, VR Menswear, VRK, Salinas, Alexandre Herchcovitch, VR Kids, Bobstore e Mandi, além de ser responsável por administrar no Brasil a marca norte-americana Tommy Hilfiger. Entre 2008 e 2011 foi também a principal acionista da produtora Luminosidade, que é responsável pelo São Paulo *Fashion Week*, *Fashion Rio*, Rio À Porter, pela revista Mag! e pelo portal de conteúdo de moda FFW.com.br. O Grupo Animale é outro que vem se expandindo nos últimos anos. Hoje detém, além da Animale, as marcas FYI, Farm, Fábula, Auslander, Priscila Darolt e A.Brand.

É claro que estas exigências postas pelo capitalismo tardio e a acumulação flexível não o são apenas para as empresas de varejo que adotam o modelo *fast fashion*. Os fornecedores – sejam eles fabricantes de matérias-primas ou de produto acabado – têm pouco poder de decisão sobre os tempos produtivos e sofrem os impactos do novo sistema. Mais ainda, como demonstrado acima, até mesmo as

<sup>37</sup>Cf. <<http://www.jeffharbaugh.com/volcoms-new-positioning-and-kerings-half-year-results/>>. Acesso em 06 dez. 2014.

<sup>38</sup>Cf. <<https://www.richemont.com/>> e <<http://www.net-a-porter.com/>>. Acesso em 06 dez. 2014.

<sup>39</sup>Cf. <<http://www.businessoffashion.com/2014/02/richemonts-net-porter-may-fetch-3-4-billion-vontobel-says.html>>. Acesso em 12 dez. 2014.

<sup>40</sup>Cf. <<http://www.comitecolbert.com/missions.html>>. Acesso em 12 dez. 2014.

empresas do setor de luxo sofrem forte pressão, e fusões e aberturas de capitais se multiplicam, e, assim como no varejo popular, a quantidade de lançamentos é cada vez maior (LIPOVETSKY e ROUX, 2005: 101).

Podemos notar o recurso aos tipos de práticas relatados ao longo do presente capítulo em empresas que não adotam o modelo *fast fashion* – bem como em setores fora do ramo da moda. Entretanto, a especificidade do *fast fashion* é que, de um modo geral, ele *combina este conjunto de táticas empresariais em uma estratégia* articulada em resposta à necessidade de aceleração de tempos produtivos na indústria, pois – como o próprio nome já diz – ele torna a moda mais rápida através do aumento da quantidade de coleções e, com isso, *cria condições* para o escoamento da capacidade produtiva cada vez maior das empresas do setor e, conseqüentemente, para um melhor posicionamento na busca pela manutenção das taxas de lucro.

No próximo capítulo, vamos abordar uma importante estratégia de estímulo ao consumo que vem sendo largamente realizada pelas grandes cadeias populares de venda de roupas e acessórios: as coleções “assinadas”. Nessas coleções, grandes redes varejistas e marcas de luxo se associam para acelerar ainda mais o escoamento dos produtos.