

O FAST FASHION E AS TRANSFORMAÇÕES DA INDÚSTRIA DA MODA NO CAPITALISMO TARDIO

Fast fashion and the fashion industry transformations in late capitalism

Contino, Joana Martins; Ms; PUC-Rio; joanacontino@hotmail.com¹

Resumo: Este trabalho tem por objetivo demonstrar como as alterações de cunho produtivo e estratégico desencadeadas pela implementação do *fast fashion* respondem a mudanças na configuração do modo de produção capitalista. Buscamos compreender esse modelo produtivo relacionando-o às características-chave do capitalismo tardio: mudanças nos processos produtivos para aceleração do giro de capital, precarização do trabalho, desterritorialização da produção e a tendência à concentração e centralização do capital.

Palavras Chave: Moda rápida; capitalismo tardio; condição pós-moderna.

Abstract: *This study aims to demonstrate how the productive and strategic changes triggered by the implementation of fast fashion system respond to changes in the configuration of the capitalist mode of production. We attempted to understand this productive model relating it to the key features of late capitalism: changes in the production process to accelerate of capital turnover, precarious employment, decentralization of production and the trend towards concentration and centralization of capital.*

Keywords: *Fast fashion; late capitalism; condition of postmodernity.*

Introdução

Nas últimas décadas, a indústria da moda sofreu importantes transformações de cunho produtivo e estratégico. Ao sistema que engloba tais mudanças, convencionou-se chamar *fast fashion* ou “moda rápida”. O termo surgiu nos anos 2000, mas desde os anos 1990 importantes redes varejistas de vestuário começaram a colocá-lo em prática. Entre as principais características do fenômeno podemos enumerar: contração do tempo de concepção das peças e de sua produção; aumento da velocidade de escoamento das mercadorias através da aceleração do consumo; aumento do número de coleções anuais; tamanho reduzido das mesmas e dos estoques.

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

¹Docente nos cursos de graduação em Design de Moda e de pós-graduação em Design de Moda na Faculdade SENAI CETIQT e doutoranda no Programa de Pós-graduação em Design da PUC-Rio. Mestre em Design pela PUC-Rio, possui graduação em Comunicação Social (jornalismo) pela Universidade Federal Fluminense e pós-graduação em Design de Moda pela Faculdade SENAI CETIQT.

modo, as lojas costumavam ter duas ou, no máximo, quatro coleções anuais. Segundo documento da Organização Internacional do Trabalho (OIT, 2014, p.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 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, p.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 vezes até a grade de tamanhos é menor. 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.

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. Nos dias de hoje, com a concorrência cada vez mais intensa, 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 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.

O presente artigo, resultado de pesquisa desenvolvida pela autora durante os estudos de mestrado finalizados no ano de 2015, tem caráter exploratório e foi elaborado a partir de referências teórico-metodológicas de fundo extraídas do acervo do materialismo histórico, da antropologia e sociologia da arte (design). O esforço de pesquisa foi para extrair dessas vertentes da teoria social e do pensamento sobre diferentes dimensões da vida em sociedade um conjunto de categorias capazes de dar conta, de uma parte, das especificidades da moda pensada como criação estética e, de outra, de sua inserção no quadro das relações de produção e consumo, de forma a poder pensar o complexo de problemas relacionados ao tema no marco das alterações nas esferas econômico-social e cultural pertinentes à condição pós-moderna.

Este trabalho tem por objetivo demonstrar como as alterações de cunho produtivo e estratégico desencadeadas pela implementação do sistema *fast fashion* respondem a mudanças na configuração do modo de produção capitalista. Buscamos compreender o fenômeno *fast fashion* relacionando-o às características-chave do capitalismo tardio, atual momento do desenvolvimento do modo de produção (MANDEL, 1982). Sendo assim, buscamos aqui dar o tratamento das questões relativas à moda – por se tratar de dimensão constitutiva da vida social (moderna e contemporânea) – com uma abordagem que não desvincule o seu objeto das óbvias implicações político-sociais e econômicas que ele necessariamente comporta.

O capitalismo tardio se expressa culturalmente no que David Harvey (2007) chamou de condição pós-moderna e tem a acumulação flexível como padrão de acumulação. Partindo da hipótese central segundo a qual o surgimento e expansão do sistema se dá a partir de demandas postas na esfera da produção e não do consumo, consideramos o *fast fashion* a apresentação da moda na condição pós-moderna. Desse modo, através de pesquisa bibliográfica e documental, buscamos demonstrar de que maneira mudanças no processo produtivo para aceleração do giro de capital, a precarização do trabalho, a desterritorialização da produção e a tendência à concentração e centralização do capital – traços marcantes do capitalismo tardio – se apresentam no *fast fashion*.

Estratégias para aceleração do giro do capital

Uma das contradições fundamentais do modo de produção capitalista 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.

O capitalismo tardio se inicia 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. A lógica do capitalismo tardio busca resolver essa contradição – intensificada com essa nova expansão – 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 moda² (MANDEL, 1982, p.276-281).

Na atual fase do modo de produção capitalista, a diversificação dos produtos aparece como uma forma de aumentar a velocidade do consumo. Ela pode resolver temporariamente o problema da “capacidade produtiva excedente” (MANDEL, 1982, p.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.

²A 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.

Segundo Cietta (2010, p.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.

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, p.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, p.227).

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. Além de possuir uma logística excepcional para distribuição das mercadorias, a Zara 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.

O trabalho: a precarização

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”. 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, p.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, p.175).

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, p.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, *sweatshops* e trabalhadores domésticos coexistem e se inter-relacionam (GREEN, 1997, p.144).

O *fast fashion* tem como um de seus efeitos a deterioração das condições de trabalho. A necessidade de diversificação dos produtos, que é uma das principais características do sistema, impõe uma flexibilidade na produção que muitas vezes só pode ser alcançada a preços competitivos através desses recursos. Com a finalidade de articular a produção de grande quantidade de peças à rapidez na execução e preços baixos, muitas empresas que produzem de acordo com *fast fashion* 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, p.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 fabricação 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, p.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, p.48). 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, p.82).

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, p.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, busca-se, sobretudo, escapar dos impostos cobrados (DOS SANTOS, 2011).

Nesse contexto, 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 – geralmente imigrantes ilegais – estão sujeitos a condições extremas de opressão, recebem salários miseráveis e cumprem jornadas muito extensas e exaustivas (BIGNAMI, 2011, p.1-2).

Outra forma laboral tida como “antiga” que sobrevive na indústria de vestuário é o trabalho industrial em domicílio, ou o *homework*. 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 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, p.152-153).

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) 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.

Para além das formas ilegais de contratação, na maioria dos principais países exportadores de artigos de vestuário, mesmo entre os trabalhadores contratados formalmente houve baixa ou estagnação na remuneração recebida na última década, como conclui pesquisa recente (2001 a 2011) desenvolvida pelo *Worker Rights Consortium*. Mais que isso, em alguns desses locais o poder de compra dos salários vem caindo e 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 (WRC, 2013).

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. 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.

A desterritorialização da produção

Uma outra característica importante do capitalismo tardio é a desterritorialização da produção, que está diretamente ligada à “flexibilização” do trabalho. 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, p.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, p.53). As mercadorias passam então 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.

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. 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, p.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, p.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%³ (SIEGLE, 2011, p.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.

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, p.6).

É importante notar, entretanto, que, apesar da tendência à descentralização produtiva, para o funcionamento do sistema *fast fashion* é importante que ao menos parte da produção permaneça próxima ao mercado consumidor, pois isso possibilita a chegada das mercadorias aos pontos de venda de forma mais rápida. Observamos assim que simultaneamente à descentralização, na produção de vestuário no Brasil e também em outros países, há o uso intensivo de força de trabalho proveniente de fluxos migratórios de regiões onde essa é mais barata.

As empresas: concentração e centralização

³A 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).

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 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, p.150).

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 no presente artigo, 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”.

Portanto, 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 IBGE⁴, 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 da produção e a consequente 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*,

⁴Cf. < <http://biblioteca.ibge.gov.br/visualizacao/livros/liv61536.pdf>>. Acesso em 12 dez. 2015.

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.

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, p.1-3).

Considerações finais

Podemos notar o recurso aos tipos de práticas relatados ao longo do presente artigo em empresas que não adotam o modelo *fast fashion* – bem como em setores fora do ramo da moda. A aceleração dos tempos produtivos, que é a matriz do *fast fashion*, pode ser observada em diversos setores industriais, todos aqueles que estão sujeitos a “inovações” estéticas e formais (o automobilístico e o de eletrodomésticos são bons exemplos).

A indústria da moda, entretanto, sempre teve a produção de mercadorias associada à produção estética e desde o seu surgimento tem no “novo” seu motor. Talvez por isso mesmo esteja tão sujeita a transformações decorrentes do desenvolvimento do modo de produção capitalista.

No que diz respeito ao sistema analisado neste estudo, consideramos que sua especificidade 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.

Referências

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

AMARAL, Daniel Furlan. **Efeitos do Acordo Multifibras sobre a produção e o emprego dos setores têxtil e de vestuário no Brasil**. Dissertação de Mestrado. Piracicaba: Universidade de São Paulo, Escola Superior de Agricultura Luiz de Queiroz, 2008. Disponível em <<http://www.teses.usp.br/teses/disponiveis/11/11132/tde-10072008-154231/pt-br.php>>. Acesso em 27 dez. 2015.

BARNES, Liz e LEA-GREENWOOD, Gaynor. Fast Fashioning the supply chain. In: **Journal of fashion marketing and management**: an international journal, Volume 10. Reino Unido: Emerald Group, 2006.

BIGNAMI, Renato. Trabalho escravo contemporâneo: o sweating system no contexto brasileiro como expressão do trabalho forçado urbano. In: NOCCHI, Andrea S. P. et alii (coord.) **Trabalho escravo contemporâneo**: o desafio de superar a negação. São Paulo: LTr, 2011. Disponível em: <<http://reporterbrasil.org.br/agenciadenoticias/trabalhoescravo.pdf>>. Acesso em 21 set. 2015.

BRAVERMAN, Harry. **Trabalho e capital monopolista**: a degradação do trabalho no século XX. Rio de Janeiro: Zahar, 1981.

CIETTA, Enrico. **A revolução do fast fashion**: estratégias e modelos organizados para competir nas indústrias híbridas. São Paulo: Estação das Letras e Cores, 2010.

CLINE, Elisabeth L. **Over-dressed**: the shockingly high cost of cheap fashion. Nova Iorque: Portfolio / Penguin, 2012.

COSTA, Ana Cristina Rodrigues da & ROCHA, Érico Rial Pinto. Panorama da cadeia produtiva têxtil e de confecções e a questão da inovação. **BNDES Setorial**, n. 29. Rio de Janeiro: BNDES, 2009. Disponível em <http://www.bndes.gov.br/SiteBNDES/export/sites/default/bndes_pt/Galerias/Arquivos/conhecimento/bnset/Set2905.pdf>. Acesso em 13 dez. 2015.

DOS SANTOS, Elizete Ignácio. **Territórios da moda**: a indústria da moda na cidade do Rio de Janeiro: [Relatório de pesquisa etapa qualitativa]. Rio de Janeiro: Instituto Pereira Passos, 2011. Disponível em: <<http://www.rio.rj.gov.br/web/ipp/exibeConteudo?article-id=2029541>>. Acesso em 02 set. 2015.

GREEN, Nancy L. **Ready-to-wear and ready-to-work**: a century of industry and immigrants in Paris and New York. Durham & London: Duke University Press, 1997.

HARVEY, David. **Condição pós-moderna**. São Paulo: Loyola, 2007.

JAMESON, Fredric. **Pós-modernismo**: a lógica cultural do capitalismo tardio. São Paulo: Ática, 1997.

MANDEL, Ernest. **O Capitalismo Tardio**. São Paulo: Abril Cultural, 1982.

ORGANIZAÇÃO INTERNACIONAL DO TRABALHO (OIT). **Medir o progresso na luta contra o trabalho infantil**: Estimativas e tendências mundiais 2000 – 2012. Genebra: Bureau Internacional do Trabalho, Programa Internacional para a Eliminação do Trabalho Infantil (IPEC), 2013. Disponível em <http://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/---ed_norm/---ipecc/documents/publication/wcms_221799.pdf>. Acesso em 15 out. 2015.

_____. **Salarios y tiempo de trabajo en los sectores de los textiles, el vestido, el cuero y el calzado**: documento temático para el debate en el Foro de diálogo mundial sobre los salarios y el tiempo de trabajo en los sectores de los textiles, el vestido y el calzado. Genebra: Departamento de Actividades Sectoriales, 2014. Disponível em: <http://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/---ed_dialogue/---sector/documents/publication/wcms_300643.pdf>. Acesso em 20 set. 2015.

SOMO (Centro de Investigação em Empresas Multinacionais). **Fact Sheet child labour in the textile & garment industry**: Focus on the role of buying companies. Amsterdam: SOMO, 2014. Disponível em <http://somo.nl/publications-en/Publication_4058/at_download/fullfile>. Acesso em 15 out. 2015.

WORKER RIGHTS CONSORTIUM (WRC). **Global wage trends for apparel workers, 2001-2011**. Center for american progress, 2013. Disponível em <<http://www.americanprogress.org/issues/labor/report/2013/07/11/69255/global-wage-trends-for-apparel-workers-2001-2011/>>. Acesso em 15 out. 2014=5.

