V WORKSHOP EMPRESA, EMPRESÁRIOS E SOCIEDADE

O mundo empresarial e a questão social

Porto Alegre, 2 a 5 de maio de 2006 – PUCRS

GT 1 – O mundo do trabalho e o empresariado

Levantados do chão: trajetórias profissionais e experiência de classe do empresariado do calçado no contexto da reestruturação econômica das últimas décadas¹

Agnaldo de Sousa Barbosa

Doutor em Sociologia

FAPESP – Programa Jovem Pesquisador/NEIC

Resumo:

O objetivo do presente trabalho é a reflexão acerca dos efeitos do processo de reestruturação econômica em curso nas últimas três décadas na tessitura do tecido empresarial da indústria calçadista, um dos setores da economia nacional mais expostos à competição internacional intensificada pela globalização. Buscou-se substrato empírico na formação da fração empresarial estabelecida na aglomeração industrial de Franca-SP, maior pólo fabricante de calçados masculinos do país. Constituído em sua maioria por indivíduos cujas origens remontam ao “chão de fábrica”, as características desse grupo social contrastam com os traços predominantes de um empresariado em um mundo globalizado. Não obstante a concentração de capital que caracteriza a atual fase do capitalismo, no referido parque fabril o trabalho manual continua sendo o elemento de ligação para a gênese de inúmeras trajetórias empresariais, ao invés de se estabelecer como baliza para as distinções de classe; da mesma forma, não raro, gestão dos negócios e trabalho fabril convivem no dia-a-dia como atribuições do mesmo ator social. Diferentemente do que se poderia pensar, haja vista a tendência atual de uma acumulação flexível, tal dinâmica se processa na linha de frente da estrutura produtiva, na atividade principal voltada para o mercado, e não apenas como complementação às atividades do grande capital.

Antes de qualquer coisa, esclarece-se que o título do presente trabalho tem sua inspiração na obra *Levantado do Chão*, de José Saramago (1982), que descreve a trajetória de

¹ O presente trabalho contempla resultados parciais da pesquisa “Novos Empreendedores na Indústria do Calçado: Formação Social e Ação Empresarial (1990-2005)”, desenvolvida no âmbito do Programa de Apoio a Jovens Pesquisadores em Centros Emergentes da FAPESP (Fundação de Amparo à Pesquisa do Estado de São Paulo), ao qual agradecemos pelo apoio financeiro. Salvo outra indicação, as informações e reflexões aqui expostas têm essa referência.

uma família de trabalhadores rurais do Alentejo (Portugal) em três quartos de século. Na contracapa de seu livro, Saramago explica o título observando que “do chão sabemos que se levantam as searas e as árvores, levantam-se os animais que correm os campos ou voam por cima deles, levantam-se homens e as suas esperanças”. No caso deste texto, é um pouco das esperanças de homens e mulheres que imprimem suas expectativas e sonhos na improvisação de fábricas de calçados em quintais e barracões na aglomeração industrial de Franca, mais importante pólo fabricante de calçados masculinos do país, que aqui se pretende discutir e interpretar. Assim como Saramago diz que seu livro “quis aproximar-se da vida”, ao tentar retratar o mais próximo da concretude a dureza da vida da população campesina alentejana, também procurou-se discutir a problemática da reestruturação produtiva em determinada realidade econômico-social buscando traduzir a sua complexidade pela aproximação da vida concreta de homens e mulheres. Que não se confunda aqui essa busca pela aproximação da concretude com um ingênuo empirismo, mas entenda-se como uma tentativa de se fazer com que a evidência empírica em determinada realidade do capitalismo contemporâneo não venha a sucumbir à força de uma interpretação teórica já consagrada. Procurou-se, assim, construir uma interpretação que mais se aproximasse da experiência concreta de um grupo social, e não que se assentasse em mera conjectura de pensamento baseada em generalizações teóricas.

Diante do exposto, aqui a interpretação da constituição da “classe empresarial” local não se prende à uma abstrata categoria de análise, qual seja, vinculada estritamente à condição imaginada dos indivíduos em relação à propriedade dos meio de produção, mas atenta, sobretudo, para a sua dinâmica concreta, em curso na tessitura das experiências sociais cotidianas. As características peculiares do objeto de pesquisa exige esse cuidado, sob pena de não se conseguir captar toda a riqueza do exemplo. Neste aspecto, este trabalho tenta se aproximar da constituição do empresariado do calçado no sentido de sua *experiência*² efetiva e não como uma “classe no papel”, uma “classe em pensamento”, para utilizar as expressões destacadas por Pierre Bourdieu (2004)³. As condições objetivas neste caso apontam para a necessidade de superação da visão dualista da classe, baseada na sistemática oposição capital–trabalho.

² Para uma contextualização da categoria da *experiência* na análise das classes sociais, ver especialmente: THOMPSON, E. P. **A Formação da Classe Operária Inglesa**. Vol. 1. 3ª. Edição. Rio de Janeiro: Paz e Terra, 1997; THOMPSON, E. P. **Costumes em Comum: Estudos Sobre Cultura Popular Tradicional**. São Paulo: Companhia das Letras, 1998.

³ De acordo com Bourdieu, “esta classe no papel tem a existência *teórica* que é a das teorias: enquanto produto de uma classificação explicativa, perfeitamente semelhante à dos zoólogos ou dos botânicos, ela permite explicar e

A pesquisa que embasa o presente artigo nos mostra que é claramente perceptível a existência de uma fronteira tênue entre os mundos do capital e do trabalho, tendência demonstrada em perspectiva histórica em trabalho anterior (BARBOSA, 2006), mas que julgava superada nos dias atuais. Nada menos que 60% dos empresários pesquisados declararam terem sido operários antes de se tornarem industriais; e o tempo médio de exercício dessa profissão gira em torno de 9 anos. Destes, 83% chegaram a realizar alguma atividade ligada à produção no início da empresa e 42% ainda realizam tais funções.

Considerando que em pelo menos um terço de sua vida profissional os atuais empresários calçadistas trabalharam como operários, sendo que uma parte deles exerceu algum tipo de trabalho manual mesmo na nova condição (e alguns ainda continuam a exercer), pode-se argumentar que, em grande medida, sua experiência de classe foi construída mediante referenciais que os ligam de uma forma bastante efetiva ao *mundo do trabalho*. Deste modo, como classificar esses atores sociais unicamente pela sua identificação com a propriedade dos meios de produção? A transição de uma condição à outra – do operariado ao patronato – se dá em grande parte dos casos sob mediações que revelam a ambivalência da situação vivenciada por tais indivíduos. Assim, concordamos com a reflexão de Bourdieu acerca das “insuficiências da teoria marxista das classes e, sobretudo, a sua incapacidade de explicar o conjunto das diferenças objetivamente provadas” (2004, p. 152).

A frase de Urias Francisco Cintra, diretor-presidente da *Democrata*, empresa surgida em meados dos anos 80 e atualmente líder no mercado de sapatos masculinos do país, em entrevista à revista *Forbes Brasil*, elucida o percurso compartilhado por tantos outros pares em Franca: "A minha história é a do sapateiro que cresceu"⁴. Do mesmo modo, determinada ênfase do discurso de posse de Jorge Félix Donadelli na presidência do Sindicato da Indústria de Calçados de Franca não esconde a nítida relação da condição anterior dos empresários com seu *status* atual: “Nosso setor vive no abandono e sobrevive da bravura do empresário que não esmorece porque acredita no ideal de ser sapateiro”⁵. Exemplos como os mencionados são inúmeros na experiência da

prever as práticas e as propriedades das coisas classificadas – e, entre outras, as das condutas de reunião em grupo”. Conforme argumenta, esta classificação “não é realmente uma classe, uma classe atual, no sentido de grupo e de grupo mobilizado para a luta; poder-se-ia dizer, em rigor, que é uma classe provável, enquanto conjunto de agentes que oporá menos obstáculos objetivos às ações de mobilização do que qualquer outro conjunto de agentes” (p. 136).

⁴ Cf. “Passo Moderninho”. In: **Forbes Brasil**, n. 106, São Paulo, Editora JB. A Democrata será também a primeira empresa local a abrir seu capital na bolsa de valores, fato previsto para o início de 2006.

⁵ Cf. “Donadelli: ‘preparado para enfrentar desafios’”. In: **Momento Franca**, 2^a. quinzena-nov/2005, p. B-3 (grifo meu).

estrutura econômico-social local e sua descrição à exaustão extrapolaria os objetivos deste texto. Fica evidente, a esta altura, a dificuldade teórica de abordar o problema da formação da classe empresarial local pensando apenas em uma abordagem restrita baseada na dicotomia capital-trabalho. A fonte dessa dificuldade encontra-se na própria dinâmica do desenvolvimento capitalista neste setor e isso é claro no caso em foco.

Nesse aspecto, a primeira observação a ser feita diz respeito ao fato de que a base econômica de nosso estudo é setor tradicional. Em tempos nos quais se fala de trabalho imaterial (GORZ, 2005), modernidade líquida (BAUMAN, 2001), acumulação flexível (HARVEY, 1995), para se referir ao profundo efeito das transformações em curso, a estrutura econômica do setor calçadista revela mudanças, porém, de ordem bem distinta das processadas nos circuitos mais avançados do capitalismo global. Na indústria do calçado, de forma nenhuma podemos falar de uma expansão do trabalho intelectual e de redução e desvalorização do trabalho manual, cenário utilizado por muitos autores para descrever os novos tempos da sociedade capitalista. Pelo contrário, prevalece ainda nessa indústria a habilidade manual como fator fundamental não apenas na dinâmica da produção, mas também como elemento de ligação para a gênese de inúmeras trajetórias empresariais. Em minha tese de doutorado, publicada recentemente (BARBOSA, 2006) já havia discutido como esse fator intrínseco à indústria do calçado⁶ contribuiu para a emergência nos anos 30/40 de uma “burguesia de pés descalços”, saída das oficinas de sapateiros e do quadro de operários das primeiras manufaturas, que foi a base social da formação do pólo calçadista de Franca. Com efeito, muitas das condições presentes àquela época persistem nos dias atuais. Em importante estudo acerca da competitividade da indústria brasileira, Achyles Barcelos da Costa observa que a fabricação de calçados demanda baixos investimentos “por constituir um processo de trabalho de natureza intensiva em mão-de-obra, com tecnologia de produção que guarda ainda acentuado conteúdo artesanal”. Segundo Costa,

a intensidade em força de trabalho e a relativa difusão da habilidade de produzir calçados têm permitido que se inicie essa atividade com uma necessidade de capital relativamente baixa, de modo que as barreiras à entrada e à saída de novas empresas no setor não são expressivas (2001, p. 1).

⁶ Analisando a indústria calçadista do Rio Grande do Sul, Clovis Leopoldo Reichert corrobora esse argumento: “apesar do incremento da relação de trabalho capitalista, a fabricação de calçados manteve-se tecnologicamente atrasada, se comparada com outros setores, tais como a indústria metal-mecânica e a indústria têxtil” (REICHERT, 2004, p. 52).

Conforme Costa também observa, a própria natureza do calçado como produto é um elemento a obstaculizar a modernização técnica da sua fabricação: “a complexidade das fases de costura e montagem, onde se concentra cerca de 80% da mão-de-obra, tem limitado as possibilidades de automação” (1993, p. 2). No mesmo sentido, Valmíria Carolina Piccinini assinala que “a tecnologia da maioria das máquinas utilizadas no setor calçadista é relativamente simples”, sendo que “presentemente 50 a 60% das máquinas utilizadas na fabricação do calçado são convencionais, isto é, não dispõem de dispositivos eletrônicos” (2001, s/p). Desta forma, o exemplo da indústria do calçado se mostra distante dos efeitos salientados por Ricardo Antunes para caracterizar a essência da “lógica destrutiva vigente”, marcada indelevelmente por “mecanismos utilizados pela reestruturação produtiva do capital visando reduzir trabalho *vivo* e ampliar trabalho *morto*” (2003, p. 112). A persistência da fabricação predominantemente manufatureira na indústria do calçado possibilitou a sobrevivência do “saber-fazer” e da “habilidade” como fatores importantes no universo da produção, não fazendo da subsunção plena do trabalho à maquinaria uma realidade incondicional. Entendemos que o ofício, a habilidade manual, possa ser interpretado como uma porta de acesso ao “mundo empresarial” e que a capacidade criativa constitua um aspecto relevante a explicar a emergência de empresários do setor, já que essa é uma indústria na qual a magnitude do capital não parece ser componente decisivo para o início do empreendimento.

Neste sentido, a interpretação das condições de emergência do empresariado do calçado de Franca, assim como da sua conduta, exige mediações que vão além dos pressupostos em voga na atualidade, especialmente daqueles que tratam da reestruturação produtiva. Não há traços de difusão do *toyotismo* nessa aglomeração industrial, o que já contraria uma das premissas básicas da literatura que trata da reestruturação produtiva. Ao invés disso, a produção artesanal, no caso das microempresas, e o da linha de produção fordista (esteiras mecânicas), no caso das demais configurações, constituem formas praticamente absolutas de organização do processo de fabricação entre os industriais locais, conforme revelam os questionários encaminhados aos empresários. De outra parte, parece claro que outros fatores que não os tecnológicos têm caráter muito mais representativo nas transformações que tiveram lugar na estrutura econômica local. Prova disso é que apenas 20% das empresas pesquisadas adotam o uso de tecnologias como o

sistema CAD (*Computer Aided Desing*)⁷, que permite o desenvolvimento digital de modelos e em somente 10% dos casos seu uso é combinado com o sistema CAM (*Computer Aided Manufacturing*)⁸, que possibilita a automação de algumas fases do processo de fabricação – em especial o corte de couro e solados e alguns tipos de pesponto. Um cenário tão pouco animador deve ser ainda mais relativizado pelo fato de que, com a exceção de um único caso, todos os empresários declararam utilizar tais tecnologias em poucas tarefas.

Há que se questionar até mesmo se não houve um processo de estagnação tecnológica, ao invés de seu avanço na última década e meia. Esse aspecto foi bastante enfatizado por Pracuch (2003) em sua entrevista e, a julgar pelos primeiros resultados da tabulação dos dados dos questionários, encontra respaldo empírico. Surpreendentemente, 75% dos empresários declararam adquirir maquinário em vendas de usados, o que denota a baixa propensão à renovação de equipamentos. A reboque dessa tendência, o número de estabelecimentos especializados no comércio de máquinas para fins industriais, que geralmente vendem e alugam equipamentos novos e usados, se elevou a uma taxa de 21,63 % ao ano entre 1994 e 2003, passando de quatro para doze (SOUZA, 2005). E o mais significativo é que isto se dá em um momento de crise do setor.

Na indústria calçadista de Franca o processo de reestruturação produtiva fez-se sentir menos pela introdução de inovações tecnológicas, o que reportaria ao conseqüente imperativo da concentração de capital com vista à aquisição de maior competitividade, e mais pela fragmentação da estrutura industrial e pela precarização das relações de produção, com destaque para a hiperintensificação do trabalho domiciliar. No bojo desse fenômeno, emergiu uma multidão de novos empreendedores em concorrência intensamente predatória. A tabela a seguir, baseada no RAIS/MTE, dà uma dimensão precisa dessa fragmentação do tecido empresarial, revelando o aumento brutal do número de microempresas e o declínio do número de médios e grandes estabelecimentos.

⁷ Projeto Assistido por Computador

⁸ Fabricação Assistida por Computador.

Tabela 1 – Evolução do número de empresas calçadista em Franca entre 1990 e 2003

	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003
Empregados	Estab.	Estab.												
ATE 4	305	287	254	270	310	258	289	396	437	460	459	505	569	624
DE 5 A 9	82	74	97	94	119	81	66	113	106	131	176	179	214	226
DE 10 A 19	62	46	68	84	96	73	66	65	80	80	104	129	126	148
DE 20 A 49	50	44	56	67	64	51	67	58	59	65	79	102	88	97
MICRO EMPRESA SUB-TOTAL	499	451	475	515	589	463	488	632	682	736	818	915	997	1095
DE 50 A 99	21	29	35	36	30	25	37	30	26	35	37	30	41	42
DE 100 A 249	39	30	38	43	43	18	16	13	15	17	20	19	20	24
PEQUENA EMPRESA SUB-TOTAL	60	59	73	79	73	43	53	43	41	52	57	49	61	66
DE 250 A 499	10	10	12	13	13	7	5	2	3	3	6	3	3	6
MÉDIA EMPRESA SUB-TOTAL	10	10	12	13	13	7	5	2	3	3	6	3	3	6
DE 500 A 999	7	5	10	7	4	3	5	4	2	3	3	3	3	3
1000 OU MAIS	2	2	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
GRANDE EMPRESA SUB-TOTAL	9	7	11	8	5	4	6	5	3	4	4	4	4	4
TOTAL	578	527	571	615	680	517	552	682	729	795	885	971	1065	1171

Fonte: RAIS/MTE

A imoderada expansão do número de micro e pequenas empresas leva ao círculo vicioso de uma luta fratricida no ambiente local, com características típicas daquilo que Jörg Meyer-Stamer chama de *cluster de sobrevivência*:

(...) todas as empresas produzem mais ou menos a mesma coisa, somado ao hábito de copiarem os sucessos lançados pelos concorrentes, de modo que no final todas estão novamente oferecendo o mesmo produto. E mais: além de operarem precariamente, essas empresas apresentam competências técnicas e comerciais insuficientes” (2001, p. 9).

Nestas condições, as iniciativas de pequenos empreendedores passam a ser analisadas não mais como uma oportunidade de negócio, mas como uma aventura suicida; num mercado cada vez mais competitivo e a exigir maiores competências na gestão empresarial, é bastante improvável a sobrevivência econômica de indivíduos sem quaisquer noções de preceitos contábeis, de marketing, de processos de informação ou de logística, entre tantas outras habilidades básicas para a administração de uma empresa no estágio atual da sociedade capitalista.

Ademais, o que aconteceu em Franca no rastro da intensificação da competição resultante do processo de globalização contraria os dois movimentos gerais que caracterizam essencialmente a reestruturação produtiva, qual seja aqueles que Zygmunt Bauman (2001) chama de o círculo vicioso do “emagrecimento” e fusão como um moto-contínuo do novo capitalismo, a complementaridade entre aquisições e *downsizing*⁹. Na indústria do calçado local não houve fusões; pelo contrário, o número de grandes e médias empresas diminuiu pelo fechamento das portas. David Harvey (1995) argumenta que com o advento da “acumulação flexível” amplia-se o número de fusões, mas também a emergência de pequenos negócios; todavia, estes estariam voltados à complementação (por meio de subcontratação) às atividades do grande capital. Mas na estrutura econômica local, tal dinâmica se processou não apenas na ampliação do número de negócios voltados à prestação de serviços às empresas estabelecidas no mercado, como as bancas de pesponto, de corte, chanfração e outras¹⁰, se dando também de forma vigorosa na linha de frente da estrutura produtiva, na atividade principal voltada para o mercado, ou seja, na fabricação de calçados. Tudo indica, ademais, que a expansão sem restrições da rede de prestadores de serviços teve como principal efeito não o atendimento das necessidades de flexibilização do grande capital, mas o favorecimento ao surgimento de pequenos empreendimentos que puderam emergir já dispensados das obrigações de uma série de atividades,

⁹ Bauman observa que “o equivalente gerencial da lipoaspiração se tornou o principal estratagema da arte de administrar: emagrecer, reduzir de tamanho (*downsizing*), superar, fechar ou vender algumas unidades porque não são suficientemente eficazes, e outras porque é mais barato deixar que lutem por sua conta pela sobrevivência do que assumir a tarefa cansativa e demorada da supervisão gerencial, são as principais aplicações dessa nova arte”. Conforme ressalta ainda, “fusões e redução de tamanho não se contrapõem; ao contrário, se condicionam e reforçam mutuamente” (p. 142).

¹⁰ De acordo com o Cadastro de Contribuintes Ativos da Prefeitura Municipal de Franca, o número de empresas registradas para a prestação de serviços de pesponto, corte e outros soma o total de 1.534 estabelecimentos.

desde seu início transferidas a terceiros – o que diminuiu ainda mais o capital inicial necessário à entrada no ramo.

Ao assumir a responsabilidade da tarefa principal, ao invés de se estabelecerem como meros prestadores de serviços, esses novos pequenos empreendedores se opõem à dinâmica da nova divisão do trabalho entre empresas e capitais tal como descrita por André Gorz:

Não se trata mais simplesmente de reduzir o tempo de circulação do capital tão radicalmente quanto possível, eliminando os estoques e todo o pessoal estável, à exceção de um núcleo determinado. Trata-se agora de impor uma nova divisão do trabalho não somente entre prestadores de trabalho, mas entre empresas e capitais. O capital imaterial é abandonado aos “parceiros” contratados pela firma-mãe, que por sua vez assume para eles o papel de suserano: ela os força, pela revisão permanente dos termos de seu contrato, a intensificar continuamente a exploração de sua mão-de-obra (2005, p. 39).

Diante deste cenário complexo, é patente a necessidade de abandonar a ficção de uma divisão *dicotômica* de classes nas formações sociais capitalistas, com renovada urgência teórica. Entendemos, neste sentido, que é bastante válida a perspectiva defendida por Pierre Bourdieu, segundo a qual deve-se levar em conta, na análise das classes, a posição ocupada pelo grupo estudado na estrutura social da realidade que se observa. De acordo com Bourdieu (1999, p. 5), os membros de uma classe, se colocados em posições sociais estruturalmente diferentes, “se distinguem por inúmeras condutas e atitudes dos indivíduos com os quais podem partilhar certas características econômicas, sociais e culturais”. E o filósofo francês ainda alerta: “Considerar propriedades de posição deve impedir os sociólogos de transferirem indevidamente esquemas descritivos e explicativos de uma sociedade à outra, ou a uma outra época de uma mesma sociedade”.

A grande maioria desses novos empresários enfrenta problemas e dificuldades financeiras muito semelhantes àquelas enfrentadas por setores do operariado e assalariados urbanos. Dessa forma, sua “posição de classe” os coloca distante daquela fração empresarial que já se encontra consolidada no mercado e dirige os destinos setor do ponto de vista político. Sua origem peculiar certamente influi no comportamento empreendedor e no estabelecimento de condutas pouco típicas para agentes em ação no jogo capitalista contemporâneo. Nossa hipótese aqui é a de que o *habitus*¹¹ da condição anterior não se apaga na – precária – transição à condição

¹¹ De acordo com Bourdieu (2003), a noção de *habitus* corresponde a “um conhecimento adquirido e também um haver, um capital (de um sujeito transcendental na tradição idealista), o *habitus*, a *hexis*, indica a disposição

do patronato, ainda que se promova uma gradativa transformação – tanto mais se pensarmos que 70% dos empresários declararam não possuir curso superior, sendo que muitos deles cursaram apenas o ginásio. Atitudes mencionadas pelos empresários nas entrevistas e que se reproduzem nos questionários em análise denotam uma evidente não-adaptação da grande maioria ao universo da racionalidade econômica exigida pela competição capitalista. Parece se confirmar, assim, a análise de Bourdieu segundo a qual

a adaptação às exigências da economia é o efeito tanto de uma conversão da consciência quanto de uma adaptação mecânica às restrições da necessidade econômica: a invenção pressuposta por ela não é acessível senão àqueles que detêm um mínimo de capital econômico e cultural, isto é, um mínimo de poder sobre os mecanismos que devem estar sob seu controle (1998, p. 88).

A pouca de familiaridade do empresariado calçadista com a complexidade da moderna gestão capitalista pode ser avaliada pela sua indiferença em face dos imperativos do conhecimento técnico-científico nos dias atuais. A resposta de um dos sócios de empresa de médio porte (mais de 250 empregados) à pergunta sobre sua escolaridade e experiência em administração é bastante elucidativa deste aspecto predominante nas empresas do setor: **Eu estudei até a oitava. Mas, vai é na prática mesmo** (T., I., 2005).

Referências Bibliográficas

- ANTUNES, Ricardo. **Os Sentidos do Trabalho: Ensaio sobre a Afirmação e a Negação do Trabalho**. 7ª edição. São Paulo: Boitempo, 2003.
- BARBOSA, Agnaldo de Sousa. **Empresário Fabril e Desenvolvimento Econômico**. São Paulo: Hucitec: FAPESP, 2006.
- BAUMAN, Z. **Modernidade Líquida**. Rio de Janeiro: Jorge Zahar, 2001.
- BOURDIEU, Pierre. BOURDIEU, P. “Futuro de classe e causalidade do provável”. In: **Escritos de Educação**. Organizado por NOGUEIRA, M. A. & CATTANI, A. M. Petrópolis: Vozes, 1998.
- _____. “Condição de classe e posição de classe”. In: **A Economia das Trocas Simbólicas**. 5ª. Edição. São Paulo: Perspectiva, 1999.
- _____. “A gênese dos conceitos de habitus e de campo”. In: **O Poder Simbólico**. 6ª. Edição. Rio de Janeiro: Bertrand Brasil, 2003.
- _____. “Espaço social e gênese das «classes»”. In: **O Poder Simbólico**. 7ª. ed. Rio de Janeiro: Bertrand Brasil, 2004.

incorporada, quase postural”. O *habitus* seria, então, uma matriz cultural que predis põe os indivíduos à certas escolhas, a determinados comportamentos.

- COSTA, A. B. da. “Competitividade da indústria de calçados: nota técnica setorial do complexo têxtil”. In: COUTINHO, Luciano G. *et alii* (Coords.). **Estudo da Competitividade da Indústria Brasileira**. Campinas, SP: FECAMP: MCT: FINEP: PADCT, 1993, p. 01. Disponível em: www.mct.gov.br/publi/Compet/Default.htm (Acesso em março/2001).
- ESTANQUE, Elísio. **Entre a Fábrica e a Comunidade: Subjectividade e Práticas de Classe no Operariado do Calçado**. Porto: Afrontamento, 2000.
- GORZ, A. **O Imaterial: Conhecimento, Valor e Capital**. São Paulo: Annablume, 2005.
- HARVEY, David. **A Condição Pós-Moderna**. São Paulo: Loyola, 1995.
- MEYER-STAMER, J. “Estratégias de desenvolvimento local e regional: cluster, política de localização e competitividade sistêmica”. In: **Policy Paper**, n. 28, set/2001, p. 9.
- PICCININI, Valmíria Carolina. “Mudanças na indústria calçadista brasileira: novas tecnologias e globalização do mercado”. **Read – Revista Eletrônica de Administração**, PPGA, Escola de Administração da UFRGS, 2001, n. 25. Disponível em: <<http://read.adm.ufrgs.br/read01>> (Acesso em abril/2001).
- PRACUCH, Z. **Zdenek Pracuch**: depoimento [jan. 2003]. Entrevista a Agnaldo de Sousa Barbosa. Franca, 2003 (Mimeo).
- REICHERT, C. L. “A evolução tecnológica da indústria calçadista no sul do Brasil”. In: COSTA, A. B. da & PASSOS, M. C. (Orgs.). **A Indústria Calçadista no Rio Grande do Sul**. São Paulo: DIFEL, 1982.
- SARAMAGO, José. **Levantado do Chão**. São Paulo: DIFEL, 1982.
- SOUZA, Aline Correia de. **Estudo Exploratório de Mercado: O Problema da Concentração de Atividades Econômicas do Setor Calçadista no Mercado Local**. Relatório de Pesquisa. Iniciação Científica em Economia. Franca: Uni-FACEF, 2005.
- T, I. **I.T.**: depoimento [junho/2005]. Entrevista a Catarine Palmieri Pitangui. Franca, 2005.