

M

BCME - BIBLIOTECA

R 13834152

UNIVERSIDADE FEDERAL DO CEARÁ
FACULDADE DE ECONOMIA, ADMINISTRAÇÃO, ATUÁRIA E
CONTABILIDADE (FEAAC)
CURSO DE PÓS-GRADUAÇÃO EM ECONOMIA

T 338.476853
C 821a

ANÁLISE DAS RELAÇÕES COOPERATIVAS DA CADEIA
PRODUTIVA DE CALÇADOS NO CARIRI

Rosemary de Matos Cordeiro

– Fortaleza –

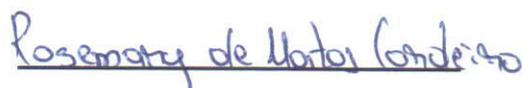
2000

**ANÁLISE DAS RELAÇÕES COOPERATIVAS DA CADEIA PRODUTIVA DE
CALÇADOS NO CARIRI**

Dissertação submetida à Faculdade de Economia, Administração, Atuária e Contabilidade (FEAAC), da Universidade Federal do Ceará (UFC), como requisito parcial à obtenção do Título de Mestre em Economia do Curso de Pós-Graduação em Economia (CAEN).

Esta dissertação foi submetida à Coordenação do Curso de Pós-Graduação em Economia como parte dos requisitos necessários a obtenção do grau de mestre em economia, outorgado pela Universidade Federal do Ceará, e encontra-se à disposição dos interessados na biblioteca central da referida universidade.

A citação de qualquer trecho desta dissertação é permitida, desde que em conformidade com as normas da ética científica.


Rosemary de Matos Cordeiro

Dissertação aprovada em 27 / 10 / 2000

Banca Examinadora:


Antônio Lisboa Teles da Rosa
Orientador


Francisco de Assis Soares


Eveline Barbosa Carvalho

Dedico este trabalho:

**ao meu amor, Wilson, pelo
companheirismo e pelas noites de
solidão;**

**aos meus pais, familiares e amigos pelo
apoio transmitido nas horas de
dificuldade;**

**a todos as empresas que prestaram
informações, viabilizando este estudo.**

AGRADECIMENTOS

Ao Deus do amor e da misericórdia, gratidões infinitas.

Ao professor Antônio Lisboa Teles Rosa, pelo trabalho de orientação e pelos ensinamentos transmitidos ao longo do curso.

Ao professor Francisco de Assis Soares, pelo trabalho de orientação pedagógica, pela co-orientação deste estudo, pelo apoio e amizade nos momentos de dificuldade.

A Eveline Barbosa Carvalho, por questionamentos que induziram a melhoria deste trabalho.

As empresas da cadeia produtiva de calçados do CARIRI, pela contribuição a efetivação deste trabalho, através das informações disponibilizadas para pesquisa.

As associações de classe, AFABRICAL e SINDÚSTRIA, por informações disponibilizadas, essenciais a pesquisa de campo e a análise do desempenho do setor.

Aos professores do CAEN, por ensinamentos transmitidos.

A Francisco Wilson Cordeiro de Brito, meu esposo, pela compreensão e companheirismo, apoio emocional ao longo do curso, assim como auxílio nas etapas de pesquisa de campo, tabulação de dados e ajustes metodológicos deste estudo.

A amiga Chistiane Luci, por auxílio na correção gramatical deste trabalho e de outras atividades deste curso.

A Anderson e Márcia, pela disponibilização de equipamentos material e apoio emocional.

A Laudeci, pela discussão metodológica.

A Vilmar, pelo auxílio prestado.

A Sandra Albino, pelo tratamento terapêutico na etapa de conclusão dos tratamentos.

A Nancy e Alcy, Ibiapina e Minervina, por apoio logístico e emocional na etapa de conclusão dos trabalho de tese e ao longo do curso de mestrado.

Aos funcionários do CAEN, por exercício profissional com calor humano.

Aos colegas do CAEN e amigos, pelo auxílio na superação de deficiências ao longo das atividades do curso.

A Kleber e Irismar, pelo carinho transmitido no período de curso do mestrado.

Aos meus pais, Antonio Carlos e Riselda, e demais familiares, pelo amor transmitido, pelo suporte emocional e otimismo, vitais para superação dos momentos difíceis e conclusão deste curso.

SUMÁRIO

LISTA DE FIGURAS E GRÁFICOS.....	VIII
LISTA DE TABELAS.....	.IX
RESUMO.....	X
ABSTRACT	XI
1 INTRODUÇÃO.....	1
2 RESENHA TEÓRICA.....	4
3 CONSIDERAÇÕES TEÓRICAS SOBRE	
ORGANIZAÇÕES COOPERATIVAS	11
3.1 Características de distritos industriais	11
3.2 Primeiras manifestações de distritos industriais	17
3.3 Tipologia dos distritos industriais.....	18
3.4 Distritos industriais versus clusters	21
3.5 Críticas aos modelos de distritos industriais e de clusters.....	24
3.6 Exemplos de clusters	25
4 POLÍTICAS PÚBLICAS E DISTRITOS INDUSTRIAIS.....	29
4.1 Concepção de política industrial	29
4.2. Políticas industriais e distritos industriais	35
4.3 Políticas industriais do Ceará – análise dos impactos sobre formações distritais.....	41
5 ASPECTOS METODOLÓGICOS	46
5.1 Elementos de delimitação do universo estudado - Aspectos teóricos.....	46
5.2 População Estudada.....	48

5.3 Origem dos Dados	52
6 ANÁLISE DOS RESULTADOS	55
6.1 Determinantes da Localização Espacial no Cariri.....	55
6.2 Caracterização dos Processos de produção, Comercialização, Competitividade da Empresa	57
6.2.1 Caracterização dos processos produtivos predominantes.....	58
6.2.2 Competitividade do setor calçadista do eixo CAJUBRAR.....	64
6.2.3 Comercialização da produção	70
6.3 Integração entre Agentes Produtivos	75
6.3.1 Relação com fornecedores de bens de capital e de insumos.....	77
a) Produtores de bens finais	77
b) Produtores de bens intermediários.....	80
6.3.2 Relações com concorrentes	82
a) Setor de bens finais.....	82
b) Setor de bens intermediários.....	87
6.3.3 Caracterização das relações trabalhistas do setor calçadista.....	88
a) Setor de bens finais	91
b) Setor de bens intermediários.....	92
6.4 Impacto de políticas públicas sobre o setor calçadista no Cariri.....	93
6.4.1 Políticas públicas de impacto sobre o setor calçadista no Cariri.....	94
a) Condições de Infra-estrutura.....	94
b) Políticas de estímulo à expansão da cadeia produtiva.....	94
c) Fomento a qualificação/ treinamento da força de trabalho.....	98
6.5 Integração com instituições	98
7 CONCLUSÃO	104
8 REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS.....	112
9 ANEXOS	

LISTA DE FIGURAS E GRÁFICOS

LISTA DE

FIGURA I – Modelo de cluster de calçados.....	49
FIGURA II- Cluster de calçados do Cariri.....	53
GRÁFICO I- Razões da Localização da empresa – Bens finais	56
GRÁFICO II - Fatores de determinação da localização	
Bens Intermediários.....	57
GRÁFICO III - Caracterização dos bens de capital – Bens finais.....	59
GRÁFICO IV – Caracterização dos bens de capital	
Bens Intermediários.....	60
GRÁFICO V – Organização da Produção – Bens Finais.....	61
GRÁFICO VI –Organização da Produção – Bens Intermediários	62
GRÁFICO VII – Estratégias competitivas – Bens Finais	67
GRÁFICO VIII – Estratégias de Atualização das Tendências	
Bens Finais.....	68
GRÁFICO IX – Estratégias de competitividade – Bens Intermediários.....	69
GRÁFICO X – Vendas Sazonais – Bens Finais	71
GRÁFICO XI - Formas de Negociação – Bens Finais	72
GRÁFICO XII – Localização dos Fornecedores de Bens de Capital –	
Bens Finais.....	77
GRÁFICO XIII – Localização dos Fornecedores de Bens de Capital	
Bens Intermediários	80
GRÁFICO XIV – Origem dos insumos utilizados – Bens Intermediários.....	81
GRÁFICO XV –Ações desenvolvidas por associações – Bens Finais	83
GRÁFICO XVI – Problemas à implantação do jogo cooperativo - Bens Finais ..	86
GRÁFICO XVII – Nível médio de educação formal do trabalho - Bens Finais ..	89
GRÁFICO XVIII – Nível de Escolaridade – Bens Intermediários.....	90
GRÁFICO XIX – Nível salarial médio da força de trabalho - Cadeia produtiva ..	91
GRÁFICO XX – Rotatividade Média dos Operários da empresa - Bens Finais ..	91

LISTA DE TABELAS

TABELA I – Composição da cadeia produtiva	50
TABELA II – Produção mensal da cadeia produtiva.....	51
TABELA III – Utilização da capacidade produtiva – Bens Finais	63
TABELA IV – Utilização da capacidade produtiva – Bens Intermediários.....	64
TABELA V - Comercialização da produção – Bens Finais.....	71
TABELA VI – Comercialização da produção – Bens Intermediários.....	74
TABELA VII - Origem dos Insumos – Bens finais	78
TABELA VIII – Ações cooperativas entre agentes – Bens Finais	84
TABELA IX – Ações cooperativas com repercussão sobre produtividade da empresa - Bens Finais	84
TABELA X – Rotatividade da mão de obra – Bens Intermediários	92
TABELA XI – Políticas públicas de estímulo à expansão das atividades do setor- Bens Finais	95
TABELA XII – Crítica as linhas de crédito – Bens Finais	95
TABELA XIII – Reivindicações quanto a atuação do agente público Bens Finais	96
TABELA XIV – Políticas públicas de estímulo a expansão das atividades produtivas – Bens Intermediários.....	96
TABELA XV – Serviços demandados de instituições – Bens Finais.....	101
TABELA XVI – Críticas a atuação de instituições – Bens Finais.....	102

RESUMO

Esta dissertação estuda as relações cooperativas, dos tipos horizontal e vertical, entre produtores de bens finais e bens intermediários da cadeia produtiva de calçados, localizada nos municípios da micro-região do Cariri, Ceará. Tem por objetivo analisar se a integração entre produtores eleva a competitividade e a eficiência da cadeia produtiva. O estudo realizado teve por base dados de pesquisa direta com empresas produtoras de bens finais e de bens intermediários. As variáveis investigadas para consecução dos objetivos estabelecidos foram: determinantes de localização, processos de produção, comercialização, estratégias de competitividade, formas de integração na cadeia produtiva, relações de trabalho predominantes, como também impacto de políticas públicas e de instituições sobre as atividades do setor. Conclui-se que: ocorrem apropriação de ganhos de aglomeração, advindos da localização planta industria; processo de produção predominantes são métodos artesanais e mecanizados, ou um misto deste; as empresas são flexíveis em termos de diversificação das linhas de produção; possuem estratégias de competitividade baseadas na melhoria da qualidade do produto, atualização do design, uso de insumos de melhor qualidade, em contraposição com o uso de trabalho desqualificado e de baixa remuneração. Escoam a maior parcela da produção para mercado extra-regional, produzindo a partir das demandas de mercado. Quanto a integração da cadeia produtiva, as relações conjuntas predominantes ocorrem em âmbito vertical, entre produtores de bens finais e fornecedores de insumos, e âmbito horizontal, em pequeno grau, principalmente entre produtores de bens finais. As principais ações desenvolvidas advém da produção conjunta de eventos, o que viabiliza ganhos de competitividade através de divulgação da produção local, como também do acesso a informação de novos produtos e processos de produção. O impacto da atuação do setor público sobre as atividades da cadeia produtiva é reduzido, consistindo basicamente da oferta de linhas de crédito, infra-estrutura básica, e em menor escala de doação de terrenos e incentivos fiscais apenas no setor de bens intermediários. A integração com instituições de apoio demanda das mesmas serviços de acesso a linhas de crédito, a cursos de gerenciamento e marketing e informações sobre novos processos de produção. Conclui-se que as empresas auferem ganhos de eficiência coletiva advindos da inserção em cadeia produtiva, porém a mesma é apenas parcialmente integrada.

ABSTRACT

This dissertation analyzes the cooperative relations (both horizontal and vertical) between the final goods' manufacturers and the intermediate ones, along the shoes' production chain, in the micro-region of Cariri, in the south of the state of Ceará. Its main aim is to verify if the integration among manufacturers improves the competitiveness and efficiency of the production line. The present study was based on data obtained through questionnaires and interviews directly from final goods manufacture companies as well the intermediate ones. The variables investigated were: location, production processes, trading, competitiveness strategies, forms of integration along the production chain, the dominant labor relations, as well as the impact of public policies and institutions upon the activities of the sector. Some of the findings include: the dominant production processes are mainly man-made and mechanical or a mix of the two; the competitiveness strategies are based on the improvement of the quality of the product, updating of the design and use of high-quality materials; the production is marketed mainly to other regions, given the demand of the market. Besides, collective efficiency "gains" originated from the insertion and integration of the companies into the productive chain, though these gains are only incipient.

1 INTRODUÇÃO

O presente estudo enfatiza como temática central a análise de relações cooperativas entre agentes produtivos concorrentes, produtores e fornecedores, como estratégia de elevação da capacidade de inserção comercial da produção local em economias nacionais e internacionais.

A formação de redes de empresas apresenta como atores principais os agentes produtivos, porém, poder público e outros atores e instituições não diretamente vinculados ao processo produtivo são também co-responsáveis por dinamismo competitivo inerentes a esta forma de organização de cadeias produtivas, denominada clusters.

Os clusters se apresentam, então, como forma de organização industrial caracterizada por especialização em etapas produtivas e integração entre firmas da cadeia produtiva proporcionando flexibilidade as unidades participantes da teia de relações. Associam-se também a oferta de serviços, insumos complementares a atividade, indústrias de bens de capital, criando externalidades chamadas na literatura de ganhos de eficiência coletiva.

As estratégias cooperativas presentes nesta forma de organização, promovidas no seio da economia de mercado, são induzidas por percepção de elevação dos benefícios particulares advindos da integração produtiva.

Cabe ao gestor público o papel de fortalecer o crescimento da capacidade produtiva. Neste sentido o planejador central estimula ações cooperativas, oferta serviços de apoio a incorporação de melhorias em produto e processo, amplia fatores de atratividade de captação de poupanças externas (vitais para desenvolvimento de economias deprimidas) através da oferta de infra-estrutura básica, estímulos fiscais e financeiros, assim como promove acúmulo de capital humano e de conhecimento. Desta forma, as ações desenvolvidas por agente público locais induzem o desenvolvimento regional.

Convém realçar que o fortalecimento da produção regional poderia advir de nichos de mercados, cujos produtos apresentassem elevado conteúdo tecnológico, (apresentando como fator de atratividade para implantação e fixação de plantas industriais), assim como da elevação da capacidade

competitiva advindo do grau de integração entre setor produtivo, através da segmentação do processo de produção, o que viabiliza a flexibilidade necessária a participação de mercados nacionais e internacionais por empresas de porte pequeno e médio. Assim, as externalidades da economia local funcionariam também como fator de atratividade para ampliação da malha industrial, reduzindo o grau de deslocamento de plantas, principalmente em setores onde tradicionais que apresentam competitividade espúria.

No entanto, a literatura realça também que ganhos de especialização flexível associam-se, em setores tradicionais (principalmente) a recrutamento de força de trabalho de baixa qualificação, baixa remuneração e contratos informais, caracterizando precarização das condições de trabalho.

Considerando o referencial teórico acima citado, interessa-nos, através do presente estudo, investigar a presença de ganhos de eficiência coletiva advindos da concentração de atividades em um mesmo espaço geográfico.

Neste sentido, escolheu para objeto de análise a cadeia produtiva do setor calçadista. A delimitação setorial apresenta como justificativa a elevação do papel desempenhado na dinâmica recente da economia cearense por setor calçadista. Une e Proshnik (2000) apontam elevação do volume de emprego gerado por setor calçadista aproximada de 330% no período de 1990-1994. Outro dado que demonstrado por estes autores é a ampliação do volume de inversões realizados, sendo apontados valores da ordem de 90 milhões no biênio 1996-1998.

Tendo em vista que o referencial teórico aponta a proximidade geográfica como um dos fatores que viabilizam os ganhos advindos da integração da cadeia produtiva, selecionou-se, a cadeia produtiva do setor calçadista, localizada nos municípios de Crato, Juazeiro e Barbalha, no sul do Ceará para objeto de análise.

Como forma de avaliar a presença de externalidades que promovam ganhos de eficiência coletiva, procura-se perceber na análise em questão: presença de ganhos da aglomeração produtiva do setor com determinante localização industrial; analisa-se métodos de produção, comercialização e produtividade da cadeia calçadista; investiga-se a existência de relações de

2 RESENHA

cooperação e integração entre agentes da cadeia produtiva como determinante de competitividade; analisa-se as formas de recrutamento e qualificação da força de trabalho e o impacto da ação de agentes públicos sobre a atividade da cadeia produtiva.

Assim, na seqüência deste texto, encontram-se os resultados do trabalho efetuado. Inicialmente apresenta-se faz-se resenha teórica sobre o tipo de organização industrial em estudo. Neste momento, aborda-se as questões relevantes na literatura sobre concepção, surgimento de formações distritais, elementos de crítica e papel do estado em relação ao fomento de tais atividades.

Posteriormente, apresentam-se os critérios metodológicos utilizados para elaboração da amostra. Neste momento, expõe-se os principais indicadores sócio-econômicos da área de delimitação do estudo, características de população estudada, assim como metodologia utilizada para seleção do processo amostral.

No terceiro momento do trabalho, encontram-se os resultados da pesquisa de campo. Os mesmos versam sobre características da localização, processos de produção e de comercialização, integração na cadeia produtiva e impacto de implementação de políticas públicas sobre a cadeia produtiva em questão.

Finalizando o trabalho, avaliam-se os elementos diagnosticados na cadeia produtiva, tendo como parâmetro a discussão apresentada na primeira parte deste trabalho.

2 RESENHA TEÓRICA

A crise dos anos 70 propicia a emergência de modelos de desenvolvimento alternativos, espontâneos e flexíveis, viabilizados por um novo paradigma tecnológico. Novos papéis são atribuído à pequena empresa capaz de atuar em um ambiente competitivo. Dá-se a expansão da produção especializada, descentralizada e flexível, baseada em máquinas polivalentes e operários especializados. Nesse contexto, de questionamento do modelo desenvolvimentista associado à grande empresa, sobressaem-se organizações industriais baseadas em microestruturas, que variam de acordo com potencialidades locais e condições específicas de formações sociais. Como por exemplo, tem-se o aumento representativo pequenas e médias empresas nas economias italianas e economias francesas, assim como na economia alemã.

Estabelece-se a diferenciação dos modelos de produção em massa, nos quais grandes empresas foram formadoras de demanda, dadas as possibilidades de funcionamento com capacidade ociosa. Na nova conjuntura, os requisitos de diferenciação e diversificação constantes dificultam essa dinâmica. Através do uso de novas tecnologias, as pequenas e médias empresas se adaptam com maior maleabilidade aos "revezes" do mercado.

As novas dinâmicas devem repercutir na formação ou em novos impulsos atribuídos a sistemas produtivos locais, os quais podem ser definidos como:

“uma configuração de empresas em um espaço de proximidade em torno de um ou vários setores industriais. As empresas interagem entre si e com o meio sócio cultural de inserção. Estas relações não são apenas mercantis, mas também informais, e geram externalidades produtivas para o conjunto de empresas”. Courlet (1993, p.10).

Apesar da diversidade das características inerentes a estes sistemas, alguns traços lhe são peculiares. Os mesmos encontram-se em concordância

com os princípios de flexibilidade, constituindo-se uma expressão dessa forma de organização produtiva, porém, não a única.

Assim, emerge o que alguns autores chamam de "modelo de especialização flexível". O novo padrão de organização decorre das imposições de um mercado competitivo, requerendo reduções de custos, das necessidades de rápida adaptação às flutuações do mercado de demanda, através de uma estrutura de produção maleável.

Nas palavras de Deddecca e Montagner(1996, p.599)

" a compreensão das características das mudanças do processo de produção atual, isto é, de sua viabilidade econômica, envolve a análise de requerimentos técnicos necessários à introdução e difusão de novos equipamentos e métodos organizacionais e das conseqüentes mudanças nas relações entre empresas, trabalhadores, seus representantes e o Estado. A idéia de flexibilidade sintetiza esse conjunto de mudanças no universo produtivo, cujo resultado final é a maior maleabilidade dos custos empresariais, fixos e variáveis".

As exigências de flexibilidade impostas pelo mercado realçam:

- flexibilidade dos contratos de trabalho: implica a adaptação da jornada de trabalho às flutuações do quantum produzido na empresa. Requer, portanto, quebra da rigidez imposta pela legislação trabalhista, tornando o período de trabalho compatível com o do comportamento da demanda.
- Novas relações produtivas, (aspecto inter-empresas e intra-empresa): enfatizam-se modelos produtivos onde a redução dos custos deve-se a métodos de redução dos estoques e de controle de qualidade. Os primeiros são estruturados a partir da produção, iniciados pela sinalização de demanda, requerendo, então, um elevado intercâmbio entre fornecedores e empresas.

Um segundo aspecto desse requisito é a especialização em etapas principais do processo, relegando a outras aquelas atividades

consideradas secundárias à sua linha de produção. Percebe-se a necessidade de integração entre as unidades produtivas, dado o elevado grau de complementaridade.

Outro aspecto inerente às relações inter-empresas consiste no repasse de informações tecnológicas, elevando a competitividade de produção final, devido às melhorias conjuntas de qualidade e produtividade, demandando mão de obra especializada, capaz de contribuir para melhoria do processo produtivo. São também estimulados: redução de erros no processo produtivo; comunicação entre chão da fábrica e as instâncias superiores, decorrendo deste último a horizontalização da empresa. Esses processos podem ser exemplificados das formas de organização produtiva japonesa. Suas principais características apresentadas na literatura são:

1. Princípios de sistema organizacional : redução de desperdício produtivo; controle da qualidade; metas contínuas de aprimoramento da produção. Segundo Humphrey os princípios são viabilizados através de:

“various techniques such as rapid diechange and pull systems of production, tracing of faults and the integration of production and quality checking functions, and the use of value engineering and quality circles”
(1995,p.2)

2. O sistema de organização do trabalho apresenta administração descentralizada, privilegiando a redução da estrutura hierárquica da empresa. Produção por série em grupos autônomos, horizontalização da empresa, rodízio de atividades, polivalência generalizada, contribuição do trabalhador ao processo produtivo.
3. Relações entre empresas baseiam-se em forte intercâmbio e sistema de cooperação e confiabilidade nas relações comerciais, bem como transferência de tecnologia. Apesar da estrutura hierarquizada, entre empresa-mãe e empresas satélites, os modelos

de subcontração sob esquemas cooperativos imprimem à produção do setor qualidade e competitividade.

4. Quanto às relações industriais os empregos têm caráter de estabilidade, são estimuladas promoções por tempo de serviço e os sindicatos não incorporaram lutas de classe, entre o capital e o trabalho.¹

Essas condições expostas acima vinculam-se a um ambiente de estabilidade econômica, com aspectos de elevada formação educacional do operariado, divisão sexual de tarefas, baixos índices de desemprego e sindicalismo, não ocorrendo forte conflito redistributivo dos ganhos do capital. Assim, percebe-se a influência de traços culturais e sócio-econômicos propícios à efetivação do modelo.

A literatura sobre organização industrial discute, assim, a ascensão de um novo paradigma, onde requisitos de competitividade e eficiência ditados pelo mercado, associado a emergência da micro-eletrônica, reduziram a centralização de firmas. Isto equivale a análise de que o crescimento econômico seria liderado por unidades descentralizadas, competitivas e integradas em uma teia de arranjos comerciais com fornecedores e mercado. Dentro dessa perspectiva, emerge a ênfase a modelos alternativos de organização, baseados em pequenas e médias unidades, integradas através de "networks"², cujos principais exemplos adviriam da Terceira Itália e do Japão.

Convém enfatizar as diferenças estruturais inerentes a tais modelos. A análise do exemplo japonês vincula-se à adaptação das estruturas organizacionais das unidades a requisitos de flexibilização exigidos pelo mercado: melhoria do padrão de qualidade, mudanças organizacionais nas relações administrativas e de mercado; integração entre cadeia produtiva, com

¹ A literatura realça que princípios de flexibilidade, as quais estão vinculados a eficiência da empresa, concentrando suas atividades nas linhas de produção vitais ao seu funcionamento, originam terceirização de etapas produtivas consideradas de menor importância. Com decorrência, amplia-se a teia de relações entre empresas. No entanto, no âmbito das relações de trabalho, a terceirização tem, em muitos casos, servido a precarização das condições de trabalho, como também a redução de custos com encargos trabalhistas.

² O termo é utilizado na literatura para expressar uma "rede" de empresas, as quais se mantêm interligadas através de relações de compra e venda, de permuta de tecnologia, de parcerias, etc.

fins de agilizar a produção, garantir os requisitos de qualidade, reduzir custos de desperdício, etc. Portanto, o modelo de organização japonesa, para alguns autores, é visto como forma de reestruturação produtiva, passível de adaptação por grandes unidades, para atender as novas exigências de mercado.

O modelo italiano, vinculado a análise de distritos industriais, centraliza estudo na formação de cadeias produtivas, em ganhos advindos da "eficiência coletiva", apropriação de economias externas advindas da inserção no ambiente da "network".

No entanto, ambos são vistos como formas dinâmicas de reação à organização industrial baseada na "produção de massa". Os mesmos, apresentam elementos comuns como: formação de cadeias produtivas ou "networks", ambiente institucional favorável, competitividade e flexibilidade.

Dado que a dinâmica alcançada de PMEs (pequenas e médias empresas) enfatiza não só a estrutura organizacional interna, mas ganhos de economias de escala advindos das inter-relações entre firmas distribuídas em um mesmo contexto geográfico, e inseridas em um ambiente institucional e cultural favorável, o debate científico, discorre sobre a emergência de um novo modelo de desenvolvimento, baseado em uma estrutura regional. Dessa forma, teria relevância o papel desempenhado não somente por agentes produtivos, mas por agentes institucionais (ressalta-se a o governo regional e local) frente a metas de desenvolvimento local sustentado.

Quanto a questão das formas de organização industrial suscitarem um modelo de desenvolvimento, ressalta-se a problemática do mesmo ser passível de reprodução. Como o este envolve, além da integração produtiva, elementos subjetivos e institucionais, o debate científico questiona a viabilidade de sua reprodução em outros contextos sócio-econômicos. Mas questiona-se ainda a transição da produção em massa para modelos de organização baseados em unidades desintegradas verticalmente, ou a transição do modelo "fordista" para um sistema "pós-fordista". Nesse sentido, vale realçar a crítica de Sayer (1989), segundo o qual:

- a) seria um silogismo considerar que se no pós- guerra o capitalismo sendo caracterizado como sistema fordista, entrando aquele em

crise, não necessariamente o fordismo seria a causa da crise capitalista;

b) as limitações à capacidade de produção em massa são consideradas duvidosas, visto que o fordismo não necessariamente gera piores condições para o trabalhador, mas que estas adviriam, na sua maior parte, da conjuntura política econômica do que "an inevitable consequence of the development of fordist labour processes" Sayer(1989, p.669). Apesar de considerar de maior credibilidade as críticas sobre a rigidez inerente ao sistema fordista, no entanto, considera a produção japonesa como um tipo diferente de produção em massa, e vê assim como "the important point is that mass production still flourishes"³

c) não há razão para que "new mass production sectors which do not compete with old ones should not flourish using fordist or even prefordist methods".⁴

d) Existe um ponto que "small-batch production was until recently resistant to automation and rapid increases in productivity, why do we not speak of the crisis of small-batch production?"⁵

Observa ainda que a produção em massa não declina, mas floresce, particularmente no Japão, e que os problemas ocidentais da produção em massa seriam um problema da concorrência nestes mercados de produtos japoneses e de novos países industrializados.

Outra corrente do debate científico analisa a questão apenas como uma fragmentação do tamanho das unidades produtivas, de forma que a centralização vertical seria substituída por uma expansão do número de filiais, as quais teriam maior flexibilidade em relação à dinâmica do mercado. Assim, não existiria uma transição para um modelo de desenvolvimento onde a predominância do capital centralizado deixaria de existir, mas que o mesmo comandaria coordenaria, através de "holders" um maior número de empresas capazes de operar atendendo a dinâmica de mercado. Ressaltam, nesse

³ *Ibid.*

⁴ *Ibid.*, p.669/670

⁵ *Ibid.*, p.670

sentido, que a tendência de centralização do capital pode ser exemplificada através do elevado número de fusões de grandes grupos, sem precedentes na história, (por exemplo setor de telecomunicações), do intercâmbio via acordos para desenvolvimentos de P&D de elevado custo e que lhes permitem posições estratégicas em um mercado extremamente competitivo. Outras formas de exemplificar seriam a elevação das práticas de "franchising e franquias, entre outras formas, as quais garantem remunerações ao grande capital, mesmo quando não envolvido diretamente no processo produtivo.

Assim, parece-nos equívoco pensar que processos vinculados a reestruturação produtiva, induzidos por fenômenos diversos, provocariam uma tendência a um modelo global de desenvolvimento, cujo papel principal seria desempenhado por pequenos capitais. Vale ressaltar que aqui enfatizamos como as mudanças na dinâmica de mercado, advindas de fatores variados, afetam o contexto organizacional predominante no setor produtivo, criando formas de inserção competitiva nos mesmos por PMEs.

Nossa discussão, então, restringe-se as diferentes formas de organização que viabilizam a participação no mercado por PMEs. Nesse sentido, a literatura ressalta, através de abordagens de diferentes correntes, (conforme discutido na seqüência deste trabalho) os ganhos de competitividade advindos da formação de cadeias produtivas ou "networks" e as diferentes formas que as mesmas assumem, bem como os requisitos institucionais facilitadores.

3 CONSIDERAÇÕES TEÓRICAS SOBRE ORGANIZAÇÕES INDUSTRAIS COOPERATIVAS

No debate econômico, um dos primeiros pensadores a analisar as vantagens locacionais advindas da formação de cadeias produtivas foi Alfred Marshall (1998), em *Princípios de Economia*. Esse autor analisa "agrupamentos de trabalhadores especializados que se reúnem dentro dos estreitos limites de uma cidade manufatureira, ou de uma região industrial densamente povoada"⁶.

Segundo Markusen :

"Marshall imaginou uma região com estrutura econômica baseada em pequenas firmas com origem, propriedade e decisões sobre investimentos e produção de base local. (...) Uma substancial teia de transações intradistrital normalmente favorece contratos e compromissos de longo prazo. E ainda que Marshall não tenha ainda dito isso, os encadeamentos, (linkagens), ou a cooperação com firmas de fora do distrito são praticamente inexistentes." (1995, p.18)

Algumas características são ressaltadas: a qualidade do mercado local, altamente flexível, onde a força de trabalho transitaria entre unidades, porém estaria vinculada ao distrito; existência de identidade cultural; capacitação na indústria predominante; além de complementaridade advindas do setor de serviços.

Marshall percebe duas escalas de economias na produção, sendo as mesmas consideradas como internas e externas. As internas dependeriam da forma de utilização dos recursos produtivos, bem como da organização e eficiência administrativa. As externas adviriam do desenvolvimento da indústria em questão, alcançadas por pequenas empresas através da concentração de atividades do mesmo setor na mesma localidade. Segundo essa abordagem, as vantagens auferidas decorreriam dos efeitos originados a partir do fomento

⁶ *ibid.*, p.320

aos setores de insumos da indústria em questão, da organização comercial e da especialização da mão de obra no setor em foco.

Na literatura econômica, os ganhos de eficiência advindos da concentração industrial são denominados de economias de aglomeração. Segundo Kon (1994), estas significam:

“vantagens representadas por reduções de custos de implantação e de operacionalização das plantas industriais, advindas da experiência local, de uma infra – estrutura de serviços públicos e privados em forma de transportes, comunicações, suprimento de energia, atividades financeiras, comerciais, de assessoria, de manutenção e outras”. (1994, p.164).

Isard, apud Diniz(1993) decompõe as mesmas em: economias de escala (internas, variando de acordo com a escala de produção); de localização (devidas a proximidade com outras indústrias ou fatores produtivos); de urbanização (economias externas advindas da oferta de serviços em geral). Sabadini(1998,p.29) considera que da presença das mesmas decorrem “elementos territoriais que explicam a formação de a rede de relações entre as empresas, a comunidades locais, as instituições e os conhecimentos acumulados e produzidos historicamente”.

3.1 Características de distritos industriais

Ao analisar a dinâmica dos distritos industriais, Sengenber e Pyke (1992) observam a organização como característica crucial. Isto faz com que as vantagens locacionais não advenham de menores custos de fatores encontrados na região, como mão de obra barata, matéria prima, etc., mas de uma “particularly effective social and economic organisation based on small firms” (1992,p.3).

Os autores defendem para formação de um distrito industrial não basta apenas a concentração de firmas da mesma manufatura operando em limitado espaço geográfico. Esta é uma característica básica que viabiliza a formação de "strong networks of (mainly) small firms which, through specialisation and subcontracting" (1992,p.4). Contudo, as tarefas podem ser divididas entre eles mesmos, o que viabiliza a especialização e eficiência, conquistada a nível individual e a nível de distrito, tornando viável a existência de economias de escala e de escopo.

Algumas características são consideradas como essenciais à formação do distrito:

1. As "networks" devem pertencer ao mesmo setor industrial, onde as diferentes unidades especializadas em uma parcela das etapas necessárias à produção de uma família de bens manteriam relações de insumo-produto entre si, provocando efeitos "para frente" e "para trás";
2. As "networks" devem estar relacionadas em um limitado espaço geográfico. A proximidade geográfica induziria, segundo o pensamento dos autores em questão, maior rapidez na propagação de idéias e técnicas de inovação, a formação de uma consciência coletiva, viabiliza colaboração, sob diversas formas, entre firmas e instituições, assim como acelera transações inter-firmas.
3. A existência de dinamismo empresarial. Tal característica, na concepção dos autores, advém de diversas facilidades para instalação de novas unidades produtivas, como crédito, facilidades de implantação da estrutura necessária, conhecimentos necessários à abertura de novas unidades, bem como abertura para participação das redes de idéias e de serviços ligados ao sistema do distrito;
4. Outro fator básico bom desempenho do distrito advém de características subjetivas. Estas podem ser especificadas através "readiness amongst firms for co-operation". Para tanto, se fazem necessárias à formação do distrito relações estabelecidas sob base de confiabilidade mútua entre os agentes envolvidos. Estas induziriam relações de cooperação, essenciais para a formação do ambiente de coletividade, no qual se baseia o distrito industrial.

Através deste elemento, são estabelecidos os pilares de difusão da inovação, das negociações entre fornecedores e compradores, entre subcontratantes, etc.. No entanto, convém enfatizar que fatores históricos, culturais, religiosos, formação política e aspectos étnicos são os principais responsáveis por formação de um ambiente de confiabilidade entre os agentes, consistindo, então, numa característica de difícil implantação através de metas de desenvolvimento regional. Vale ressaltar que o ambiente de cooperação não exclui a concorrência entre agentes envolvidos em produção similar.

Humphrey e Schmitz (1998) ressaltam os riscos inerentes a transações baseadas na confiança entre agentes. Para os autores, em situações de perfeita competição os riscos seriam reduzidos visto haver perfeita informação sobre todas as transações, reduzindo a probabilidade por conseguinte de incerteza para eventos futuros. Além disso, as regras estabelecidas nas transações evitariam espaços para fraudes e oportunismo.

No entanto, as situações reais são limitadas pela capacidade para reunir-se, de aquisição de informações, por custos envolvidos, limites de como as relações podem ser monitoradas, e de como situações podem ser previstas e incorporadas em contratos. Isto pode induzir elevados riscos associados a fraudes, falsidades, etc., elevando a incerteza inerente a ações cooperativas.

Porém os autores defendem que uma forma de reduzir os riscos inerentes ao “jogo cooperativo” seria inserir para agentes, induzindo obediência as regras cooperativas. As relações de “sanction and trust” seriam estabelecidas em três níveis:

- Nível macro ou sanções impessoais – seriam aplicadas para todas as transações inter-firmas, como um padrão comum aos negócios cooperativos, cujas regras seriam estabelecidas legalmente.
- Nível médio (meso) – regras e sanções estabelecidas em nível setorial, nos quais seriam regulamentadas as atividades do setor. As sanções podem também ser estabelecidas informalmente.

- Nível micro – seriam estabelecidas regras e formas de coesão para regulamentar a atuação das empresas e relações entre os agentes econômicos. Elas definiriam posturas adequadas na atuação em conjunto entre agentes.

Vale ressaltar que Humphrey e Schmitz (1988) apresentam, ainda, limites ao uso de sanções como forma de viabilizar relações cooperativas. Isto porque haveria um elevado custo para estabelecer formas de fiscalização e penalizar aqueles que usurpassem as regras estabelecidas. Os ganhos conquistados com relações cooperativas teriam sua continuidade ameaçada devido a necessidade de uso de formas coercitivas, como a regulamentação por setor, induzindo a existência de formas diversas de regulamentação no mesmo ambiente, podendo prejudicar a "effectiveness". Enfatiza-se, assim, que a existência de relações cooperativas, apenas viabilizadas através de um sistema de coerção significa inexistência do "espírito associativo e cooperativo", presente na literatura como um dos pilares subjetivos básicos ao sucesso dos distritos industriais.

5. Ambiente institucional favorável. Dado a representatividade do distrito industrial em produto, emprego, renda gerados, associado aos elementos citados de organização coletiva supracitados, percebe-se o potencial de reivindicação junto as instâncias públicas, bem como a atratividade gerada para instalação dos setores complementares, necessários ao bom desenvolvimento das atividades produtivas. Apesar da tendência de redução da intervenção estatal, com fins de promover a liberalização dos mercados, elevar a competição e eficiência dos diferentes setores produtivos, propiciando o crescimento econômico, a literatura corrente, que enfatiza o desenvolvimento local através da formação de cadeias produtivas, percebe um novo papel destinado ao agente público em âmbito regional e local. De forma genérica, pode-se dizer que compete ao mesmo promover os elementos institucionais, de âmbito público, necessários ao bom desempenho das atividades distritais.

Esse conjunto de relações no interior de um espaço territorial proporciona a pequenas e médias empresas, ganhos de produtividade relacionados apenas com escalas de produção elevadas. As mesmas, caracterizadas através de economias de aglomeração, são conseqüências das relações intensas entre as empresas locais, expressas através da divisão do trabalho, o que torna viável uma maior especialização produtiva. São conseqüência ainda da utilização de novas tecnologias, elevando a eficiência do sistema devido à redução dos custos unitários e ou a elevação do volume de produção, da ampliação do mercado a nível nacional e internacional, como também da redução dos custos da inserção nestes.

Ressalta-se também a flexibilização produtiva desses sistemas, onde a densidade de relações entre empresas e a pequena dimensão das mesmas permite resposta rápida às modificações da demanda. Nas palavras de Piore e Sabel apud Saha (1997,p.63)

“flexible specialization is a strategy of permanente innovation: accommodation to ceaseless change, rather than an effort to control it. This strategy is based on flexible-multi-use-equipment; skilled workers; and the creation, through politics, of an industrial community that restricts the forms of competition to those favouring innovation. For these reasons, the spread of flexible specialization amounts to revival of craft forms of production that were emarginated at the first industrial divide”.

O fomento a estas atividades vincula-se a elementos exógenos (os quais encontram-se expostos ao longo dessa análise) e a elementos endógenos. Estes últimos adviriam de vocações locais, tradições artesanais de determinadas comunas, sistema de organização social predominantemente familiar - o que imprime o carácter de cooperação e laços de complementaridade mútua - traços culturais e ambiente institucional favorável. Nessa perspectiva, uma nova vitalidade é transmitida aos setores tradicionais, através da microeletrônica e dos sistemas de controle numérico. Estes, de acordo com a análise anteriormente apresentada, imprimem aos setores,

apesar das dimensões particulares de cada segmento, competitividade em âmbito nacional e até internacional.

Dados os traços específicos peculiares a essa forma de organização produtiva, percebe-se a relevância dos valores subjetivos que norteiam as relações inter-empresas. Estes valores permitem a existência de relações informais, a alocação e a sublocação em casos de excesso de demanda, o financiamento de empreendimentos nas áreas constitutivas de pontos constitutivas de pontos de estrangulamento ,etc., desenhando parcela do contexto de cooperação e confiabilidade anteriormente enfatizada, sem, no entanto, comprometer a competição interna inerente a uma economia de mercado.

A formação de cadeias produtivas, as quais viabilizam os ganhos de aglomeração aqui estudados, não se apresenta de forma homogênea nas diferentes localidades. Dessa forma, a apresentação de aglomerações industriais nem sempre atende aos requisitos de classificação dos distritos industriais supracitados. Assim, a literatura possui definições diversas, as quais variam principalmente em função: da autonomia interna ou externa a aglomeração; da formação de "linkagens" entre grupos de tamanhos variados; das cadeias cujo sucesso advém da capacidade de utilizar fatores produtivos baratos; daquelas cujos produtos apresentam elevado valor agregado e atuam em setores classificados como dinâmicos; de ganhos de aglomerações advindos da complementaridade entre firmas que atuam nos setores tradicionais.

3.2 Primeiras manifestações de distritos industriais

As primeiras elaborações desse modelo referem-se ao século XIX, na análise de Piore e Sabel apud Maya (1996), que apresentariam como características básicas: variedade de produtos regionalmente diferenciados, tecnologia (à época flexível) permitindo atividades inovativas nas operações produtivas. Ainda segundo os autores, três sistemas diferenciados enquadram-se na literatura: o municipalismo, o capitalismo do bem-estar, ou paternalismo; e o uso empresarial de relações familiares .

Como características básicas desses sistemas, destacam-se:

1. Municipalismo – predomínio de pequenas empresas, portadoras de baixa capitalização, apresentando-se como oficinas especializadas em etapas produtivas. Praticavam modelos de contratação e subcontratação, segundo flutuações da demanda de cada unidade. Eram coordenadas por um agente intermediário, responsável pelo sistema creditício e de insumos, como também predominavam contratos informais.
2. Capitalismo do Bem-Estar ou Paternalismo – sistemas de empresas baseadas em habilidades artesanais, porém cujo custo de capitalização era inacessível à pequena produção. Os pequenos produtores se associavam sob o mesmo espaço produtivo. Esse sistema difundia também externalidades positivas a comunidade da implantação de instituições sociais.
3. Sistemas Familiares ou “Sistemas Motte” – esse sistema tinha a integração de firmas associados a laços familiares. A confederação de firmas pertencia a membros com relações de parentesco, a qual financiava novos empreendimentos nos pontos de estrangulamento do setor, aos membros jovens da família.

Porém, na mesma análise, os autores afirmam que estes sistemas sucumbiram devido o fomento à expansão industrial da grande empresa, no qual o papel de elementos institucionais apresenta relevância.

3.3 Tipologia dos novos distritos industriais

Assim, segundo Markusen,(1995, p.15) existiriam quatro tipos de espaços industriais distintos:

- 1) o NDI Marshalliano, do qual o caso italiano seria representativo. Neste caso, a literatura indica elevado nível de relacionamento entre fornecedores, intermediários e comerciantes, bem como existência de colaboração entre competidores, divisão de riscos e inovações, corroborando para estabilizar mercados. Ressalta-se, também, existência de associações de classe, bem como a atuação estatal no sentido de regulamentar e promover as principais indústrias. Um fator básico neste modelo é a confiança entre agentes envolvidos nas

transações. Na seqüência do trabalho, discorrer-se á mais sobre este modelo.

2) o NDI Centro-Radical (Hub and Spoke) - a estrutura da aglomeração é organizada em função de “firmas-chaves” de uma ou algumas indústrias. Neste caso, as inter-relações ocorrem em função dos objetivos da grande corporação, a qual “compra de fornecedores locais ou externos, e vende para mercados constituídos ou para um grande número de pequenos consumidores individuais”. Markusen (1995,p.21). O dinamismo, nestas formas de aglomeração, é função das empresas chaves. As formas de cooperação aí encontradas estão vinculadas aos esforços para melhoria da produção, a cumprimentos de prazos para entrega de produção, a formas de controle de estoques. Nos mesmos, não se apresentam formas de cooperação entre competidores (semelhante à forma de organização italiana). Outra característica a ser ressaltada, é a dependência de todo o sistema do desempenho das firmas-chaves, expondo, no longo-prazo, este sistema ao desempenho ou as metas da(s) grandes corporações. Convém abrir um parêntese para enfatizar a possibilidade de diversificação da economia local, a partir de externalidades que podem ser criadas para outros setores e que funcionem como fatores de atratividade para localização de plantas industriais.

3) o NDI Plataforma Industrial Satélite- estrutura baseada em sucursais ou subdivisões de corporações multinacionais, podendo ser a localização das mesmas estabelecidas em função de elementos diversos, como: redução dos custos de produção, advindos da redução do custo de fatores (como remuneração da mão de obra, redução de impostos, entre outros), o que se constitui um fator de competitividade. Porém, esta classificação também engloba situações onde a localização industrial de filiais de grandes corporações busca ganhos de externalidades advindos de centros de pesquisa independentes, os quais podem se constituírem como fatores de atratividade da economia local. Assim, um aspecto comum a estas formas de organização está no fato do centro de decisões esta localizado fora do âmbito distrital.

4) o NDI suportado pelo Estado, (state-centered) - as âncoras do desenvolvimento estatal advêm do papel de entidades públicas, ou instituições sem fins lucrativos, as quais fomentam a atratividade locacional. São exemplos: base militar, universidades, centros de pesquisa ou laboratórios vinculados ao setor bélico e aglutinação de órgãos públicos. As cadeias podem estar vinculadas a fornecimentos de insumos às entidades em questão, a ou a acordos para transferência de tecnologias. Porém, ainda diante do grau de cooperação entre entidades públicas e privadas, como também do menor risco em relação ao comportamento de mercado, tais distritos têm, no longo prazo suas trajetórias definidas por objetivos e políticas estatais, podendo estar suas atividades ameaçadas por redução dos investimentos do agente público.

Apesar das diferentes formas de classificação de cadeias produtivas encontradas na literatura, conforme expostas acima, preferimos, no transcorrer do restante deste estudo, reportarmo-nos a uma questão central: a forma de inserção da cadeia produtiva no mercado econômico. Nesse sentido, reportamo-nos a duas formas centrais de dinamismo alcançadas por sistemas industriais localizados:

- Espaços produtivos baseados em alta densidade tecnológica - aglomerações cujas atividades se concentram em setores "de ponta", ou seja, nos setores que envolvem elevado valor agregado, produtos diferenciados e de ciclo de vida reduzidos onde o dinamismo se faz em função de fatores como: capacidade de inovação tecnológica, advindo do acúmulo de know-how, conhecimento e P&D, mão de obra especializada. Neste sentido, Semlinger apud Sengenberger e Pyke (1992,p.14), classifica "active versatility" a qual pode consistir "of the ability to exploit market niches and quickly respond to orders, based on a skilled and polyvalent labour force"⁷. São exemplos conhecidos na literatura os casos de: Silicon Valley

⁷Uma das formas de análise das estratégias de escolhas de pequenas firmas feita por Sengenberger e Pyke é a partir de conceitos de "high road" onde a base da competitividade decorre da eficiência e capacidade de inovação. Há promoção das condições salariais, bem como manutenção de direitos e de sistemas de proteção social. Outra característica é a existência paralela de processos de cooperação e de competição, seja através de integração entre força de trabalho e unidades produtivas, como também através de relações entre firmas. Todos estes aspectos corroboram para promoção de eficiência coletiva da cadeia produtiva.

(Califórnia/USA), Route 128 (Boston/USA), Corredor M4 (Grã-Betanha), Cambridge (Grã-Betanha).

- Novos distritos industriais – onde o dinamismo da cadeia produtiva advém de estratégias de organização, ganhos de escala oriundos das relações inter-firmas. Neste sentido, eficiência e competitividade podem propiciar a participação de pequenas firmas em mercados inacessíveis a unidades isoladas. O diferencial advém dos ganhos de escala advindos da cadeia produtiva. Ressalta-se, também, a emergência do novo paradigma tecnológico, o qual imprime nova dinâmica ao funcionamento dos setores classificados como tradicionais.

3.4 Distrito Industrial versus clusters

Rabellotti apud Humphrey (1995), define quatro fatores básicos para propiciar condições de sucesso às aglomerações ou clusters, dos quais o modelo italiano (discutido na seqüência), faz-se representativo:

- ser composto de pequenas e médias empresas, concentradas setorial e espacialmente;
- existência de um conjunto de “forward and backward linkages among economic agents, based both on market and non market exchanges of goods, information and people”⁸;
- vínculos culturais e sociais comuns;
- ações públicas e privadas servindo de suporte ao cluster.

No mesmo sentido, Schmitz (1995,p.533/534) ressalta que a formação de cadeias produtivas, localizadas em um espaço geográfico comum, apresenta o desenvolvimento baseado na :

division of labour and specialisation amongst the small producers; the provision of their specialised products at short notice and at great speed; the emergence of suppliers who provide raw materials or components, new and second-hand machinery, and spare parts; the emergence of agents who sell to distant national and international markets; the

⁸Id. Ibid., p.1

emergence of specialised producer services in technical, financial, and accounting matters; the emergence a pool of wage workers with sector specific skills; the formation of consortia for specific tasks and of associations providing services and lobbying for its members. The more of these elements that are present, the more real notion of collective efficiency becomes”.

De acordo com o pensamento deste autor, a noção de eficiência coletiva origina-se das relações horizontais e verticais entre as firmas. No entanto, essa característica não exclui a competição e rivalidade interna à cadeia produtiva, bem como fechamento de unidades, paralelas a criação de outras. Os processos de integração, através da compra de insumos, de serviços e de produtos, ou subcontratação, podem envolver arranjos que variam de formas estratégicas de colaboração até processos de exploração entre os agentes.

A denominação do cluster difere da noção de distrito industrial no sentido marshalliano, por este último englobar uma gama maior de processos. Assim, “...an industrial district is always a cluster, the reverse is not always the case”⁹. A noção de distrito industrial marshalliano envolve elevado grau de divisão do trabalho, bem como indica processos cooperativos na relação inter-firmas. O termo cluster “... it refers merely to a sectoral and geographical concentration of firms”¹⁰.

Para Veiga (1999, p.1306)

“cluster é uma concentração geograficamente delimitada de negócios independentes que se comunicam, dialogam e transacionam para partilhar coletivamente tanto oportunidades quanto ameaças, gerando novos conhecimentos, concorrência inovadora, chances de cooperação, adequada infraestrutura, além de freqüentemente também atraírem os correspondentes serviços especializados, e outros negócios correlacionados”.

⁹ Schmitz, 1995, p.536.

Este último referenda, primeiramente, as economias ou ganhos externos advindos da concentração territorial das atividades de um mesmo setor. A especialização e cooperação elevam ganhos através do jogo cooperativo, como também da maior divisão do trabalho. Esta propicia flexibilidade para atendimento as oscilações de demanda. A integração viabiliza menores custos de difusão de informações e tecnologias. Assim, a terminologia "cluster" aborda relações cooperativas entre agentes nas fases pré-competitivas. As mesmas representam uma "teia" de complementariedade entre agentes do setor produtivo. Assim, a complementariedade decorre de oportunidades de investimentos e de busca de eficiência produtiva e não apenas da presença de aspectos sócio-culturais comuns.

Outro aspecto do cluster (e conseqüentemente também da versão moderna de distrito marshaliano) advém da capacidade de provocar "**forwards and backwards linkagens**". Ao tratar de processos de desenvolvimento regionais, Perroux, através da teoria do crescimento desigual, já enfocava a capacidade de determinadas empresas-chaves fomentarem o surgimento de empresas complementares, seja no âmbito do setor de insumos, seja como fornecedora de produtos intermediários, ou fomentadora de condições de infraestrutura básica. Aqui, a noção não envolve o processo de criação da cadeia, mas segundo a literatura em questão advém de processos endógenos a comunidade, orientados por decisões de mercado e da sinalização de preços. Percebe-se, então, que a elevação da complexidade da cadeia produtiva origina-se de estrangulamento, os quais seriam percebidos por empreendedores.¹¹

A aglomeração de atividades correlacionadas propicia existência de ganhos de economias de escala e escopo. Uma maior flexibilidade em relação

¹¹ *idem*.

¹² Convém realçar as diferenças entre os modelos de pólos de desenvolvimento e o modelo de organizações industriais do tipo clusters. Apesar de ambos enfatizarem a integração, através de relações vertical (com efeitos para frente(forward effects) e para trás(backward effects)) ao longo da cadeia produtiva, assim como de ligações horizontais, os modelos apresentam estruturas diferenciadas.

Segundo Mangazol (1985) o modelo de pólos de desenvolvimento, na obra de Perroux, baseia-se em unidades motrizes capazes de modificar estruturas, de expandir produção, provocar alterações nas organizações industriais, através de impactos sobre outras indústrias, chamadas de indústrias arrastadas. Ressalta-se que estas indústrias apresentam elevadas taxas de crescimento de produto e de produtividade, assim como crescente participação no produto total.. Caracterizam-se por organizações oligopolistas, representando empresas de setores como a produção automobilística, usinas de eletrônicas, (entre outras), ou seja, grandes unidades produtivas.

a dinâmica de mercado, através da elevação do grau de especialização e da cooperação proporciona competitividade. A organização da cadeia produtiva, através dos agentes responsáveis por bens finais, permite a inserção da produção em mercados com amplitude superior a local, imprimindo maior dinamismo ao cluster (ou mesmo ao distrito industrial). Assim, concordamos com Sengerbergwer e Pyke (1992, p.11), quando afirmam que "the main problem for small firms is not being small but being lonely".

3.5 Críticas ao modelo de distritos industriais e de clusters:

Contudo, convém ressaltar algumas preocupações presentes na literatura quanto a dinâmica do cluster no longo prazo. Uma destas preocupações encontra-se exposta por Semlinger apud Sengenberger e Pyke (1992,p.14), no sentido das pequenas firmas buscarem uma "passive pliability" onde o processo de flexibilidade apenas consiste em estratégias

"to submit to outside pressures from customers, and to accept cutbacks, and to pass on the flexibility requirements of market to the workforce in a coercive manner through expanding and retrenching production volume, forcing wage concessions, making "flexible use of short-time and casual employment, etc".

Outro problema presente nos distritos diz respeito as estratégias competitivas baseadas em salários reduzidos, que induzem volatilidade de força-de-trabalho e comprometem os requisitos de mão-de-obra qualificada os quais viabilizam eficiência e flexibilidade, como também como também aumento da produtividade. Dados estes fatores, entrar-se-ia em um círculo vicioso, o qual comprometeria o desempenho futuro da cadeia produtiva em termos de mercado. Neste sentido Rosandiski et.all(1996) realça o uso de trabalho domiciliar, informal e com baixo grau de qualificação, principalmente nos setores de base técnica tradicional, como forma de flexibilidade negativa.

Ruas, apud Rosandiski (1996,p.72) demonstra para o setor calçadista a combinação de: "(i) exploração do trabalho direto, mediante o emprego

intensivo de mão de obra pouco qualificada e de baixo custo;(ii) recurso a contratação de trabalho domiciliar; (iii) mecanização parcial e pontual".

Estas características associam-se a constatação de Antunes Junior e Ruelas(1992) que realçam o baixo dinamismo do processo de renovação tecnológica. Neste sentido, constata-se: baixos índices de investimentos destinados a inovação de produtos e processo; difusão de inovações oriundas de novidades gestadas em outros setores; presença reduzida de recursos humanos qualificados para assimilar, adotar e implantar princípios e técnicas de gestão desenvolvidos em outros segmentos industriais; condições de sistematização e objetividade dos instrumentos de gestão e controle de produção relativamente fracas; ausência de políticas e práticas de treinamento interno, associada à baixa qualificação da força de trabalho.

Outra problema realçado na literatura adviria da vulnerabilidade transferida à economia local, considerando sua especialização em termos de uma ou indústria. Assim, choques exógenos poderiam afetar o desempenho da economia. Porém, a contra-argumentação enfoca as externalidades geradas pela cadeia produtiva como fator de atratividade para diversificação do parque industrial. Seriam exemplos a ampliação da infra-estrutura local, bem como a diversificação dos serviços presentes no espaço geográfico.

Um aspecto também discutido por pesquisadores consiste na capacidade de reprodução do cluster, enquanto elemento de desenvolvimento local. Os mesmos, através de estudos empíricos, detectam que a formação de cadeias produtivas origina-se basicamente de estruturas de mercado, baseados em vocações regionais para determinadas indústrias. Assim, o "modelo" não poderia simplesmente ser implantado por decisões centrais. Porém, ao agentes públicos, caberia assessorar a estrutura de mercado, proporcionando-lhes elementos que viabilizassem a competitividade da indústria local em mercados de elevado nível de competição.

3.6 Exemplos de clusters

Como principal exemplo, a literatura enfatiza a representatividade alcançada pelo desempenho econômico da região da "Terceira Itália", onde

predomina um desenvolvimento industrial baseado em pequenas e médias unidades.

Alguns condicionantes históricos são apontados na bibliografia relevante como responsáveis pela forma de estrutura econômica: antecedentes históricos de organização operária comunista (no pós-guerra), diferenciais regionais e institucionais favorável à implantação de pequenas e médias empresas.

Como características destacam-se: elevado percentual de participação da pequena empresa na economia de especialização produtiva regional em diferentes setores (têxtil, metal mecânica agrícola, máquinas para alimentação, etc.); predominância do capital local sobre grupos estrangeiros; produção local voltada para exportação; autonomia de pequenas empresas nas relações grandes empresas; difusão social de qualificações profissionais e incorporação de tecnologias de ponta.

Experiências inovadoras também surgem na forma de organização do trabalho. Este apresenta elevado nível educacional sendo organizado a partir de sistemas de rodízio, onde o aprendizado tecnológico viabiliza pequenas inovações do produto (na mesma trajetória). Paralelo a isto, existem ganhos salariais de produtividade e reduções na jornada de trabalho.

A literatura recente sobre o tema têm enfatizado a pesquisa empírica, detectando grande variedade na formação e estrutura organizacional da aglomeração produtiva. Nesse sentido, estudos de caso são enfocados na Europa, como Pecquer(1993), exemplos franceses de Cholet, o Vale do Rio Arve, Oyonnax e Thiers, Colletis (1993), sobre o Estado de Baden-Württemberg na Alemanha. Em países em desenvolvimento alguns exemplos de trabalhos são: Cawthorne (1995), sobre o caso de Tiruppur (sul da Índia), Rabellotti (1995), sobre a indústria de calçado no México, Schmitz (1995) sobre o setor calçadista no Rio Grande do Sul-Brasil. Nestes estudos de casos, variadas formas de surgimento e organização são detectados.

Nas palavras de Humphrey ocorrem

“vertical relationships range from orchestration by large firms to arrangements among small firms, and the density and nature of interfirm linkages varies considerably. The industrial district model provides a useful reference point

against which the experience of developing countries can be assessed, (...) the processes of moving from one style of industrial organization to another are complex, and the end result can be much more varied than the model suggests". (1995,p.3).

Apresentamos, na seqüência, resultados do estudo de caso de Schmitz (1995), onde examina a estrutura organizacional do Vale dos Sinos, que apresenta intensa atividade produtiva do setor calçadista. (Rio Grande do Sul, Brasil).

O autor centraliza a investigação na incidência das seguintes variáveis: predominância de pequenas e médias empresas, cooperação nas relações entre firmas, rivalidade local, identidade sócio cultural a qual viabiliza a existência de confiabilidade, formas de organizações de classe. Detecta um setor de expressiva representatividade na produção calçadista do país, sendo responsável por 70% do volume exportado, no ano de 1991. A cadeia produtiva apresenta fábricas de bens de calçados, borracha, curtumes, artigos de couro, bens de capital para o setor, assim como de componentes industriais. Detecta, ainda, a presença de serviços de "workshops" e de agentes de exportação, além de serviços de designers, consultorias técnicas e financeiras, serviços especializados de transportes, centro de treinamento especializados no setor, bem como associações de classe e da indústria, responsáveis pela promoção de eventos para divulgação da produção local.

Historicamente, o autor cita três fases que indicam formas diferentes de integração nas relações entre empresas: até 1960, "cluster of craftsmen", maioria das empresas de pequeno porte; concentração setorial e geográfica da produção, organização e inserção da produção em mercados externos provocando o crescimento de muitas empresas e alterando a composição da indústria, através da verticalização da produção.

Nesse sentido, as firmas, apesar de inseridas em um cluster de sucesso, passam a depender da articulação do cluster cada vez menos, caracterizando processos de organização sob moldes fordista. No entanto, a elevação do grau de competição principalmente no mercado externo (ressalte-se o desempenho de sapatos chineses no mercado internacional) provoca uma redução da

integração vertical, bem como o aprofundamento das relações inter-firmas e da divisão do trabalho. A dinâmica indica uma passagem da produção organizada em cluster a fordista, e um posterior retorno a princípios de organização flexível.¹²

Outras características são encontradas pelo autor como: intensa rivalidade, visto que as barreiras à entrada são baixas; existência de associações de classe (enfraquecidas durante o período de verticalização produtiva de parcela das empresas), e de ensino técnico nas áreas especializadas, centros especializados, sendo alguns financiados pelo capital privado; promoção de eventos para divulgação da indústria local; existência de fatores étnicos e geográficos viabilizando a existência de relações cooperativas (vale ressaltar que as mesmas foram enfraquecidas no período em questão).

Outras experiências produtivas de dinamização da economia, a partir do papel de PMEs, poderiam ser ressaltadas. Relaciona-se, nas mesmas, à industrialização dispersa ocorrida nos centros periféricos a partir dos anos 70 a emergência dos novos paradigmas tecnológicos, conforme anteriormente ressaltado. Essa dinamização aparece como um processo de passagens de economias agrícolas a redes empresariais urbanas, onde tradições artesanais são substituídas por setores competitivos, a partir de iniciativas locais e interação entre economia e sociedade.

¹² Neste sentido, alguns críticos da produção flexível apontam que o crescimento das aglomerações industriais uma "volta" a processos verticalizados de produção.

4 POLÍTICAS PÚBLICAS E DISTRITOS INDÚSTRIAS

Anteriormente, discorreu-se sobre formas de organização industrial baseadas em pequenas e médias empresas. A discussão enfatizou como promotores de elevação dos padrões de competitividade a cooperação entre agentes concorrentes, através de formas de integração horizontal e vertical, principalmente em etapas consideradas pré-competitivas, de forma a viabilizar ganhos de escala e de escopo.

Percebe-se, na literatura relevante, que associado aos ganhos advindos das relações de cooperação entre os agentes produtivos, o meio ambiente institucional atua no sentido de promover externalidades de forma a viabilizar inserção da indústria local em ambiente competitivo. Assim, caberia a estes, ações deliberadas para desenvolvimento da economia local. Dentre os mesmos, enfatiza-se o papel do estado. Dessa forma, convém analisar a capacidade de planejamento público como indutor de políticas desenvolvimentistas sem, no entanto, dissociar-se de uma economia de mercado.

Na seqüência, analisa-se a capacidade de planejamento e indução de crescimento econômico através da adoção de políticas industriais. Inicialmente, faz-se uma rápida discussão sobre o papel do planejamento de estado considerando uma economia de mercado. Posteriormente discorre-se sobre a capacidade do mesmo de promover a competitividade da indústria local, considerando organizações industriais de estrutura distrital

4.1 Concepção de política industrial

A intervenção do estado na economia, de acordo com a literatura, atenderia a três elementos clássicos: maximizar renda real média; estabilizar o sistema de preços viabilizando o pleno emprego dos fatores de produção; melhorar a distribuição da riqueza na sociedade. Respectivamente, esses objetivos seriam atingidos através de políticas industriais, políticas de demanda agregada e políticas sociais. No decorrer deste trabalho, analisar-se-á os efeitos de ação do estado para elevar a renda real média através de política industrial.

Segundo Frischtak (1996, p.11) , a política industrial consistiria em “uma visão estratégica do futuro industrial do país (ou de outra unidade política administrativa) e dos meios, instrumentos, mecanismos e arranjos institucionais de concretizá-la”.

Neste sentido Castro (1991, p.6) considera que as políticas industriais pretendem “mudanças autênticas, que fortaleçam, aprimorem, ou protejam o sistema produtivo nacional”. Para viabilizar a consecução do objetivo da política industrial, qual seja a maximização da renda real média, dever-se-ia elevar a capacidade competitiva da produção industrial, bem como ampliar o volume de emprego (principalmente em setores dinâmicos, ou que incorporem elevado grau de conhecimento tecnológico bem como demandem trabalho qualificado) .

A teoria econômica de tradição neoclássica, entretanto, ao analisar a questão da intervenção estatal, através de políticas industriais, preocupa-se com a interferência sobre a tomada de decisões dos agentes privados, de forma a alterar a sinalização do mercado. Considerando a existência de ambiente competitivo, a tomada de decisões descentralizadas significaria eficiência econômica, maximizando as possibilidades de lucro e a minimizando os custos produtivos. Desta forma, a ação do estado poderia significar prejuízos a atuação das forças de mercado, afora a relação custo-benefício para a sociedade nem sempre ser devidamente calculada.

Como corolário, a intervenção do estado no mercado seria justificada apenas quando os mecanismos de mercado não atuassem de forma otimizada, fazendo com que a economia não se localizasse em um ponto considerado como Pareto – eficiente. Caracterizar-se-iam situações de “falhas de mercado”. Segundo Vilella et al. (1995) estas representariam mercados existentes insuficientes; produtores e consumidores não atuassem de forma competitiva; situação de equilíbrio fosse teoricamente impossível. As “falhas de mercado” seriam, então, decorrentes da presença de informações incompletas, de retornos crescentes de escala e presença de externalidades. Nessa situações o sistema de “preços relativos não captura todos os custos associados a produção e ao consumo do produto e, por isso, perdesse parte de seu conteúdo informacional, obstruindo a adoção de condutas efetivamente ótimas pelos agentes.” (Vilella, 1995, p. 35). Caberia, então, ao agente público

conduzir a economia de ponto subótimo para um uma situação de alocação eficiente de recursos.

Castro (1991), também considera a ocorrência de falhas como justificativa para promoção de mudanças no sistema econômico, estimulando setores estratégicos. Para esse autor, a intervenção do estado na economia poderia estimular a implantação de novas atividades, modernizando o sistema produtivo (para economias atrasadas); ou promovendo setores de ponta, bem como o fortalecimento da infra-estrutura e de serviços necessários a criação de um sistema inovativo.

Ao agente centralizador cabe então, adotar medidas de caráter genérico ou de caráter seletivo. As primeiras compreendem políticas generalistas, sendo disponíveis indiscriminadamente para todos os setores. Estas atuariam no sentido de promover pré-condições para elevar a competitividade industrial. Como formas de efetivação das mesmas, Frischtak (1996, p.21) ressalta a "remoção de barreiras à mobilidade, competição e mudanças estruturais; introdução de regras que orientem o comportamento dos agentes e das instituições que sustentem os mercados". Tais atitudes estimulariam a formação de estruturas de mercado concorrenciais que seriam reguladas institucionalmente.

A literatura relevante aponta como medidas a serem adotadas: apoio a exportações, políticas de estímulo a melhorias do padrão de qualidade, incentivos ao investimento em P&D, etc. O apoio ao objeto de competitividade dá-se, segundo Frischtak, a partir de três vetores: oferta de infra-estrutura e fatores institucionais adequados; medidas de estímulo à inovação e ao investimento no âmbito da empresa; elevação de padrões de qualificação da mão-de-obra (universalização do ensino básico e secundário).

Convém realçar que Ferraz et. al. (1996), consideram a presença externalidades gerados por fatores sistêmicos como determinantes da competitividade da empresa¹³. Segundo os autores, as estratégias empresariais, de forma direta e indireta, seriam influenciadas por "condições e qualidades em que estão disponíveis os "insumos" materiais, humanos,

¹³ Além dos determinantes sistêmicos, os autores consideram também que a competitividade da empresa seria determinada por: estratégias empresariais (produção, inovação, gestão e recursos) assim como por fatores estruturais (referentes a indústria e ao complexo industrial).

organizacionais e institucionais que moldam o sistema de aprendizado, incorporação e geração de processos e produto”, no lado da oferta desses recursos. No lado da procura cada sociedade “demanda o desempenho competitivo de suas empresas, através de desafios, estímulos e exigências vindo tanto do mercado como de outras instituições e do Estado”. Assim, o ambiente sistêmico afetaria a competitividade industrial através de:

- determinantes macroeconômicos - regime cambial da economia, estabilidade macroeconômica, crescimento contínuo do produto interno bruto, assim como as características atinentes ao sistema de crédito da economia.
- determinantes político-institucionais - através da influência sobre a competitividade expressa por políticas de comércio exterior e tarifária, política tributária, política científico-tecnológica, (oferecendo infra-estrutura, universidades, centros de pesquisa, crédito para modernização etc.), bem como do poder de compra do Estado estimulando atividades de alto conteúdo tecnológico e elevado risco.
- determinantes legais e regulatórios - através de diferentes formas de regulação que criem um ambiente competitivo interno, tais como defesa de concorrência, do consumidor, leis anti-dumping, anti-subsídios, políticas adequadas para proteger a propriedade intelectual, etc.
- determinantes infra-estruturais - disponibilidade de adequada rede de serviços de infra-estrutura tais como energia, telecomunicações, rede de transportes integrada, moderna, etc, de forma que estes não onerem os custos das empresas em índices superiores aos do mercado internacional.
- determinantes sociais - como anteriormente ressaltado por outro autor, dar-se ênfase também ao nível de educação, qualificação da mão-de-obra, níveis de produtividade tipo de relações de trabalho etc.
- determinantes internacionais - os quais dizem respeito ao comércio internacional, aos fluxos de investimento direto, de tecnologia e de capital financeiro, afora acordos internacionais.

Outra forma de intervenção do estado ocorreria através de políticas setoriais, a qual objetivaria estimular setores específicos, firmas ou projetos, alterando a estrutura industriais pré-estabelecida. O agente centralizador

assumiria atitude de “coordinated targeting” no sentido de privilegiar partes selecionadas do conjunto econômico, porém, a partir de um planejamento estratégico para o conjunto industrial. Ao mesmo caberia a função de: identificar gargalos ao desenvolvimento industrial e conjunto de medidas necessários a sua superação, envolver os agentes da comunidade e definir papéis cabíveis a transformação do ambiente sócio-econômico, removendo obstáculos ao processo de atuação das forças de mercado (através da coordenação, monitoramento e oferta de instituições necessárias ao processo). Neste sentido, Frischtak (1996,p.22), enfatiza a existência de “arranjos cooperativos que permitem a internalização de externalidades de coordenação e informação, associados a explicitação, pelos agentes, de ações que tornem socialmente rentáveis, se executada de forma coordenada”.

As críticas presentes na literatura em relação a adoção de política setorial enfocam os risco de alocação subótima dos fatores de produção devido o direcionamento da aplicação dos capitais advindos dos estímulos gerados por medidas adotadas pelo agente centralizador. Para tanto, deve-se evitar: restringir a ação de elementos concorrenciais de mercado, tais como a variável preço; determinar o comportamento de variáveis submissas a instâncias hierarquicamente superiores, além da exigência de concordância entre objetivos estabelecidos por políticas setoriais e políticas de caráter genérico. Outro conjunto de críticas a políticas setoriais encontrado em Villella (1995) diz respeito a estímulos direcionados a setores:

- Com produção de elevado valor agregado. Estes, apesar da elevado índice de capitalização inerente ao investimento, requerem elevado montante de capital por emprego gerado;
- Com elevado efeito multiplicador. Segundo o autor, não existindo “falhas” na economia, as forças de mercado perceberiam as oportunidades potenciais e direcionariam os investimento.
- Com perspectivas de crescimento futuro – a idéia de que o governo seria capaz de perceber setores “vencedores” subestima a capacidade privada de perceber oportunidades de inversões lucrativas.
- Compensar políticas distorcidas de parceiros comerciais – percebe-se que o custo incidiria sobre indivíduos locais, de forma a reduzir o bem-estar doméstico. Esta preocupação do autor citado já se faz também presente

nos primórdios do surgimento da economia, através do pensamento de obra clássica de Adam Smith .

Outro caso de aplicação da política industrial seria o caso de proteção temporária para setores onde a curva de aprendizado fosse íngreme. Isto significa que a indústria entrante estaria em desvantagem, tendo em vista a cumulatividade de conhecimento. A literatura ressalta que nas situações com elevado grau de aprendizado que gerasse externalidades para o conjunto da economia, através da qualificação da força de trabalho e do nível de investimento no setor, ter-se-ia um caso de aplicabilidade de proteção temporária. Os setores intensivos em conhecimento tecnológico poderiam, assim, ser estimulados através de políticas setoriais. Estas seriam justificadas pelo fato do conhecimento não ser um bem exaurível através do uso, podendo gerar complementariedades¹⁴.

No entanto, dado a incerteza de privilégios, a priori, para determinados setores, ressaltam-se como políticas preferíveis: aperfeiçoamento do mercado de capitais, subsídios para treinamento de mão de obra, subsídios ao aumento de demanda por trabalhadores qualificados.

Outra discussão encontrada na literatura diz respeito à atuação do estado nas situações de reestruturação da organização produtiva. Nestes casos, a reestruturação, com fins de restaurar a capacidade competitiva das empresas, mediante adoção de tecnologias mais modernas, normalmente intensivas em capital, provoca impactos negativos sobre a capacidade de absorção da força de trabalho. Caberia, dessa forma, ao estado, o papel de reduzir custos de mobilidade do capital e da força de trabalho. Assim, o agente público deveria flexibilizar a legislação trabalhista, ofertar rede de seguridade social, de forma a minimizar a incerteza e o tempo de transição inerentes a transferência da força de trabalho (apontam-se ações como seguro desemprego, cursos para qualificação a partir das demandas do mercado de trabalho).

¹⁴ O debate acerca da questão realça o caráter temporário da proteção. Villella explica que a questão da temporalidade deve caracterizar o período de “infância” da indústria, apenas suficiente para permitir um processo de aprendizado, quando existirem imperfeições informacionais ou no mercado de capitais, e que tarifas a importação deveriam cessar caso a firma e/ou setor protegido tendesse a apresentar lucros supranormais. Porém ressalta que a adoção de tais medidas devem considerar a relação custos inferiores a benefícios (considerando o caráter intertemporal), assim como a proteção temporária deve necessariamente produzir uma indústria eficiente.

Para estimular a saída de capitais de setores com excessiva capacidade produtiva e cuja rentabilidade esteja aquém da rentabilidade média de mercado, Villella et.al. (1995) ressalta a necessidade de instituições especializadas na venda, aluguel entre outros, que reduzam os custos da transição de uma atividade a outra.

Realça, ainda, que o problema da mobilidade de capitais se agrava em indústrias senis, onde ocorram elevado grau de integração entre empresas. Isto decorreria da tentativa de cada agente de transferir custos do processo para o restante da cadeia produtiva, sendo necessária a intervenção pública para ordenar a saída conjunta do setor, reduzindo custos individuais e viabilizando o processo de reestruturação.

Considerando a síntese da concepção teórica sobre o papel da política industrial, na seqüência do presente trabalho passamos a analisar o papel cabível ao agente público no fomento as atividades de um distrito industrial.

4.2 Políticas industriais e distritos industriais

Os objetivos da política industrial consistem em elevar os índices de competitividade e de emprego. Conforme discutido, cabe ao agente público atuar em situações onde as estruturas de mercado apresentem “falhas”. Em economias deprimidas, nas quais o nível de capitalização é ainda incipiente, associam-se produto e renda per capita em níveis reduzidos. Assim, caracteriza-se a presença de “mercados insuficientes”, o que, segundo a literatura, justifica a ação do estado para estimular a atividade produtiva local, através de políticas desenvolvimentistas. Assim, na literatura econômica diversas correntes estudam fatores indutores do processo de desenvolvimento.

Nesse sentido Silva Filho (1999) resume os pressupostos básicos da economia regional (os quais determinam, até períodos anteriores as principais linhas de ação de políticas desenvolvimentistas), a partir de três linhas básicas:

“ i) o crescimento é localizado e não disseminado no espaço ou no aparelho

produtivo, ou seja, o crescimento econômico é forçosamente desequilibrado (PERROUX, 1950); ii) o crescimento é um processo de transformação interdependente que se produz em certo período (PAELINCK, 1963); e iii) o crescimento econômico não ocorre ao mesmo tempo em toda parte, e, quando ocorre, forças poderosas provocam a sua conceituação em torno dos pontos onde o processo se inicia (HIRCHMANN, 1960)" (1999,p.220)

Afora a discussão inerente às teorias de crescimento polarizado, desequilibrado, ressaltam-se, também, nesta linha as discussões dos que chamam a atenção para problemas diferenciados de economias centrais e periféricas. Nessa teoria, o "gap" econômico entre as economias não seria eliminado apenas com a livre mobilidade de capitais para locais onde a sua produtividade marginal ainda fosse elevada. Dessa forma, o processo de crescimento autônomo das economias ampliaria ainda mais esse gap, reforçando a distância entre economias centrais e periféricas. Elabora-se, a partir daí a Teoria da dependência, segundo a qual

"o mundo havia se desenvolvido para um relacionamento centro-periférico, onde o terceiro mundo, composto pelos países menos desenvolvidos se tornara um mero produtor de matéria-prima para os fabricantes do primeiro mundo, e, desse, modo, condenados a um papel de dependência na economia mundial " Menezes et al. (1999, p. 236).

Nessa linha, ressalta-se a necessidade de instrumentos eficazes que viabilizassem e estimulassem os níveis de capitalização dessas economias, como também elevassem o PIB e a renda per capita, ou fossem capazes de elevar a integração das economias no mercado da oferta de bens de maior valor agregado.

Considerando o arcabouço teórico predominante, destacam-se os métodos tradicionais de estímulo à capitalização de economias deprimidas, tais como: incentivos fiscais e financeiros; investimentos públicos nas áreas de infra-estrutura básica; implantação de empresas estatais nos setores de bens

intermediários considerados como estratégicos para desenvolvimentos de cadeias produtivas.

No entanto, as mudanças estruturais nos processos de produção e organização colocam em discussão o papel da capacidade inovativa do sistema produtivo, realçando o papel das forças endógenas como elemento propulsor do desenvolvimento. Assim,

“fatores como inovação tecnológica endógena (que surgem como resultado dos esforços dos agentes produtivos para maximizarem seus lucros), capital humano (ou seja, o 'estoque de conhecimento' dos agentes econômicos) e os arranjos institucionais (incluindo aí a política governamental e a organização da sociedade civil), passam a assumir um papel crucial no crescimento contínuo da renda per capita em qualquer sistema econômico” (SILVA FILHO, 1999 p.225).

Nesse sentido, ressaltam-se as preocupações da endogeneização do desenvolvimento a qual é conceituada por Amaral Filho

“como um processo de ampliação contínua da capacidade de absorção interna da região cujo desdobramento é a retenção do excedente econômico gerado na economia local e / ou a atração de excedente proventos de outras regiões. Esse processo tem como resultado a ampliação do emprego, do produto e da renda do local ou da região dentro de um modelo de desenvolvimento regional definido”. (1995,p.591)

Cabe enfatizar que não se trabalha com desenvolvimento regional independente de questões atinentes a conjuntura e tendências do comportamento da economia em âmbito internacional. Desta forma, é cabível a preocupação do autor com o desenvolvimento de mecanismos indutores da produção e da ampliação das disponibilidades dos novos fatores de produção. O mesmo aponta as seguintes linhas de ação:

- Estado assumindo um novo papel, promovendo reformas e ajustes que elevem o padrão de eficiência e eficácia da utilização de recursos públicos. Esses resultados expressar-se-iam através da recuperação da capacidade de investimento em infra-estrutura, da modernização da máquina administrativa e do seu papel social;
- estratégias de mobilização de poupanças e investimentos públicos e privados com fins de elevar a formação bruta de capital fixo, sendo, no entanto, acompanhadas por estratégias, capazes de "evitar a formação de enclaves ou aglomerações sem coerência interna nas suas conexões"¹⁵. Criar-se-iam "vantagens advindas da concentração convergentes das atividades produtivas, de fluxos de informações da notoriedade e reputação pelo local regional e pela circulação de conhecimento científico e tecnológico"¹⁶.
- valorização dos novos fatores de produção através de investimentos na formação humano, ciência e tecnologia, pesquisa e desenvolvimento, conhecimento e informação, instituições e meio ambiente.

Assim, a discussão sobre novos espaços cujo dinamismo advém de fatores locais, o que caracteriza a explicação de surgimento de estruturas produtivas, sejam aqueles cujas aglomerações baseiam-se em alta densidade tecnológica em ou variante de distritos industriais, requerem do Estado atuação em conformidade com os pressupostos acima realçados.

O estado, cujo papel desenvolvimentista anterior se concentrara basicamente nas linhas de incentivos, subsídios, atuação direta através de empresas públicas (com investimentos estratégicos em setores de insumos básicos) deve centralizar esforços no sentido de promover a capacidade inovativa da economia local. Assim, o mesmo deve investir para : melhorar os padrões educacionais da sociedade, promover investimentos na área de Ciência e Tecnologia, como também reorganizar formas de financiamento, dando ênfase a investimento em indústrias que contenham maior valor agregado, viabilizar formas de consultoria técnica especializada, além de prover as localidades regionais com infra-estrutura básica¹⁷.

¹⁵ Id., ibid., p.600

¹⁶ Id., ibid., p.602

¹⁷ Nesse sentido, a oferta de serviços tecnológicos contribui para elevação da competitividade do cluster.

Em concordância com esta forma de pensamento, Brito e Bonelli (1996) realçam o papel da política regional no sentido de mobilizar o potencial dos espaços geográficos para promover e fortalecer sistemas industriais localizados. Defendem a importância de ações para fomentar: inovações tecnológicas e difusão territorial dessas inovações; medidas de estímulo ao desenvolvimento de serviços de apoio a produção; adoção de formas de assistência a pequenas e médias empresas, caracterizadas por maior grau de flexibilidade em relação a mudanças nos processos produtivos e de mercado como também a descentralização de políticas regionais, no sentido de responsabilizar governos regionais e locais sobre os problemas territoriais.

Outros autores também enfatizam a atuação do estado como Sengenberger e Pyke como forma de dinamizar o sistema econômico e social. Enfatizam o papel do estado na promoção da "eficiência coletiva", através de

"service and environmental infrastructures can be provided (...) creation of special industrial parks to the encouragement of the establishment of real services centres and introduction of adequate financial and educational services";(1992,p.25).

Ressalta também a função de coordenador social de grupos de discussão para resolução de problemas comuns bem como de planejamento estratégico, assim como, a necessidade de ofertar *"real services centres, or specialised economic analyses centres"*¹⁸, que desenvolvam ações direcionadas a fortalecer vínculo de unidades produtivas com mercado, tais como *"trade fairs, joint marketing and common services centres"*¹⁹.

Schmitz apud Sengenberger (1992), aponta as possibilidades das instituições governamentais ampliarem as potencialidades econômicas e introduzirem inovações em aglomerações já existentes, bem como ressalta que as diretrizes de planejamento regional devem ser diferentes em função da estrutura da indústria local.

" Real services" são exemplificados por Brusco (1992, p.186) como *"provision of information regarding the technical standards", software (...)* *to design and manufacture their products" "testing of manufacturers' inputs,*

¹⁸ Id.,ibid.,p.26

¹⁹ Id.,ibid.p.26

translation of tenders advertise in foreign countries". Os exemplos demonstram serviços de informações especializadas na área da indústria, cujo acesso por PMEs muitas vezes torna-se inviável, dado os custos de aquisição. Assim, caberia ao agente público promover programas de integração entre a parcela das instituições públicas que trabalham com C&T e setor privado.

Em concordância com o pensamento acima exposto, Albuquerque (1998, p.103) realça algumas metas centrais de políticas de desenvolvimento local, objetivando fortalecer as cadeias produtivas locais baseadas em pequenas e médias empresas:

- i) *"estimular e detectar iniciativas produtivas;*
- ii) *facilitar às empresas o acesso negociado aos serviços avançados de apoio à produção;*
- iii) *estabelecer mecanismos para o financiamento de novas empresas e uma oferta de crédito compatível com as características da PME e da microempresa;*
- iv) *incentivar a cooperação inter-empresarial no território."*

Nesse sentido Brito e Bonelli (1996,p.13), constata o exemplo dos estados membros da comunidade européia onde

"tem se acentuado cada vez mais na reestruturação dos sistemas produtivos regionais. Embora os incentivos financeiros ainda sejam o principal instrumento para promoção de novos investimentos produtivos na região (...). As medidas estão sendo orientadas mais em direção ao aumento da competitividade e ao ambiente de negócios regional, através do desenvolvimento de infra-estrutura própria aos negócios, transferência de tecnologia e serviços de consultoria (...) provisão de infra-estrutura também está mudando : a tradicional oferta de terrenos e serviços locais está sendo suplantada pela criação de parques de ciência e tecnologia e centros de telecomunicações".

Percebe-se, então, convergência das políticas regionais para atender aos requisitos de competitividade exigidos pelo mercado. Como exemplo, os autores citam a implantação de Agências de Desenvolvimento Regional (ADR), cujas estratégias de ação procuram induzir o desenvolvimento potencial endógeno.

As principais linhas de atuação dessas agências enfocam: crédito para capital de risco para pequenas e médias empresas; a provisão de infraestrutura, que passa a priorizar a vertente tecnológica (telecomunicações, parques científicos, etc.); agências de formação profissional promovendo mudança cultural que colaborem com o domínio de novas tecnologias e com a formação profissional. A concepção de inovação utilizada envolve não somente os "aspectos tecnológicos referentes a produtos e processos, mas também os intangíveis (marketing, desenho, publicidade) e outros aspectos da gestão empresarial"²⁰.

Assim, conforme exposto acima, a literatura aponta o papel do estado não mais como agente produtivo, mas atuando através de políticas regionais que promovam a "competitividade sistêmica" do ambiente geográfico, de forma a provocar a atratividade de investimentos baseada não apenas em elementos creditícios, cujos aspectos têm efeitos de reduzir custos no médio e curto prazo, mas que a longo prazo podem ser anulados.

Considerando a discussão teórica acima, apresentaremos de forma sucinta, as políticas de fomento a industrialização no estado em estudo, ou seja, o Ceará, direcionadas ao fomento de organizações industriais do tipo distritais.

4.3 - Políticas Industrial do Ceará - análise de impactos sobre formações distritais.

No Ceará, políticas com objetivo de estimular distritos industriais são comuns a diversos programas de governo, conforme exposto abaixo:

- PLAMEG (1963-1966, p.23) – “ a criação de zonas (ou distritos) industriais vêm sendo largamente empregada como instrumento de fixação e

²⁰ Id.,ibid.

expansão industrial, mediante a concentração de recursos de infra-estruturais na constituição das chamadas economias externas”.

- PLAMEG (1965, p.32) – “criação de distritos que possibilitem a instalação de novas unidades industriais”. Ressalta-se, neste a promoção de estudos para identificar oportunidades industriais;
- PLANO DE AÇÃO INTEGRADA DO GOVERNO –(1967-1971, p.) Ao estabelecer medidas para ampliar o parque industrial do Ceará estabelece entre as metas para “consolidar o I Distrito Industrial de Fortaleza”.
- PLAGEC (1971-1974, p.456) –

“A criação de condições de infra-estrutura concentradas em um local, possibilitará grande economia de escala para o estado; por outro lado as indústrias poderão se beneficiar de economias de aglomeração, na medida em que quase todo o processo produtivo da região venha a se concentrar no distrito industrial da região”.

Realça a dinamização de distritos industriais através da dotação de infra-estrutura como fator de atratividade industrial, além de estudos para implantação em Sobral, Crato/Juazeiro; assistência técnica para pequena e média empresa; estudos para aperfeiçoamentos ligados à tecnologia industrial;

- I PLANDECE (1975-1979, p.11)

“A tendência de concentração verificada nas zonas periféricas e de influência econômica na capital do Estado, leva a concluir que o Ceará já dispõe de núcleos interioranos capazes de oferecer “economias de aglomeração” suficientes para implantação de novas unidades industriais...tendo em vista a existência de “economias externas” daí se deduz a vantagem de concentrar investimentos industriais nesses núcleos...”

- II PLAMEG (1979 –1983, p.70)

... “consolidar o distrito industrial de Fortaleza, através de implementação das obras de infraestrutura básica requeridas por funcionando da atividade industrial; promover a implantação de distritos industriais em Sobral, Iguatu e Cariri”.

- PLANED (1983-1987, p.233) – “complementação e utilização intensiva dos investimentos de infra-estrutura já realizados, com ênfase na consolidação de distritos industriais e na integração intermodal do sistema de transportes”;
- CEARÁ MELHOR (1992-1995) A proposta de política industrial tem como prioridade: consolidar complexos industriais nos ramos tradicionais; implantar ou fortalecer pólos industriais; apoio a micro e a pequena empresa; modernização do parque industrial e formação de mão de obra especializada; infra-estrutura de apoio diversificação/verticalização/dinamização do parque. Destaca, ainda, que “a proposta de desenvolvimento passa necessariamente pela implementação e/ou consolidação dos Distritos industriais de Sobral, Cariri e RMF”...(afora outras estímulo a outras atividades).
- PLANO PLURIANUAL (1993 –1995, p.61) “O desenvolvimento industrial passa necessariamente pela implementação e/ou consolidação dos distritos industriais de Sobral, Cariri e RMF, ...”

Percebe-se nas políticas acima, a ação do Estado a partir de alguns elementos básicos: fomento e estímulo a parques produtivos; fornecimento de infra-estrutura como fator de atratividade locacional; incentivos fiscais; criação de órgãos de apoio e assistência técnica à indústria implantada.

A análise da concepção predominante nas políticas de incentivos, destinadas ao fomento de organizações na forma de “distritos” faz-se diferente na literatura recente (discutida no início deste trabalho). Os distritos industriais e clusters²¹ representam, conforme conceituação já exposta, organizações

²¹ Ou sistemas produtivos, e outras denominações presente na literatura para explicar divergências inerentes a estas formas organizações industriais.

produtivas em torno de uma mesma cadeia produtiva que desenvolve formas cooperativas para obter ganhos de eficiência. No conjunto de planos acima, o uso do termo representa aglomeração de empresas em um mesmo espaço geográfico, porém não apenas de um mesmo setor. Neste sentido, as formas de economias externas estariam vinculadas à presença de infra-estrutura, crédito, doação de terrenos, e serviços de caráter geral. Outro aspecto de diferenciação quanto à análise dessas organizações industriais representa a característica de surgimento do mesmo. A literatura recente aponta como condição básica para sucesso dessas organizações o surgimento autônomo, através da sinalização das forças de mercado. No entanto, nos planos de governo acima apresentados, encontramos o objetivo de implantação de tais distritos, através do planejamento do agente centralizador.

Convém enfatizar que, para o período 1963-1986, segundo Soares(1995), as principais conseqüências foram: a dotação de condições infra-estruturais como fator de atratividade para implantação de novas indústrias, dado a precariedade das mesmas no período anterior; a criação de instituições para apoio técnico e financeiro; políticas de atração de investimentos para áreas promissoras (tais como Região Metropolitana de Fortaleza; implantação de projetos de interiorização da indústria, quais sejam Projeto Asimow para a região do Cariri e PUDINE para Sobral); criação do III Pólo Industrial do Nordeste, nos gêneros tradicionais (têxtil, alimentação e vestuário, calçados e artefatos de couro).

Das políticas industriais anteriores ao III Pólo Industrial apenas o Distrito Industrial Fortaleza²² havia produzido efeitos desejados com relação ao de impacto sobre a industrialização do Estado. A partir da proposta de implantação do III Pólo, são modernizadas indústrias tradicionais, implantado o complexo metal - mecânico, implantados órgãos de apoio tecnológico e qualificação dos recursos humanos.

Segundo Ferreira (1995), a economia cearense apresenta no período 1980-1990 taxas médias de 4,04%, superiores as da economia brasileira. Outros dados também apontam o desempenho positivo da economia cearense

²² Através do Projeto Asimow, foram implantadas no Cariri fábricas nos seguintes setores: fabricação de telhas e tijolos, fábrica de doces, fábrica de cimento, beneficiamento de milho, confecção de sapatos, montagem de rádios transmissores. Destes, apenas uma se encontra em funcionamento – a fábrica de cimento

através do crescimento cumulativo do PIB de 23,7% no período 1987 -1993. Tal desempenho foi liderado pelos setores de transformação e de serviços.

No referido período o agente estatal adota postura de saneamento das finanças públicas do Ceará. Botelho in Coimbra (1998, p. 62), realça que

“um processo de ajuste fiscal em determinada unidade da federada pode acarretar diversos impactos sobre a macroeconomia local, proporcionando, após um período inicial contracionista, a abertura de espaços para a dinamização da atividade privada, para a retomada dos investimentos e do crescimento econômico ...(através) da formação crescente de poupanças”.

No mesmo sentido, Soares (1995) (ao analisar os fatores de mudança na política industrial do Ceará no período 1987-1993), aponta como fatores responsáveis pelo processo de reestruturação desse período: ajuste fiscal, critérios transparentes para pequenas e micro empresas, os quais teriam estimulado o crescimento e interiorização industrial. Considera também que a discussão sobre implantação de ZPE, apesar de não ser efetivada, promove a economia local.

A estrutura industrial iniciada a partir do período citado é resumida por Amaral Filho (1999) a partir de três vetores: fortalecimento das setores pré-existentes locais (têxtil, confecções, calçados metal - mecânica, bebidas e alimentos, etc.); estímulo a constituição de novos ramos industriais (automobilística, informática, etc.) e programas de interiorização da industrialização. Neste sentido, destaca-se a implementação do Fundo de Desenvolvimento Industrial –com financiamento dos recursos devidos através do ICMS. O percentual de empréstimo e parcelamento do reembolso varia conforme localização ou expansão do investimento, tendo mais taxa para áreas mais distantes da Região Metropolitana de Fortaleza²³.

²³ Na região metropolitana de Fortaleza- empréstimo de 45% do ICMS, com carência de 36 meses, por período de seis anos; plantas industriais fora da área metropolitana- 75% de empréstimo, com carência de trinta e seis meses e período variável entre 10 a 15 anos de acordo com a distância da região metropolitana.

5 ASPECTOS METODOLÓGICOS

5.1. Elementos de delimitação do universo estudado – aspectos teóricos

A discussão teórica anterior enfatiza ganhos de escala e de escopo advindos da cooperação entre agentes concorrentes, como também da integração vertical entre fornecedores de insumos, de bens de capital e de bens fiscais. Nesta parte do trabalho expõem-se os fatores que induzem a delimitação (ou corte) entre setores com grau de interdependência a ser apresentado na seqüência do estudo.

A análise de diferentes formas de interação entre setores produtivos nos reporta a definição de cadeias produtivas. Neste sentido Haguener et.al. (1984,p.2) designa cadeia produtiva como sendo “seqüência de estágios sucessivos assumidos pelas diversas matérias-primas no processo de transformação”. Assim, o processo de fabricação de uma mercadoria divide-se em etapas produtivas desenvolvidas por firmas diversas, dar-se origem a cadeia produtiva. As divisões das etapas de elaboração do produto ocorriam em função da lógica de apropriação do lucro e de acumulação do capital, tendo o mercado como elo de ligação entre os agentes produtivos.

Associa-se também a concepção de cadeia produtiva a noção de indústria, concebendo-se esta última de forma restrita, como o “conjunto de produtores que atendem ao mesmo mercado (...) usam insumos semelhantes em proporções parecidas” Haguener e Prochnik (2000,p.25). Enfatiza-se, dessa forma o uso de tecnologias similares. Assim, sugere que os limites da mesma sejam estabelecidos em função: da cadeia do produto; da organização do processo produtivo (delimitando cadeias produtivas); substitutibilidade entre mercadorias de diversas cadeias produtivas, reunindo-as na mesma indústria.

No entanto, ao usar esse conceito de forma restrita, passa-se a definir indústrias concorrentes como sendo “aquelas indústrias que ofertam para o mesmo mercado e usam (...) insumos substancialmente diferentes ou em

proporções desiguais”.²⁴ Neste sentido indústrias diversas ocorreriam para produtos substitutos, porém produzidos com combinações técnicas variadas.

A análise da complementariedade de indústrias origina a concepção de complexo industrial. Este é definido como “um conjunto de indústrias que se articulam, de forma direta e indireta ou mediatizada a partir de relações significativas” (Haguenaver et al. 1984,p.3). Nesse sentido a formação do complexo ocorre através de efeitos para frente e para trás preenchendo estrangulamentos ao longo da cadeia produtiva. Reconstitui-se as etapas produtivas, anteriormente segmentadas através da decomposição do processo produtivo entre unidades diversas. No entanto, ao

*“reatar segmentos partidos, o mercado não reconstrói apenas uma cadeia produtiva como definida pela lógica da técnica, mais do que isso, o mercado também articula a outras cadeias produtivas que, com ela, desembocam neste mercado ou que dela emergem(...) a articulação de mercado define um espaço novo”*²⁵

Vale também realçar os limites do complexo industrial. Para Lifschitz in Haguenauer e Prochnik (2000) materiais auxiliares, não transformados durante o processo produtivo (caso da matéria – prima) e insumos de uso e bens de capital seriam excluídos do complexo. A exclusão dos últimos dever-se-ia a integração não contínua entre setor produtor de bens de capital e de bens finais, afora a capacidade dos primeiros de apresentarem uso difuso.

Considerando a conceituação acima exposta sobre cadeia produtiva, convém direcionar a análise ao setor objeto de estudo, qual seja o de calçados. Neste, o mercado ao qual se destina a produção do bem final em questão, seria preenchido por produtos substitutos, advindos de cadeias produtivas diversas. Assim para Haguenaver e Prochnik (2000), a oferta do bem final, ao subdividir-se em calçados de plástico, borracha, como e/ou mistura dos anteriores compoendo-se então de indústrias concorrentes atendendo ao mesmo mercado.

²⁴ Id. Ibid.

²⁵ Id. Ibid.

A cadeia de calçados seria segmentada através de dois cortes: A segmentação longitudinal, considerando processos produtivos subdividindo-a em calçados de couro, plástico, borracha, etc. Outra forma de segmentação ocorreria ao longo da cadeia produtiva incorporando insumos e de processos produtivos similares. Esta seria chamada segmentação vertical. Para o caso do setor de couro, o primeiro setor da cadeia seria o de curtumes.

Quanto a composição do complexo industrial para o setor calçadista, segundo os autores acima o mesmo apresentaria características atípicas. O mesmo seria formado por cadeias produtivas do setor têxtil e calçados. Tal classificação teria como justificativa o fato destas cadeias " desembocarem em um mesmo mercado, que visam ao atendimento de um mesmo tipo de necessidade econômica".²⁶

Convém também realçar os elementos de diferenciação entre clusters (abordados na primeira parte deste trabalho) e a análise apresentada acima sobre cadeia produtiva.

Une e Prochnik (2000) apresentam como características do cluster: proximidade geográfica de agentes produtivos integrados através do mercado, formando cadeias produtivas; agentes não produtivos com influência na produção (governo, sindicatos, instituições técnicas e de ensino) assim como outras instituições (leis, costumes, regras informais, etc.). Assim, "o cluster é uma forma alternativa de organizar a cadeia produtiva" Porter apud Une e Prochnik (2000, p.97).

No setor de calçados, os modelos de clusters apresentados na literatura relevante, conforme Figura I, na sequência, podem compor-se de mais de uma cadeia produtiva (utilizando-se como método de delimitação a conceituação presente na discussão acima).

5.2 - População estudada

A delimitação geográfica da análise encontra-se composta por municípios de Crato, Juazeiro do Norte e Barbalha. Os mesmos localizam-se na Área de Desenvolvimento Regional –ADR Cariri, situada ao sul do estado do Ceará, ao sopé da Chapa do Araripe. Possuem, respectivamente,

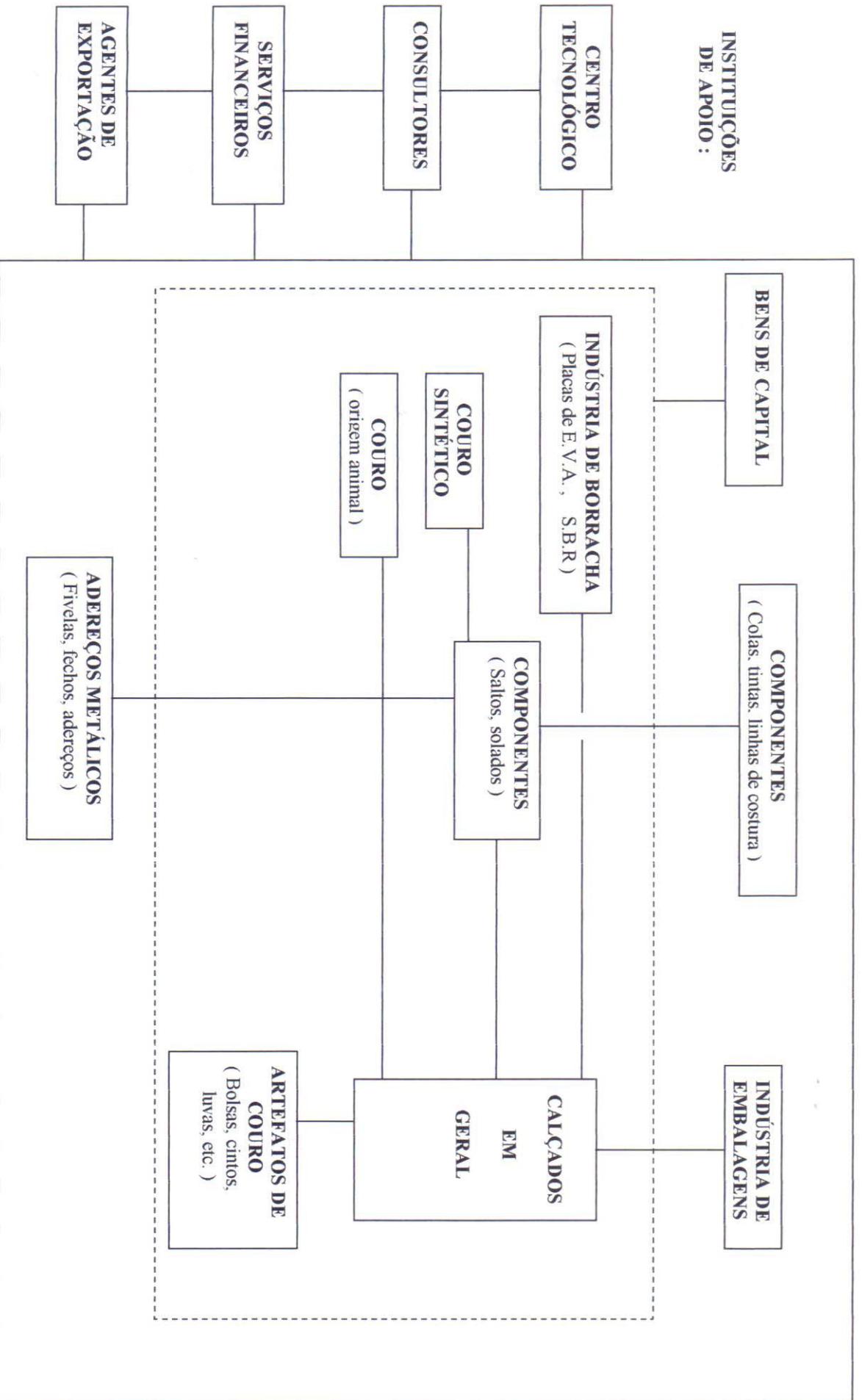


Figura 1 – Modelo de Cluster de Calçados ²⁷

²⁷ Modelo elaborado a partir das características de clusters calçadista presentes nos trabalhos de Lopes Neto (1998), Schmitz (1995), Ume e Prochank (2000).

seguinte área geográfica: Juazeiro do Norte (219 Km²), Crato (1026 Km²) e Barbalha (1558,8 Km²). Por serem eqüidistantes entre si, sendo denominados de Triângulo CRAJUBAR. Apresentam distância aproximada da capital do Ceará de 520Km², sendo as vias de acesso terrestre BR-116, CE-096 e a CE-025.

Segundo dados do IPLANCE- Ranking dos Municípios – 1996/1997, o Triângulo CRAJUBAR detém população total de 224.790 habitantes, distribuídos da seguinte forma : Barbalha possui 43.318 habitantes, com Crato detém população de 95.332 habitantes Juazeiro do Norte apresenta população total de 186.490 habitantes, predominando as características de população urbana.

No eixo CRAJUBAR, a cadeia produtiva de calçados, segundo Banaclole (1993) e Silva (1993), surge através de “encadeamentos para frente”. Os mesmos foram provocados por empresa do setor de borracha (bem intermediário na cadeia em consideração) implantada na região no final da década de 1960. Percebe-se, assim, que o surgimento da cadeia produtiva ocorre através da sinalização das forças de mercado.

A tabela abaixo mostra o número de estabelecimentos por ramo de atividades.

**Tabela I – Número de empregos diretos
Número de empresas**

TIPO DE MATERIAL	Nº. DE EMPRESAS
Sandália E.V.A (Surf)	40
Calçados em geral	56
Fornecedores de solados	06
Produtores de placas de borracha	05
Fornecedores de etiquetas/alças/embalagens plásticas	04
Curtumes/Luvas de couro	03
Ferramentas para calçados	01

Fonte: SINDINDÚSTRIA/AFABRICAL/CADASTRO INDUSTRIAL – Elaboração Nossa

A cadeia produtiva de calçados em estudo apresenta, então, produtores de bens finais: sandálias femininas e infantis, sandálias "surf" e de E.V.A, afora chuteiras, botas, sandálias e chinelões masculinos, como também artigos

complementares como bolsas e acessórios de couro. No âmbito de fornecimento de insumos, encontramos a produção de placas de E.V.A e micro-porosas, a produção de solados para calçados compacto de materiais reciclados e de PVC virgem. Ainda incipiente é a produção de artigos complementares da cadeia produtiva tais como alças, processamento de elementos químicos para indústria de borracha, entre outros.

Segundo dados do Sindicato das Indústrias de Calçados e Vestuários de Juazeiro do Norte e Região (SINDINDÚSTRIA), a produção de bens finais da cadeia produtiva mensal é estimada em cinco milhões de pares, sendo comercializada principalmente nos mercados da região Norte e Nordeste oito milhões de pares de calçados para o ano de 1999.

Os dados abaixo mostram a estimativa de produção mensal por ramo de atividade.

**Tabela II - PRODUÇÃO MENSAL
ANO -1999**

MATERIAL	UNIDADE	QUANTIDADE
Solado compacto recuperado	Pares	670.000
Solado Compacto de P.V.C Virgem	Pares	54.000
Solado expandido recuperado	Pares	131.000
Solado expandido P.V.C Virgem	Pares	623.400
Calçado adulto feminino (couro)	Pares	34.100
Calçado adulto feminino (sintético)	Pares	155.600
Calçado Infantil (couro)	Pares	0
Calçado Infantil (sintético)	Pares	44.500
Sandália E.V.A (Surf)	Pares	760.791
Sandálias S.B.R (Japonesa)	Pares	1.075.247
Placas E.V.A produzido	Kg	758.500
Placas microporosa S.B.R	Kg	162.800
Couro (produzido)	M	36.000
Bolsas couro/sintético	Un	500
Carteira couro/sintético	Un	10.800

Fonte - SINDINDÚSTRIA

Os dados demonstram (em consonância com a conceituação de cadeia produtiva acima exposta) a presença de duas cadeias produtivas que convergem para o atendimento do mesmo tipo de mercado, ou que compõem indústrias concorrentes. As mesmas podem ser divididas: cadeia produtiva que se origina na indústria de borracha (fornecedores de placas de E.V.A e S.B.R) e produzem sandálias "surf" e sandálias de S.B.R; cadeia produtiva iniciada por curtume e que converge para produção de calçados em geral. A caracterização das cadeias produtivas, assim como dos agentes não produtivos presentes no cluster (seguindo informações obtidas pela pesquisa direta) encontram-se demonstrados na Figura II.

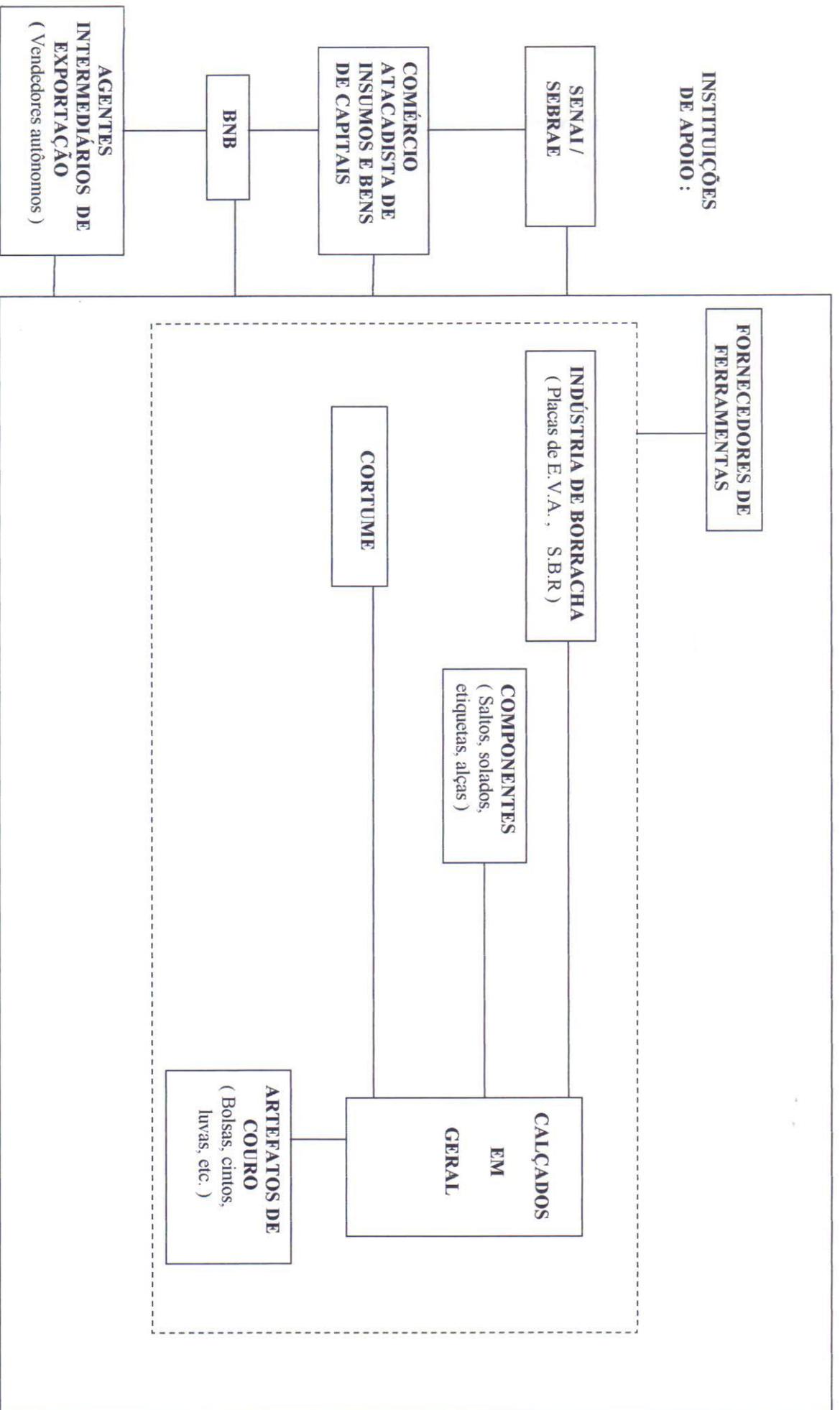
O emprego gerado no setor em empresas filiadas ao Sindicato equivale a 3835 indivíduos (empregos diretos), estimando em torno de seis mil empregos indiretos na região. Ressalta-se que, dado a tradição local da atividade, as estimativas podem ser superiores, considerando o elevado volume de atividades informais do setor.

5.3 Origem de Dados

A seleção amostral teve como origem de dados os cadastros das empresas no Guia Industrial – 1998, o cadastro das empresas no SINDINDÚSTRIA, como também os agentes econômicos cadastrados na Associação dos Fabricantes de Calçados – AFABRICAL. O cruzamento destes cadastros fez chegar a um número de 117 empresas.

As mesmas foram subdivididas a partir da classificação presente nestes cadastros, dividindo-se em três categorias: produtores de calçados em geral, produtores de sandálias surf e produtores de matéria-prima e insumos para o setor, de forma a obter a mesma representatividade de cada subsetor. Por desconhecer outras informações, a priori, sobre porte de empresas, aplicou-se o método de amostragem aleatória simples a cada sub-estrato.

Escolheu-se um percentual de representatividade de 30% da população de cada sub-categoria da população. Após ordenamento alfabético das empresas (usando a razão social das mesmas), atribuiu-se números cardinais as mesmas e posteriormente usou-se a tabela de números aleatórios para seleção das empresas a serem entrevistadas.



Fonte: Pesquisa Direta/Elaboração Nossa

Figura II – Cluster de Calçados do Cariri

Assim a amostra foi composta por 17 (dezessete) empresas na sub-categoria calçados em geral, 11 (doze) empresas no setor de sandálias surf e 7 (sete) empresas do setor de fornecedores de insumos e matéria-prima, perfazendo um total de trinta e seis empresas a serem entrevistadas.

No entanto, por desatualização das informações cadastrais, algumas empresas (principalmente de porte micro) haviam, no período da pesquisa, encerrado suas atividades (confirmando a literatura que realça o elevado grau de mortalidade do setor) e/ou encontravam-se em endereços não localizado. Esta situação representa quatro casos no setor de produtores de calçados e três casos do setor de produtores de sandálias surf. Não prestaram informações (apesar de repetidas visitas a empresas) (02) duas do setor de calçados em geral, (01) uma do setor de sandálias e (01) uma do setor de produtores de matéria-prima. Assim a amostra compôs-se de: (06) seis produtores de insumos, (11) onze produtores de calçados em geral e (07) sete produtores de sandálias surf.

6 ANÁLISE DOS RESULTADOS

A análise da cadeia produtiva de calçados do eixo CRAJUBAR será apresentada, na seqüência, sistematizada a partir das seguintes questões temáticas:

- Determinantes da localização espacial da empresa;
- Caracterização dos processos de produção, comercialização e competitividade da empresa;
- Integração dos agentes produtivos: fornecedores de bens de capital, de matéria-prima e concorrentes;
- Políticas públicas para o setor calçadista e interação com instituições.

6.1 Determinantes da localização espacial no eixo CRAJUBAR

Teorias tradicionais sobre localização espacial apontam a tentativa de minimização dos custos de produção como elemento básico para determinação geográfica da implantação da planta industrial. Kon (1994) resume os fatores apontados por abordagens tradicionais, onde se realça o papel de: custos e eficiência de transportes; disponibilidade e custos com mão de obra; custo de terrenos; disponibilidade de matéria prima; dispositivos fiscais e financeiros; economias de aglomeração.

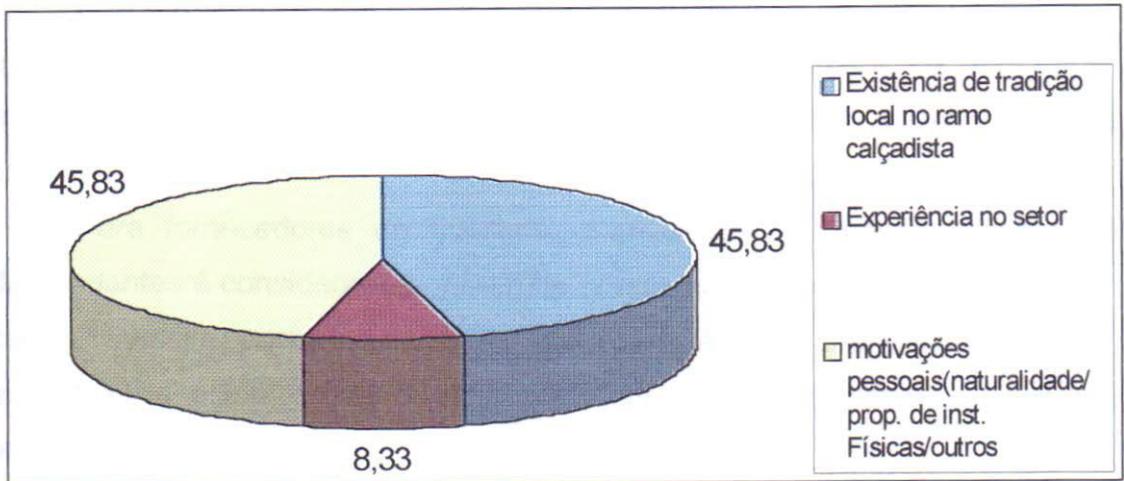
A introdução de novos processos produtivos e de novas técnicas de organização fomentam a demanda por novos fatores locacionais, onde a presença de externalidades, advindas do ambiente sistêmico, provocam a demanda por elementos intangíveis. Estes viabilizam a produção de bens que incorporam maior valor agregado e conteúdo tecnológico, assim como buscam elevação da capacidade competitiva através de diversificação e diferenciação das linhas de produção. Para consecução de bens com tais características Diniz apud Perobelli (1996, p.20) enfatiza a necessidade de

“presença de centros de ensino e pesquisa, mercado de trabalho, relações industriais articuladas geograficamente, facilidade de acesso, base educacional e cultural, clima de negócios

concentração de recursos de pesquisa, entre outros”.

Assim, o papel da concentração industrial em áreas geográficas onde externalidades advindas da capacidade de interação entre agentes concorrentes, Estado, instituições e serviços especializados, seriam responsáveis por minimização dos custos de produção e otimização dos lucros.

No eixo CRAJUBAR, conforme dados abaixo, predominam como determinantes da localização industrial a existência de tradição local no setor, experiências profissionais no setor anteriores à implantação da empresa, políticas de atratividade implementadas por setor público, assim como outras formas de motivações pessoais (naturalidade no espaço geográfico em questão, propriedade de instalações físicas, etc). A pesquisa direta aponta que políticas de atratividade apresentam relevância apenas para produtores de insumos, realçando que a formação da aglomeração de produtores de bens finais é basicamente determinada por atuação das forças de mercado.²⁸

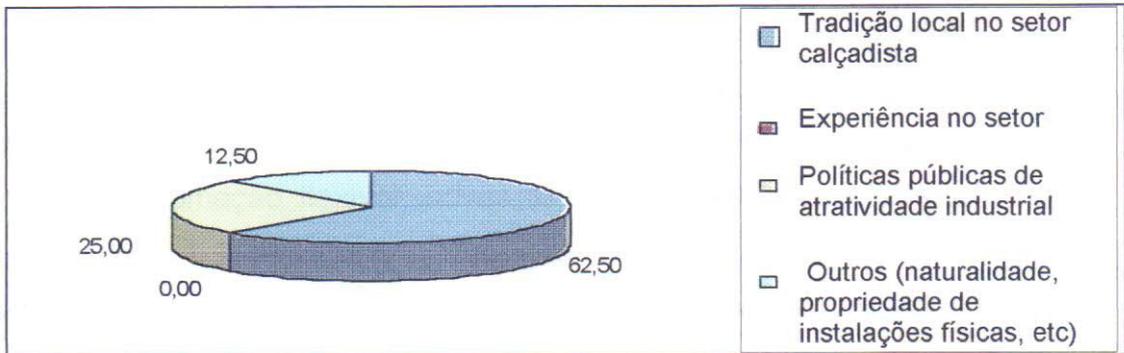


Fonte: Pesquisa Direta/Elaboração Nossa

Gráfico I
Razões da Localização da Empresa
Bens Finais

²⁸ Convém realçar que, conforme dados das indústrias implantadas no eixo CRAJUBAR através do Programa de Desenvolvimento Industrial do Ceará até o ano 1998, apenas uma empresa incentivada atua na produção de bens finais. A citada empresa, cujo porte de produção é de grande empresa, gerando 1.100 empregos diretos e 4.400 empregos indiretos, não foi selecionada no processo de amostragem aleatória.

Abaixo, apresentamos dados sobre fatores de atratividade para bens intermediários :



Fonte: Pesquisa Direta/Elaboração Nossa

Gráfico II
Fatores Determinantes de Localização
Bens Intermediários

Outra conclusão é a presença de externalidades, geradas através da tradição local no setor. Estas, viabilizam o conhecimento de know-how básico sobre o processo produtivo (apesar do conhecimento amplamente difundido basear-se principalmente em processos artesanais).

Associa-se aos dados acima informação de que 44,44% (quarenta e quatro ponto quarenta e quatro por cento) dos entrevistados de bens finais auferem vantagens advindas da presença de indústrias fornecedoras de matéria-prima.

Para fornecedores de insumos, a presença de grande número de demandantes é considerada por 66,67% (sessenta e seis, sessenta e sete por cento).² Assim, podemos perceber a apropriação de economias externas, advindas da aglomeração de empresas em torno de uma mesma cadeia produtiva.

Na seqüência, analisaremos os dados relativos a organização dos processo de produção, as formas de comercialização predominantes, bem como as estratégias de competitividade adotadas pelo setor.

6.2 Caracterização dos processos de produção, comercialização e competitividade da empresa

6.2.1 Caracterização dos processos produtivos predominantes

As transformações estruturais nos processos de produção e de organização, associados ao novo paradigma, introduziram na produção industrial a necessidade de “adaptação a microeletrônica, a produção sob forma de automação flexível, novas formas de gestão empresarial”. Junior, et.al. (1992, p.204). Porém, segundo o mesmo autor, os segmentos tradicionais apresentam baixo dinamismo de renovação tecnológica, devido ao reduzido nível de investimento, e baixa qualificação do trabalho envolvido.

Para o setor calçadista, estratégias competitivas baseadas em modernização industrial são viáveis a partir do uso de equipamentos de CAD (Computer Aided Design). O uso de tais equipamentos viabiliza formas de organização produtiva baseadas em respostas rápidas a oscilações de demanda.

Neste sentido, Ferraz et. al. (1995) considera que no segmento da indústria calçadista “a instabilidade da economia inibe investimentos de expansão e de modernização, (...) sendo (que) equipamentos de base microeletrônica ...ainda são de uso restrito no setor produtivo”.

Gorini e Siqueira (1997) apontam que a incorporação de tecnologias avançadas prevalecem em grandes e médias empresas, sendo que em pequenas e microempresas apresentam basicamente processos artesanais. Observam também que a adoção de técnicas de organização flexíveis, tais como criação de grupos de trabalho, círculos de controle de qualidade, está associada a investimentos em modernização tecnológica dos equipamentos.

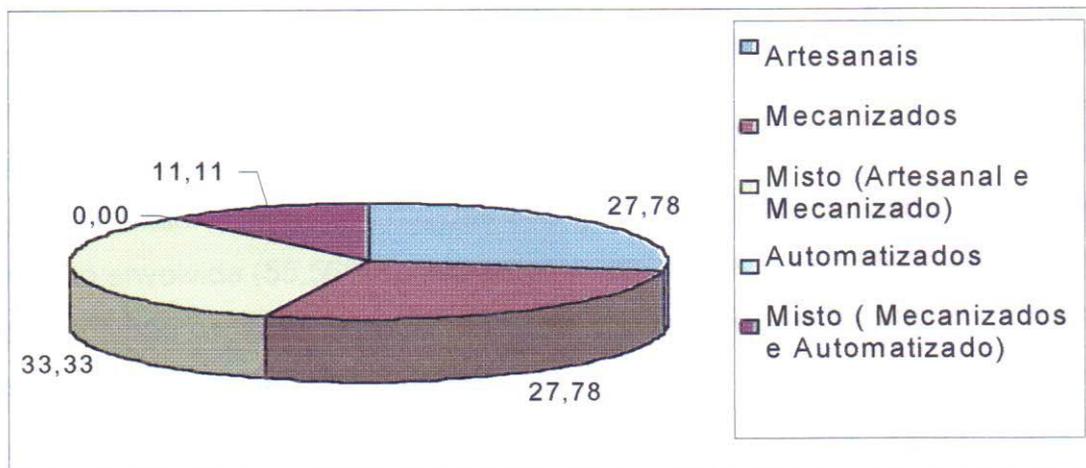
Estes autores constatam que terceirização da produção, enquanto forma de flexibilização, apresenta-se em pólos industriais, segmentada entre dois extremos: ou terceirização de etapas simples, associadas a processos artesanais; ou em operações que requerem equipamentos especializados e mão de obra qualificada.

²⁹ No mesmo sentido, Coimbra (1998) a proximidade de mercado e presença de infra-estrutura no mercado local como principais determinantes da localização de empresas na ADR –Cariri. No entanto, os dados não se encontram desagregados por setor de atividade para a área geográfica em questão.

No eixo CRAJUBAR, conforme dados expostos abaixo, a quase totalidade da amostra utiliza processos artesanais, mecanizados ou um mix destes.

Os processos mistos(artesanais/mecanizados) descrevem situação onde a empresa apresenta equipamentos que viabilizam a elevação da produtividade, sendo, no entanto, algumas atividades desenvolvidas manualmente.

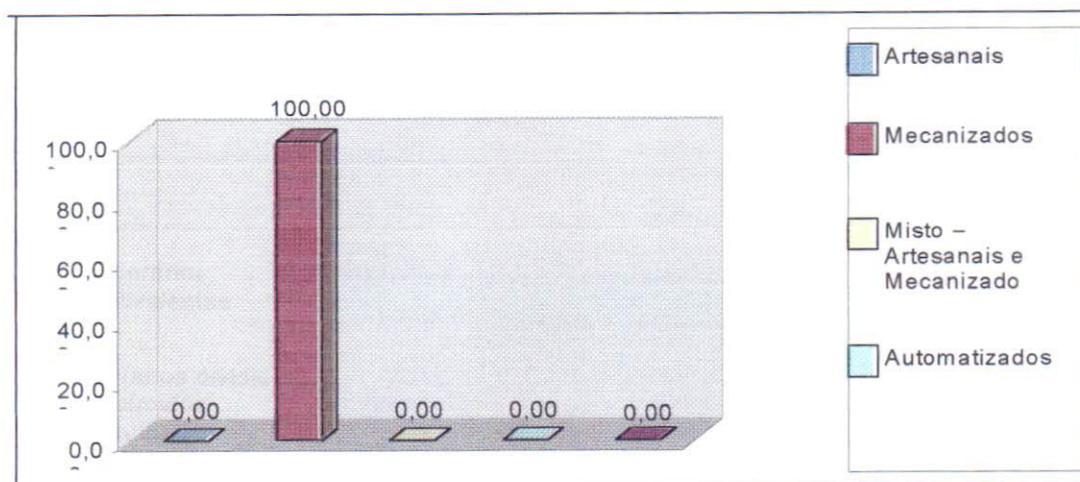
A medida que a amostra compunha-se de pequenas e médias empresas, percebe-se a completa mecanização dos processo de produção, que representam concepções fordistas. Ressalta-se que esta característica reflete tanto a etapa de produção de bens finais, como a etapa de produção de bens intermediários. Em apenas 11,11% da cadeia produtiva detectaram investimentos em bens automatizados, ou que incorporam métodos modernos de produção. Esta característica se apresenta basicamente nas empresas de elevado volume de produção, competitivas e que apresentam capacidade de diversificação das linhas de produção.



Fonte: Pesquisa Direta/Elaboração Nossa

Gráfico III Caracterização dos Bens de Capital Bens Finais

Abaixo apresentamos os resultados da pesquisa que demonstram a caracterização dos bens de capital para o setor produtor de bens intermediários da cadeia produtiva em estudo.



Fonte: Pesquisa Direta/Elaboração Nossa

Gráfico IV
Caracterização dos Bens de Capital
Bens Intermediários

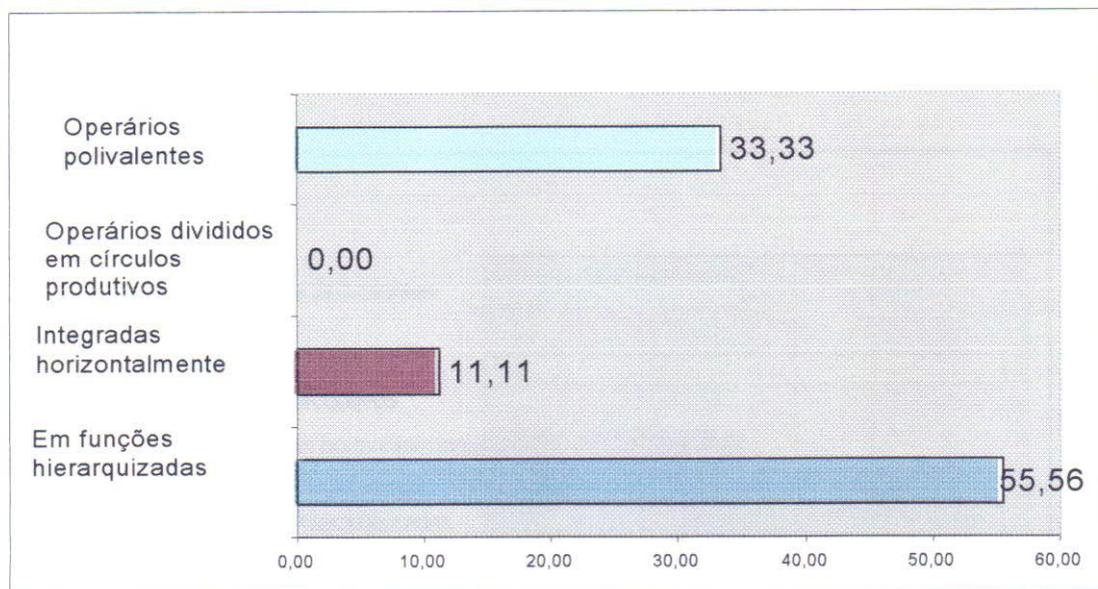
Os processos artesanais, presentes (mesmo que em apenas algumas etapas da produção) em 60% dos casos de produtores de bens finais, por sua vez, apesar da baixa competitividade através do elevado custo de mão de obra inerentes ao mesmos, permitem para 72,22% dos casos, diversificação das linhas de produção (desde que conhecido o know-how em questão) assim como um maior conhecimento das etapas de produção por parte da força de trabalho envolvida (55,56%). No entanto, em apenas 33,33% da amostra os operários são capazes de emitir opiniões sobre melhorias quanto ao processo produtivo e a qualidade do produto³⁰.

Outra questão é forma de organização. Conforme dados expostos abaixo, (gráfico V) prevalecem métodos de organização onde as tarefas encontram-se divididas por funções, conforme demonstram os dados abaixo.

Ressalta-se, também, os casos da pequena empresa produtora de bens finais. Esta, cujo volume médio situa-se acima de 2.500 (dois mil e quinhentos) pares/semana de calçados por semana, compõe a parcela da amostra que apresenta processos de produção mecanizados. Neste sentido, a capacidade

³⁰ Percebe-se então a predominância da separação entre concepção e execução, ou seja princípios fordista de organização.

de ajuste das mesmas a oscilações rápidas de demanda advém da capacidade ociosa da empresa, a qual pode ser mobilizada por incremento de força de trabalho, bem como por fornecimento de insumos na cadeia produtiva local.



Fonte: Pesquisa Direta/Elaboração Nossa

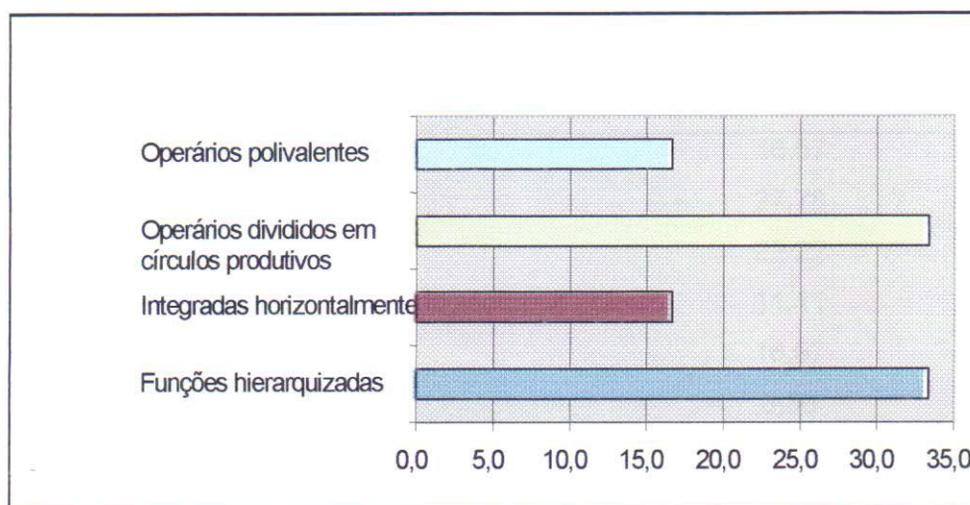
Gráfico V Organização da Produção Bens Finais

Quanto à flexibilidade de transição entre as diversas linhas de produção, a especialização de alguns bens de capital provoca redução de produtividade na transição entre linhas de produção. Dado a capitalização presentes nestes setores, detecta-se a separação entre concepção e execução do produto final, o que se caracteriza por divisão funcional das etapas produtivas, por estruturas de organização hierárquicas, de forma a inviabilizar contribuições do chão da fábrica no sentido de melhoria do processo produtivo.

No setor de produtores de insumos, segundo dados da amostra, os métodos de produção para 83,33% dos ajustam-se a oscilações de mercado. Também permitem diversificação das linhas de produção, segundo todos os componentes da amostra nesta sub-categoria.

Porém, em concordância com os pressupostos do uso de linhas de produção fordista, a força de trabalho, em 83,33% desconhece todas as etapas do processo de produção. No entanto, segundo entrevistados,

forneem melhorias a condução do processo de produção ou a qualidade do produto. Parece-nos haver contradições na lógica acima apresentada. A análise mais acurada das respostas demonstra que apenas parcela da força de trabalho, representadas por funcionários especializados (ex. químicos contratados para fornecer assistência técnica), emitem contribuições à melhoria da qualidade do produto e ao processo produtivo.



Fonte: Pesquisa Direta/Elaboração Nossa

Gráfico VI Organização da Produção Bens Intermediários

Outro aspecto do setor de bens de insumos é a organização produtiva. Os dados demonstram a tentativa de relaxar o pressuposto de hierarquização das funções produtivas. As inovações organizacionais incorporam: métodos de rodízio de produção, onde os operários tornam-se polivalentes em diversas funções; promoção de treinamentos; discussão sobre os processos produtivos e divisão em círculos produtivos. Assim, percebe-se nestas empresas a preocupação com ganhos de produtividade advindos da incorporação de métodos modernos de organização.

Porém, destaca-se que ainda predominam tendências de organização com separação entre planejamento e execução do produto intermediário, de forma a entrar em concordância com a análise dos autores citados anteriormente sobre a estrutura organizacional e produtiva do setor calçadista.

Quanto a utilização da capacidade produtiva, conforme os dados demonstram, a maior parcela do setor de bens finais trabalha com capacidade

ociosa em torno de 30 a 40% do potencial produtivo. Estes dados se aproximam dos obtidos por Coimbra (1998), que detecta capacidade ociosa de aproximadamente trinta por cento para o setor de vestuário, calçados e artefatos na indústria implantada através de incentivos fiscais no Ceará, assim como 57,7% para indústrias implantadas na ADR Cariri na mesma pesquisa.³¹

TABELA III
Utilização da capacidade produtiva
Bens Finais

Capacidade utilizada	%
Inferior a 50%	16,67
50% a 60%	27,78
60% a 70%	22,22
70% a 80%	11,11
80% a 90%	16,67
90% a 100%	5,56
Total	100,00

Fonte: Pesquisa Direta/Elaboração Nossa

Para o setor de bens finais, a baixa utilização da capacidade produtiva é explicada principalmente por problemas de expansão das vendas no mercado (44,44%) que refletem a retração da demanda devido a problemas conjunturais, assim como o grau de incerteza presente nas vendas realizadas no atacado. Outros problemas são realçados: sazonalidade das vendas (27,78%), falta de capital de giro necessário à expansão das atividades (11,11%), níveis de concorrência no mercado local (27,78%), assim como a carência vendedores externos(11,11%).

Para o setor de bens intermediários (solados, placas de borracha, couro) detecta-se uma dualidade em relação à utilização da capacidade ociosa.

Os dados abaixo demonstram a intensidade da concorrência local no setor de bens intermediários. Assim, as empresas que apresentam maior uso

³¹ Vale ressaltar a diferenciação entre os universos populacionais adotados nas diferentes pesquisas. Assim, enquanto os dados de Coimbra dizem respeito as novas indústrias implantadas através de políticas de incentivos fiscais, o universo desta pesquisa refere-se a empresas que atuam no setor calçadista, cadastradas no Guia Industrial ou em associações de classe, conforme apresentada nas questões metodológicas.

da capacidade instalada também correspondem aquelas que apresentam (segundo avaliação dos entrevistados) inserção competitiva elevada. Aquelas que apresentam baixa utilização da capacidade instalada realçam a competição acirrada no setor como principal fator de redução dos níveis de produção.

TABELA IV
Utilização da Capacidade Produtiva
Bens Intermediários

Capacidade utilizada	%
Inferior a 50%	16,67
50% a 60%	33,33
60% a 70%	0,00
70% a 80%	0,00
80% a 90%	33,33
90% a 100%	16,67
Total	100,00

Fonte: Pesquisa Direta/Elaboração Nossa

Na seqüência do trabalho são discutidos os padrões de competitividade vigentes na indústria em foco.

6.2.2 Competitividade do setor calçadista no eixo CRAJUBAR

A avaliação da competitividade envolve debates os quais se diferenciam em função dos aspectos considerados em cada um.

Uma das correntes desse debate adota a noção de competitividade como um elemento expresso através do desempenho auferido pela unidade produtiva. Sob esse viés, "a competitividade é de alguma forma expressa na participação no mercado (market - share) alcançado por uma firma em um mercado em um certo momento de tempo" (Ferraz et. al., 1995). Considera-se, então, a mesma como expressa no momento "ex-post" aquele onde as ações foram adotadas. O desempenho das exportações industriais adviria de elementos diversos, os quais seriam componentes de estratégias adotadas, como também de questões mais amplas, tais como aspectos conjunturais

capazes de interferir nas políticas de comercialização de produtos, principalmente quando na tentativa de inserção dos mesmos no mercado externo (ex.: políticas cambiais, comerciais, eficiência de canais de comercialização, sistemas de financiamento, etc.). Neste sentido, o mesmo autor ao analisar determinantes da competitividade no âmbito da tomada de decisões da empresa, considera:

“a eficácia da gestão em termos de posicionamento estratégico da empresa, de acordo com fatores de sucesso no mercado e da capacidade de integrar estratégias, capacitação e desempenho; a capacitação produtiva principalmente em termos do grau de atualização dos equipamentos e instalações assim como dos métodos de organização da produção e controle de qualidade e a produtividade dos recursos humanos. FERRAZ et.al.(1995,p.10) ³²

Percebe-se a preocupação de competitividade como uma capacidade de adaptabilidade a um mercado seletivo, ou a um padrão de qualidade ditado pelo tipo de concorrência praticada no mesmo. Assim, faz-se necessário a firma se equiparar e/ou sobrepor (discussão a ser feita posteriormente) a esse

³² Outra linha de abordagem do conceito enfoca-o ressaltando a característica estrutural, concebendo-a “como a capacidade de um país de produzir determinados bens, igualando ou superando os níveis de eficiência observáveis em outras economias (Haguenaer, 1989). Nesse sentido, o conceito associa-se a elementos 'ex-antes', por referendar as condições de produção adotadas em um período anterior. Uma forma de expressão seria através da variável preço, devendo o mesmo situar-se abaixo dos vigentes no mercado internacional. Porém, a discussão sob esse viés abre espaço para associação de preços superiores para produtos nos quais estejam corporificados maior conteúdo tecnológico (Dosi, 1984 in Haguenaer, 1989) ou para influência de elementos conjunturais (como políticas de subsídios, etc) sobre tal variável, sendo, portanto, questionável a adoção da mesma.

Essas correntes, entretanto, ao abordarem elementos ex-ante e ex-post da competitividade fazem-no expressando a competitividade sob uma análise estática a partir de um período em questão. Para outros autores, no entanto, faz-se necessário introduzir o aspecto dinâmico, visto que a competitividade de um período seria corolário de estratégias (tais como investimento, P & D) adotados em período anterior. Assim, Kupfer (1991), defende o caráter intertemporal da competitividade, no qual ocorreria a maturação das estratégias competitivas adotadas. A intertemporalidade seria demonstrada através de elementos como: planejamento, inversões em P & D, expectativas em relação aos mercados, incertezas quanto ao progresso técnico, cujos elementos norteariam estratégias com resultados expressos no momento posterior. Nas palavras do referido autor: “... entende-se a competitividade como um conceito de natureza intrínseca a firma ou produto, estando relacionado ao padrão de concorrência vigente no mercado específico considerado. É o padrão de concorrência uma variável determinante e a competitividade uma variável determinada ou de resultado. Nessa mesma linha, Araújo Jr. (1996) defende a competitividade internacional como “a capacidade adquirida pelos agentes econômicos para acompanhar o ritmo do progresso técnico e utilizar eficientemente o acervo de conhecimentos disponíveis pela sociedade contemporânea”. Haguenaer (1989) apresenta preocupação similar ao ressaltar “a competitividade de uma indústria (ou empresa) produzir mercadorias com padrões de qualidade específicos, requeridos por mercados determinados, utilizando recursos em níveis iguais ou inferiores aos que prevalecem em indústrias semelhantes no resto do mundo, durante certo período”.

padrão, de forma a promover assimetrias na estrutura industrial que a favoreçam. Como decorrência, os efeitos das estratégias competitivas a serem adotadas refletirão, em um período posterior, a capacidade da firma de permanecer, no mercado. Essas estratégias enfatizam políticas internas que viabilizem o acompanhamento do progresso técnico (de forma defensiva) como também a promoção de inovações nesse mercado (forma ofensiva). Para tanto, demanda-se cumulatividade de aprendizado do progresso técnico e de capacidade de apropriação privada dos conhecimentos existentes, como forma de introduzir no mercado produtos equivalentes ou superiores em qualidades e conteúdo tecnológico daqueles existentes.

Tendo em vista que setores tradicionais são considerados apenas como demandantes de tecnologia, comportando-se normalmente de forma passiva em relação às inovações tecnológicas, Antunes Júnior & Ruas (1992) consideram dois grandes vetores de competitividade para o setor calçadista no mercado internacional: espaço mercadológico onde predominam qualidade e “design” (dominado por produção italiana e espanhola); competição em preço, utilização da mão de obra barata, exploração dos recursos e instrumentos de redução de preços, incluindo subsídios fiscais (Taiwan, Coréia, Brasil).

Coutinho (1994,p.326) realça como estratégias competitivas para o setor além do

“aprendizado e a experiência de produção, a capacitação tecnológica, com a difusão de técnicas CAD e outras de base microeletrônica, bem como de técnicas organizacionais, de controle de qualidade e de comercialização... (como) fatores importantes para o ingresso no segmento de calçados de qualidade, de moda, design elaborado e modelos variados”.

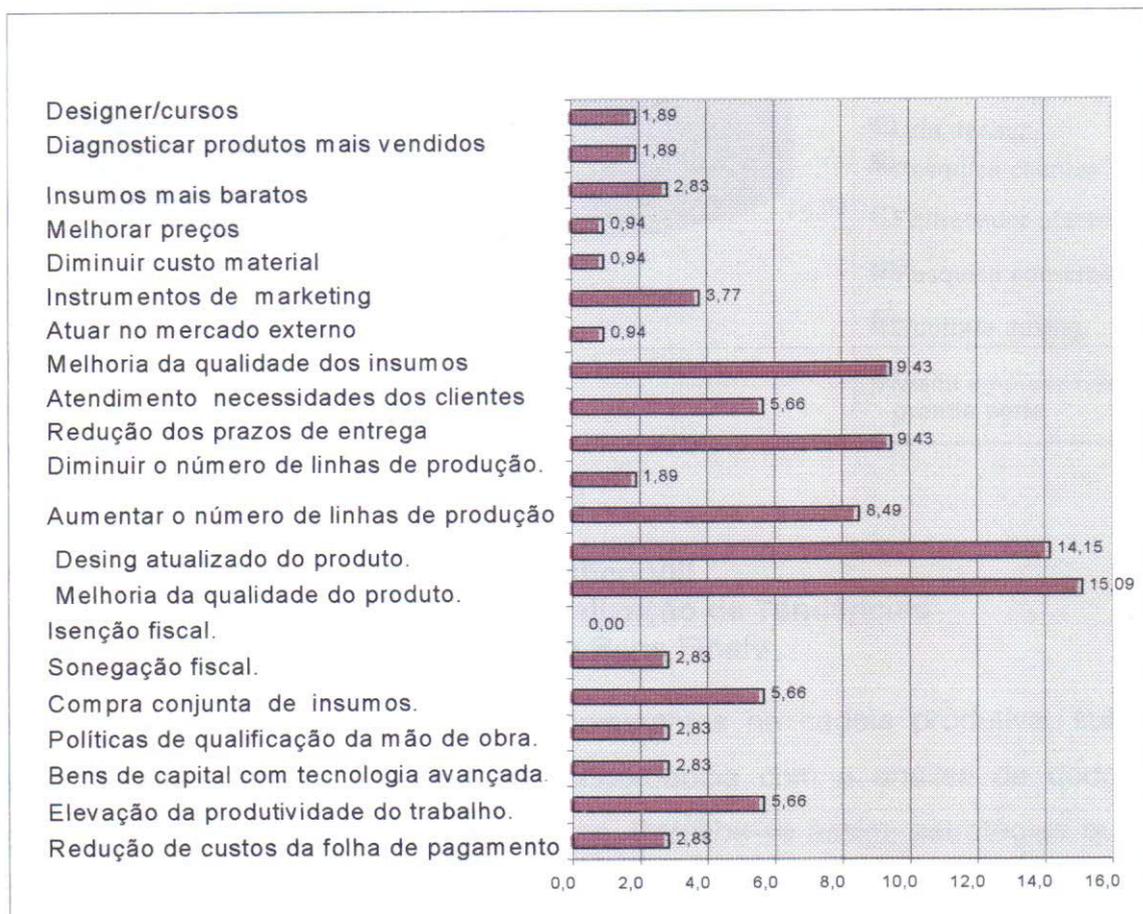
Ressalta também a organização entre redes de pequenas e médias empresas, como formas de elevar os padrões de competitividade para o setor.

No Brasil, segundo Gorini e Siqueira, (1999,p.124) as estratégias competitivas predominantes no setor, em maior parcela, são: “aumento do atendimento às necessidades do clientes, melhoria da qualidade dos insumos, redução do prazo de entrega, conformidade dos produtos a especificações”.

Objetivos de atuação no mercado externo, desenvolvimento de conteúdo tecnológico e redução de preços também são considerados, de acordo com os resultados obtidos por tais autores, como formas de elevar a competitividade.

No eixo CRAJUBAR, os problemas apontados por aqueles que apresentam baixa capacidade de inserção comercial da produção são: a formação de preços (42,86%), a qualidade (28,57%) e design da produção (14,29%), assim como ao grau de concorrência presente no setor (14,29%).

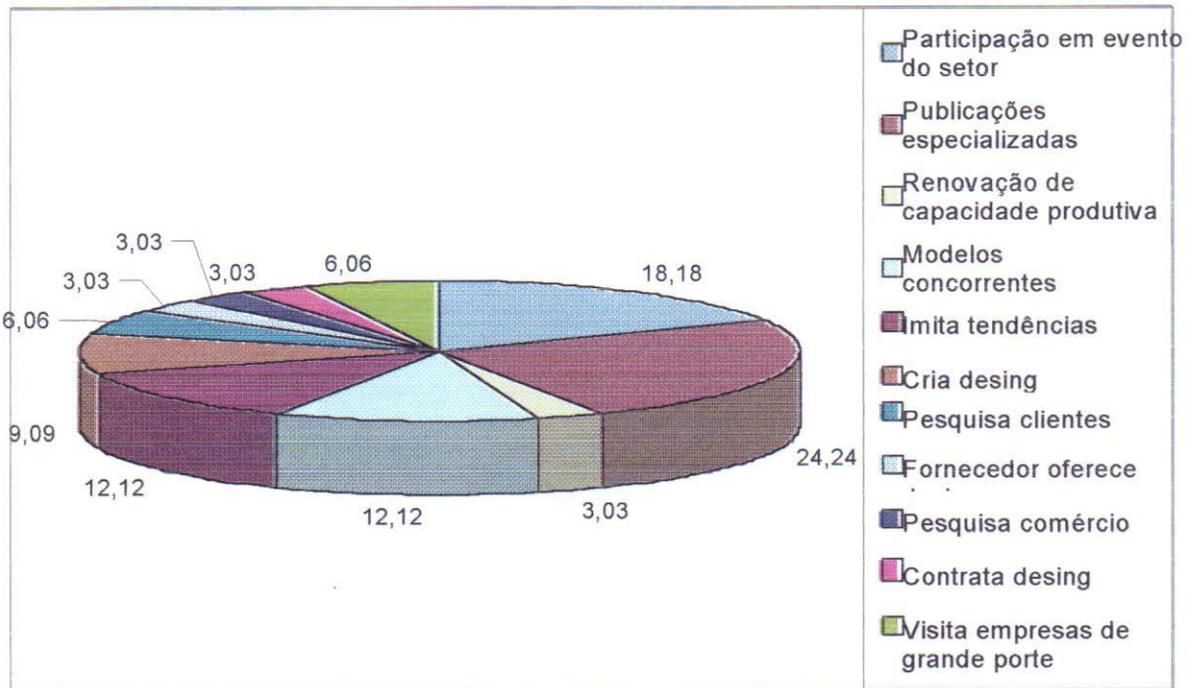
As principais medidas adotadas por empresas para elevação do grau de competitividade na categoria em questão, conforme gráfico abaixo, diz respeito a melhoria da qualidade do produto, design atualizado, redução dos prazos de entrega, melhoria da qualidade de insumos e aumento do número de linhas de produção.



Fonte: Pesquisa Direta/Elaboração Nossa

Gráfico VII
Estratégias Competitivas
Bens Finais

Para avaliar as políticas de comercialização, associa-se aos dados acima a informação sobre as formas adotadas por empresas de atualização das tendências de moda, e atualização sobre os processos de produção vigentes. Conforme tabela abaixo, prevalece a aquisição de publicações especializadas, participação de representantes da empresa em eventos do setor, assim como formas de imitação de tendências no mercado predominantes, inclusive através de informações no mercado local.



Fonte: Pesquisa Direta/Elaboração Nossa

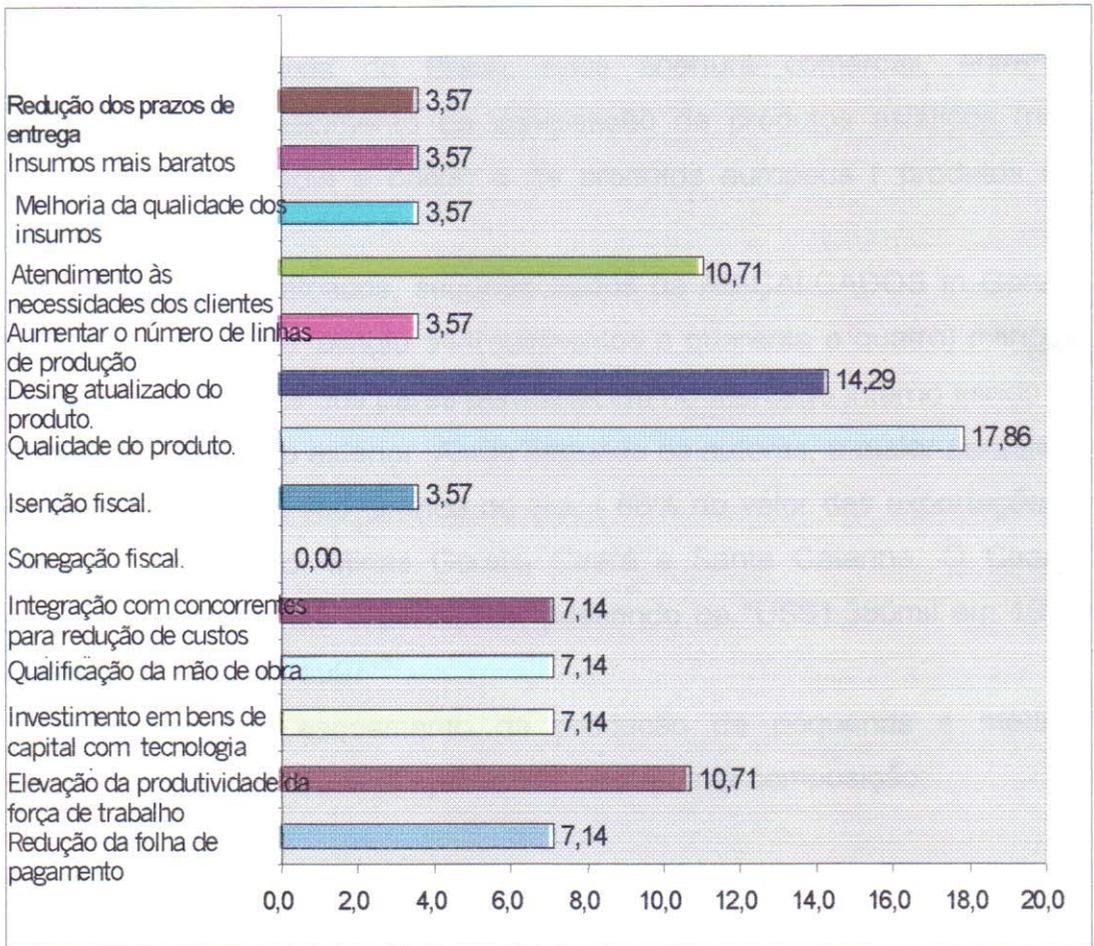
Gráfico VIII
Estratégias de Atualização de Tendências
Setor de Bens Finais

As estratégias competitivas predominantes na cadeia produtiva, sub-setor de bens finais, demonstram concordância com a análise de dados apresentadas por Gorini, realçadas acima. Percebe-se assim, estratégias que objetivam ajustar os padrões de qualidade aos vigentes no mercado. No entanto, conforme análise de Ferraz(1995) para economia nacional, a indústria em questão atua em posição subordinada, sem investimentos em design próprio e/ou consolidar marca. Uma análise mais completa dos padrões de competitividade, em contraste com as concepções teóricas

predominantes será apresentada após exposição de dados necessária a análise.

Na categoria de fornecedores de insumos, a inserção da produção no mercado é considerada como regular 83,33%, e em 16,67% representam competitividade elevada. Apontam a elevada concorrência como principal entrave ao escoamento da produção.

Quanto às estratégias para elevar o grau de competitividade alcançado pela empresas, conforme gráfico abaixo, dizem respeito a elevação da produtividade da força de trabalho, melhoria da qualidade e design das linhas de produção. Em menor escala, destacam-se redução dos custos de folha de pagamento, investimento em bens de capital com tecnologia avançada, integração com concorrentes para redução dos custos de insumos, assim como ajuste do processo produtivo as necessidades dos clientes.



Fonte: Pesquisa Direta/Elaboração Nossa

Gráfico IX
Estratégias de Competitividade
Bens Intermediários

Percebe-se, então, que o setor tenta captar os principais problemas realçados por Coutinho (análise apresentada anteriormente) onde modernização tecnológica, qualidade e design devem ser as principais estratégias competitivas adotadas. No mesmo sentido, Gorini (1999, p.121) constata para âmbito nacional uma pequena parcela de investimentos destinada a desenvolvimento de produtos e design, “confirmando uma tendência da indústria brasileira no sentido de buscar no exterior a base para o desenvolvimento dos produtos e modelos que irão compor suas linhas de produção a cada estação”

Na seqüência expõe-se os resultados sobre a caracterização do escoamento da produção.

6.2.3 Comercialização da produção

O setor calçadista do Brasil, após abertura comercial, enfrenta dificuldades com o crescimento da competição de produtos asiáticos (nos produtos de classe média e baixa) e de produtos europeus (produtos de classe média e alta).

A produção de calçados, segundo dados da ABIÇALCADOS in Gorete et.al. (1999) para 1997 atingiu 544(quinhetos e quarenta e quatro) milhões de pares, dos quais 75% dos pares permanecem no mercado interno sendo o restante escoado para o exterior. Ainda segundo os autores, a maior parcela é detida pela indústria do Rio Grande do Sul, (86% do valor das exportações), seguido por São Paulo, Minas Gerais, Ceará e Santa Catarina. O Ceará, apresenta incremento nas exportações, passando de “US\$1.380mil em 1990 para US\$35.325 mil em 1997”³³.

Em relação ao escoamento da produção de pequenas e médias empresas³⁴, o eixo CRAJUBAR apresentam a seguinte composição:

³³ Id. Ibid.

³⁴ Ressaltamos, conforme apresentação metodológica, que a amostra aleatória deixou de fora uma grande empresa presente na região. A mesma escoou parcela da sua produção para o mercado estrangeiro.

TABELA V
Comercialização da Produção
Bens Finais

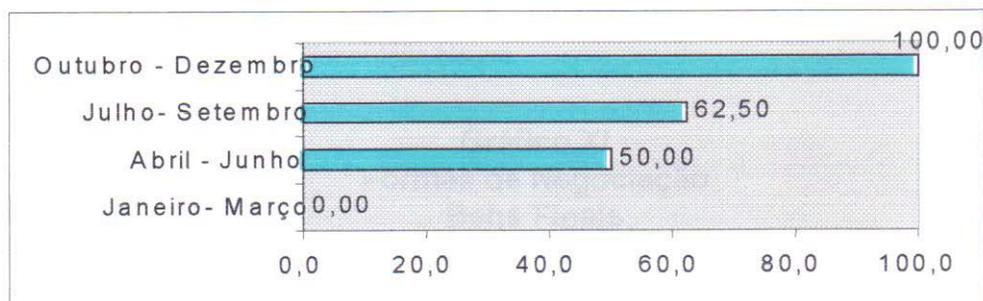
Mercado consumidor da produção	%
Mercado local	21,33
Mercado cearense	17,00
Mercado regional	53,34
Mercado nacional	8,33
Mercado estrangeiro	0,00
Total	100,00

Fonte: Pesquisa Direta/Elaboração Nossa

Percebe-se que a produção de bens finais do setor calçadista é escoada principalmente a região Nordeste, com destaque para os estados da Bahia, Piauí, Rio Grande do Norte. Ressalta-se, em menor proporção, vendas para estados da Região Norte. Estes dados entram em concordância com os resultados de Banacloche (1993, p.23), ao pesquisar empresas de pequeno porte no Ceará, onde consta que "15 entre as dezessete empresas de melhor prática vendem cerca de seus produtos para o mercado do Norte e Nordeste".

As negociações ocorrem, na sua maioria, através de representantes externos (39,13%) e grandes atacadistas (30,43%), porém, em menor volume através de feiras promovidas (13,04%) pelo setor e deslocamento de compradores a fábrica e negociações diretas com demandantes (17,37%).

As vendas apresentam predominantemente caráter sazonal (88,89%) apresentando o melhor desempenho no período de outubro a dezembro, conforme demonstram os dados o gráfico abaixo.

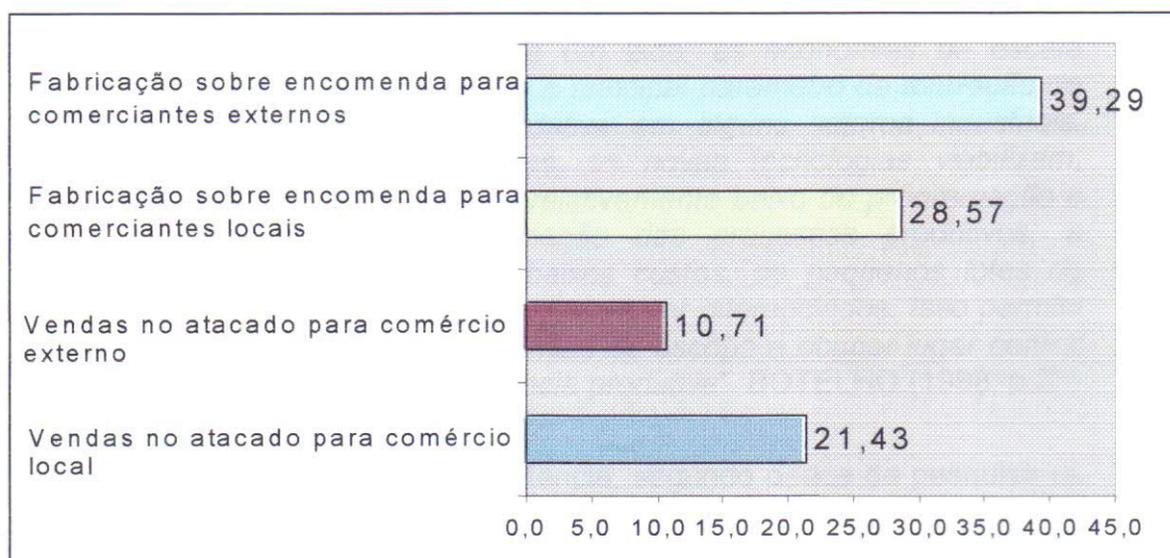


Fonte: Pesquisa Direta/Elaboração Nossa

Gráfico X
Vendas Sazonais - Bens Finais

Outra característica da forma de escoamento das vendas é a comercialização individual da produção. Esta é uma característica que se apresenta em 88,89% dos casos. O pequeno percentual que aponta negociação conjunta com outras empresas aponta que o escoamento da produção conjunta através de representantes externos. Quanto a presença de problemas que dificultam a expansão de vendas, realça-se: falta de capital de giro (27,78%); concorrência do setor (22,22%); risco advindos do volume de calote (16,67%); além de problemas de falta de incentivos para micro e pequena empresa, assim como dificuldade de encontrar bons vendedores.

Detecta-se, também, nas formas de escoamento da produção, a predominância da fabricação de bens relacionada com pedidos de clientes. Neste sentido, os dados, conforme gráfico abaixo, apontam essa forma de organização da produção como explicando quase setenta por cento da amostra ora estudada.



Fonte: Pesquisa Direta/Elaboração Nossa

Gráfico XI
Formas de Negociação
Bens Finais

Observa-se predominância de fabricação sobre encomenda realçando o caráter de flexibilidade das micro e pequenas empresas. Esta forma de organização, segundo entrevistados, é justificada como uma forma de reduzir

riscos de formação de estoque, em um mercado sujeito a constantes oscilações, tendo em vista às exigências de diversificação e diferenciação impostas por tendências de moda. Assim, os métodos de organização adotados no setor, ao determinarem a produção a partir de demandas do mercado, adotam princípios predominantes nos modelos de organização japonesa³⁵. Realça-se, conforme demonstrado no início deste capítulo, que a maior parcela da amostra utiliza, em alguma proporção, métodos artesanais. Assim, ganhos com eliminação de desperdícios são reduzidos, tendo em vista a utilização de tais processos.

Outra situação diz respeito a participação de empresas apresentando alguma forma de automatização. Nesses casos, ocorre presença de ajuste rápido às demandas de mercado, viabilizadas por menor escala de produção, ofertando produtos diversificados e de qualidade. Nessas unidades, os processos são explicados pela

“inserção... positiva na estrutura industrial para pequenas plantas e pequenas empresas produtivas. De um lado, as economias de escala deixam de ser o principal parâmetro da avaliação de eficiência produtiva em alguns setores industriais. Nestes setores, as novas tecnologias viabilizam, dado o custo relativamente baixo de programação e de reprogramação dos processos produtivos, a produção, a baixos custos, de pequenos lotes de produtos, que podem ser diferenciados. Isso permite que as economias de escopo a ocupar lugar central sobre a eficiência produtiva”. BOTELHO (1998, p.23)

Diagnosticou-se também a inexistência, segundo dados da pesquisa de campo, de produção direcionada a vendas de um único agente de comercialização. Apenas em 33,33% ocorrem casos onde o demandante financia matéria-prima ou determina, a priori, o modelo a ser produzido. Nestes casos, a maior interferência do demandante reduz a lucratividade da empresa. Convém enfatizar também que a produção do setor direciona - se, em aproximadamente 85% para indivíduos de classes baixa e média.

³⁵ No transcorrer da aplicação da amostra, não percebemos, no entanto, a aplicação de tal método como decorrente do estudo e tentativa de aplicação dos métodos japoneses, mas apenas como uma forma de viabilizar as atividades produtivas, reduzindo riscos inerentes as mesmas

Tabela VI
Escoamento da Produção
Bens Intermediários

Mercado	%
Mercado Local	28,33
Mercado Cearense	18,34
Mercado Regional	23,33
Mercado Nacional	35,00
Total	100,00

Fonte – Pesquisa Direta/Elaboração Nossa

O setor de insumos, conforme dados acima, apresenta-se integrado à produção local, fornecendo parcela da produção a este mercado. No entanto, vale realçar que a capacidade instalada da indústria de bens intermediários permite o escoamento da maior produção, atingindo não apenas o mercado nordestino, como também o mercado nacional. Esta análise pode ser respaldada pelo volume de produção mensal apresentado anteriormente, como também pelo fato de que em toda amostra, efetua-se algum tipo de compras no mercado local.

As vendas externas são efetuadas por representantes externos, através de negociações diretas com fabricantes, ou através de deslocamento de compradores a loja de fábrica. O comportamento das mesmas divide-se igualmente entre vendas com períodos sazonais e vendas uniformes durante o ano. Neste sentido, a análise dos questionários faz perceber que a sazonalidade está presente nos fornecedores de solados, sendo que o período de aquecimento das vendas ocorre correspondente ao intervalo julho - dezembro. Realçamos que este período corresponde, também, ao aquecimento das vendas no setor de bens finais. Assim, a estrutura do comportamento das vendas no setor intermediário reflete as oscilações de demanda no mercado de bens finais.

As vendas na sub-categoria em questão são individuais (100%), e os principais problemas enfrentados advêm da inadimplência de clientes e da concorrência no setor.

Na amostra investigada, produtores de bens determinam tendências de mercado em 83,37% dos casos e somente em 16,67% as variações nas linhas de produção advêm de sugestões do setor de bens finais. As formas de atualização das tendências a serem adotadas originam-se principalmente da participação em eventos e de aquisição de publicações especializadas. Em menor escala, de instruções técnicas e de processos experimentais (por tentativa e erro, dado a inexistência de setores de pesquisa nestas empresas). Rosenthal (1991, p.132) aponta como “fonte adicional de inovação pode ser encontrada nos fornecedores de bens de capital, insumos e componentes utilizados pela empresa”.

No entanto, a pesquisa demonstra que esse setor atua apenas como difusor de informações sobre inovações em processo de fabricação de bens finais. Assim, predominam **“estratégias tradicionais”** em relação a inovações tecnológicas, compreendida na literatura como estratégia predominantes em firmas que atuam em indústrias de diminuto dinamismo tecnológico, as quais não realizam atividades de P&D.

Os demandantes de bens intermediários da cadeia em análise distribuem-se da seguinte forma: microempresa (25%); pequena empresa (25%); média empresa(33,33%) e grande empresa (16,67%). Ocorre predominância de vendas a empresas de forma individual (66,67%). Informam que apenas 16,67% das compras são efetuadas em conjunto. Considerando que microempresas, ao efetuarem compras conjuntas conseguem reduzir custos de transação, ao contrastar as informações acima, percebe-se as unidades de pequeno porte não usufruem benefícios advindos de jogo cooperativo.

Na seqüência do trabalho analisa-se a interação entre agentes produtivos, tendo como objetivo avaliar se existem benefícios advindos de jogo cooperativo, de forma a propiciar ganhos de eficiência para empresas.

6.3 Integração entre Agentes Produtivos

Nesta parte do trabalho, analisa-se a estrutura da integração da cadeia produtiva como promotor de competitividade para indústria local e assim,

promotor de desenvolvimento regional, conforme discussão teórica na primeira parte deste trabalho.

Em consonância com o debate anterior, Jank e Bialoskorrski in Carvalho(1999) consideram como benefícios advindos do comportamento cooperativo entre empresas: perspectivas de elevação do nível de renda; controle da cadeia produtiva(do produtor até o consumidor); criação e fortalecimento de marca, distinguindo o produto local em mercado doméstico e mundial.

A literatura relevante enfatiza também a integração entre pequenas e médias empresas, através da formação de redes cooperativas horizontais, como uma das alternativas para vencer os altos índices de mortalidade e rotatividade presentes em setores onde, devido baixo nível de capitalização as barreiras a entrada de novos agentes são reduzidas, apresentando então elevados índices de concorrência.

A cooperação entre agentes produtivos pode ser demonstrada através da teoria dos jogos cooperativos³⁶. Neste sentido, “o pressuposto básico da teoria dos jogos cooperativos é que empresas possam concordar em que estratégias devem utilizar para firmarem um contrato” Bullock apud Carvalho (1999, p.6).

Assim, as estratégias coletivas seriam desenvolvidas a partir da percepção do benefício coletivo e da maturidade empresarial, conduzindo os atores produtivos a soluções de Pareto eficiente. No entanto, outra possibilidade seria a adoção de estratégias independentes. Neste caso, soluções otimizadoras de receita seriam atingidas somente quando variáveis exógenas ao processo produtivo intervissem sobre o jogo cooperativo.

A terceira situação presente no jogo cooperativo ocorreria quando

“grupos de empresas ou empresas individuais, não chegando a um acordo comum, são estimuladas por instituições que tentam alavancar o processo através de iniciativas de animação, articulação e premiação, induzindo a contratação de um jogo cooperativo”
CARVALHO (1999, p.9)

³⁶ A discussão emerge a partir dos trabalhos de Nash e de Harsanyi).

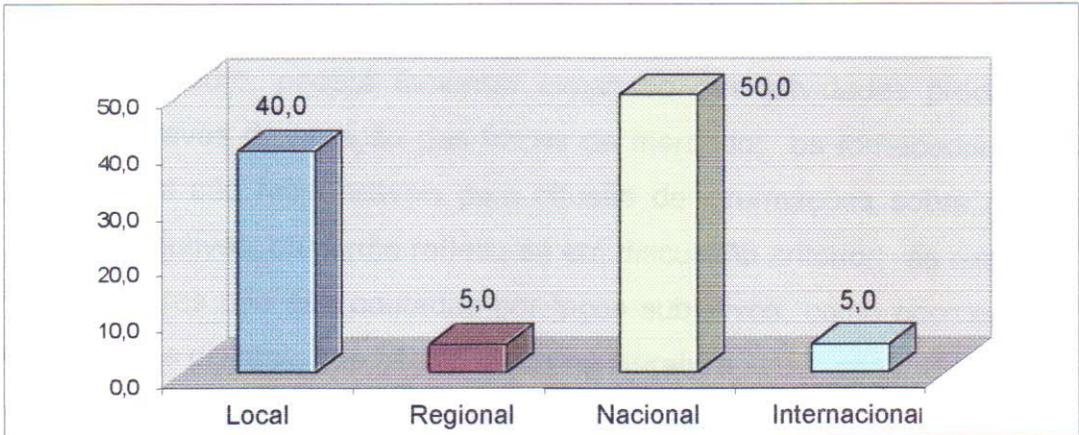
Após estas considerações preliminares, apresentamos a análise da integração da cadeia produtiva do setor calçadista no eixo CRAJUBAR. Inicialmente, investiga-se as relações de empresas com fornecedores de bens de capital e insumos, e posteriormente as relações com concorrentes.

6.3.1 Relações com fornecedores de bens de capital e de insumos

Apresentar-se-á inicialmente a análise para produtores de bens finais da cadeia produtiva em questão e posteriormente os dados para produtores de insumos do eixo CRAJUBAR.

a) Produtores de bens finais -

Os bens de capitais adquiridos por fabricantes de bens finais advêm, segundo pesquisa direta, predominantemente do mercado local e nacional, conforme dados abaixo.



Fonte: Pesquisa Direta/Elaboração Nossa

Gráfico XII
Localização dos Fornecedores de Bens de Capital
Bens Finais

Observa-se, entretanto, que a elevada aquisição de bens de capital no mercado local não se deve à elevada presença de produtores de bens de capital (na cadeia produtiva encontramos apenas uma empresa atuando no setor). Porém, a existência de revendedores de máquinas e equipamentos, fomentada pela aglomeração, propicia pela especialização da indústria calçadista.

Outra forma de aquisição de bens de capital é representada por demanda de bens de "segunda-mão". A oferta de bens já utilizados deve-se a presença de elevado volume de microempresas que atuam no setor, onde o grau de mortalidade é elevado.

Quanto às relações predominantes com estes fornecedores, os entrevistados divergem entre contratos formais (44,44%) e relações informais (55,56%).

Os fornecedores de bens de capital, segundo pesquisa direta, são difusores de novas tecnologias (83,33%), debatem sobre os novos processos produtivos (50%) como também fornecem algumas formas de assistência técnica(61,11%). Porém, apesar dos entrevistados ressaltarem que as compras não são necessariamente formalizadas sobre contratos, no entanto consideram que não ocorre interação com fornecedores (72,22%), e portanto, não existem laços de confiabilidade estreitando as relações comerciais.

Percebe-se, através dos dados que: a cadeia produtiva apresenta estrangulamentos em relação a produção de bens de capital, o que, com a evolução do quadro, poderá fomentar expansão das atividades produtivas neste setor através da atuação das forças de mercado; os fornecedores de bens de capital são responsáveis pela difusão de informações sobre novos processos produtivos, conforme refletiu-se em discussão anterior; as relações com fornecedores não são pautadas por laços subjetivos, como ocorrem em as organizações distritais que são modelos na literatura.

Expõe-se abaixo dados relativos à aquisição de insumos.

TABELA VII
Origem de Insumos
Bens Finais

Mercado	%
Mercado local	100,00
Mercado cearense	27,78
Mercado regional	22,22
Mercado nacional	38,89
Mercado internacional	5,56

Fonte – Pesquisa direta/elaboração nossa³⁷

³⁷ Cada empresa efetua compra de insumos vários mercados. Assim, o somatório não equivale a 100%

Constata-se a existência de interação entre produtores de bens finais (calçados em geral e sandálias surf) e produtores de bens intermediários da cadeia local. Essa interação é respaldada pela existência de compra de bens intermediários no mercado local em 100% dos dados.

Os dados acima também demonstram a interação dos agentes da cadeia produtiva com fornecedores externos. A aquisição de matéria-prima no mercado regional e nacional objetiva fornecer às empresas capacidade competitiva através da melhoria de qualidade de insumos e preços dos mesmos. A afirmação acima significa que a interação com fornecedores locais ocorre não apenas quando o volume de produção é reduzido, mas que a maior disponibilidade de recursos de capital de giro viabiliza a escolha dos insumos de melhor qualidade ou a redução do custo dos mesmos, independente da localização espacial da oferta destes insumos.

A caracterização das relações com fornecedores aponta: a ocorrência equivalente de contratos formais e de relações informais na aquisição de matéria-prima; a pontualidade de entrega como fator que permite trabalhar com redução dos estoques de insumos em (77,78%) dos casos, porém a matéria-prima adquirida de outras localidades exige formação de estoque devido ao custo de transporte (22,22%); atesta-se a existência de disponibilidade de matéria-prima, o que permite atender a demandas inesperadas. Assim, produtores de bens finais podem reduzir níveis de acumulação de volumes de estoques.

Estas informações demonstram, conforme analisado na resenha teórica, a presença de ganhos de aglomeração provocados por localização no interior da cadeia produtiva. Estes, conforme enfatizado, são expressos por proximidade de matéria-prima; por redução da necessidade de formação de estoques; por pontualidade de prazos de entrega, o que viabilizam a integração da produção a partir das demandas de mercado, conforme discutido anteriormente.

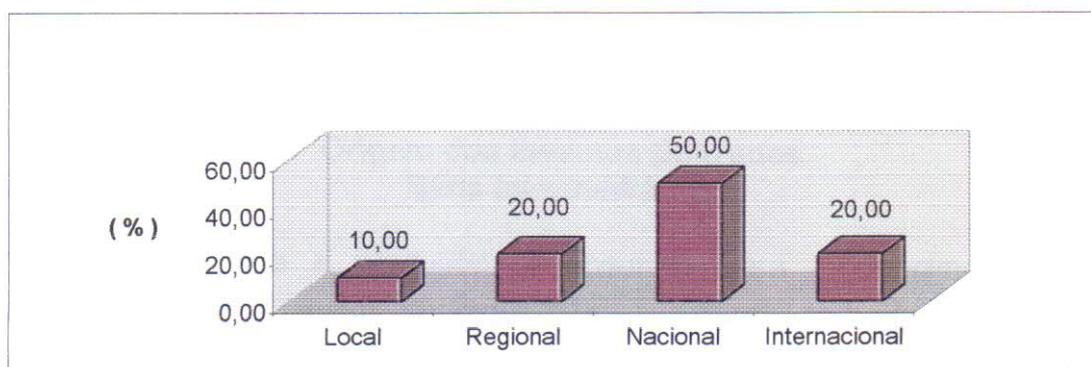
Salienta-se, ainda, que as compras efetivadas no mercado local apontam a produção de bens intermediários como fator de atratividade para o produtor local, a partir de dois parâmetros básicos: qualidade dos insumos locais e preços. As principais compras no mercado cearense, regional e nacional se devem a estrangulamentos na cadeia produtiva local (caso do

insumo arte-cola, por exemplo), devido a oferta destes insumos apenas por agentes intermediadores.

Quanto a existência de laços subjetivos permeando as relações comerciais, a amostra realça que, na maior parte dos casos, predominam apenas os interesses econômicos (72,22%). As relações informais entre fornecedores de bens intermediários e produtores de bens de consumo se devem ao grau de credibilidade alcançado por estes últimos.

b) Produtores de bens intermediários

As compras de bens de capital efetivadas por produtoras de insumos no pólo calçadista do eixo CRAJUBAR, apresentam, conforme dados abaixo, maior grau de aquisição no mercado regional.

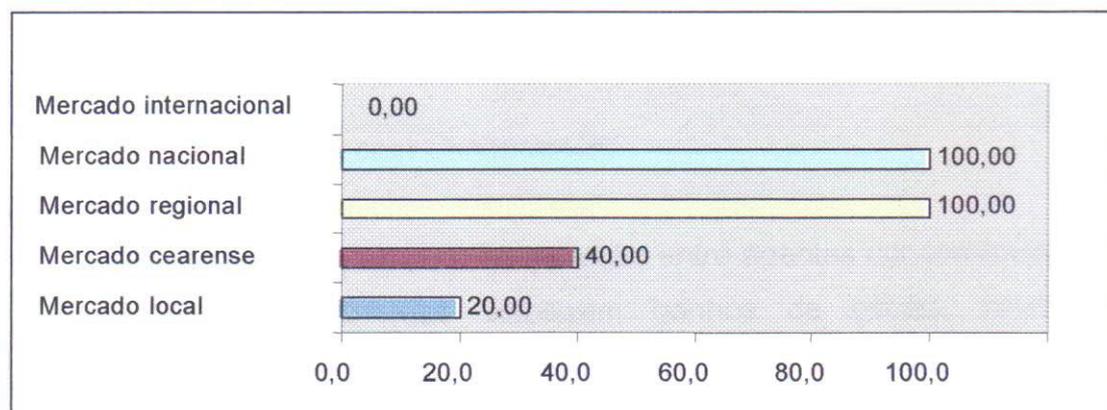


Fonte: Pesquisa Direta/Elaboração Nossa

Gráfico XIII
Localização dos fornecedores de bens de capital
Bens Intermediários

Conforme análise apresentada anteriormente, a produção de bens de capital, em setores tradicionais, apresenta-se como responsável por introdução de produtos e processos inovativos, tendo em vista a reduzida presença de investimentos em P&D. Assim, também em relação aos fornecedores de bens intermediários da cadeia em estudo, observa-se que os mesmos repassam informações sobre novas tecnologias no setor (66,67%), debatem sobre processo produtivos (66,67%). Os contratos envolvem também relações informais (50,00%), porém a integração existente com fornecedores ocorre apenas em relação as situações expostas acima, não sendo permeadas por laços de confiabilidade.

Segundo dados expostos abaixo, o fomento da indústria de bens de intermediários “para trás” apresenta-se reduzido, onde todos os produtores efetuam compras no mercado regional e nacional³⁸.



Fonte: Pesquisa Direta/Elaboração Nossa

Gráfico XIV
Origem dos Insumos Utilizados
Bens Intermediários

Salienta-se, que a produção de insumos para fornecimentos a produtores de solados, de placas de borracha, etc. tais como polietileno, etc., representam setores dinâmicos, que requerem elevada capitalização e escala de produção. Assim parcela da produção advém de relações com do mercado regional, especificamente do Polo de Camaçari.

A interação com fornecedores caracteriza-se igualmente por relações formais e informais, existe pontualidade de entrega nos prazos estabelecidos, a aquisição de matéria-prima é individual(100%). Esta última característica provém do grau de concorrência presente no setor. Outro aspecto é a existência de confiabilidade (85,71%) permeando as transações econômicas. Estes dois últimos aspectos podem ser explicados em parte por período de atuação no mercado, o que viabiliza a credibilidade enfatizada.

A análise dos dados demonstra que os efeitos da concentração de bens intermediários na cadeia produtiva ocorreram “a jusante”, fomentando indústrias do setor de bens finais e apenas em pequena escala provocaram “investimentos para trás”.

³⁸ Os produtores de insumos do setor em estudo efetuam compras de bens intermediários em diversos mercados, simultaneamente.

As formas predominantes na aquisição de insumos, segundo os dados expostos, permitem adoção de métodos organizacionais de tradição japonesa, no sentido de que a integração com fornecedores, o cumprimento de prazos de entrega e disponibilidade de produtos intermediários reduzem as necessidades de elevados volumes de estoque.

6.3.2 *Relações com Concorrentes*

Neste item analisa-se a cooperação entre agentes concorrentes, através de ações conjuntas (que viabilizem ganhos de escala, promovam a competitividade do setor e/ou viabilizem a expansão das vendas).

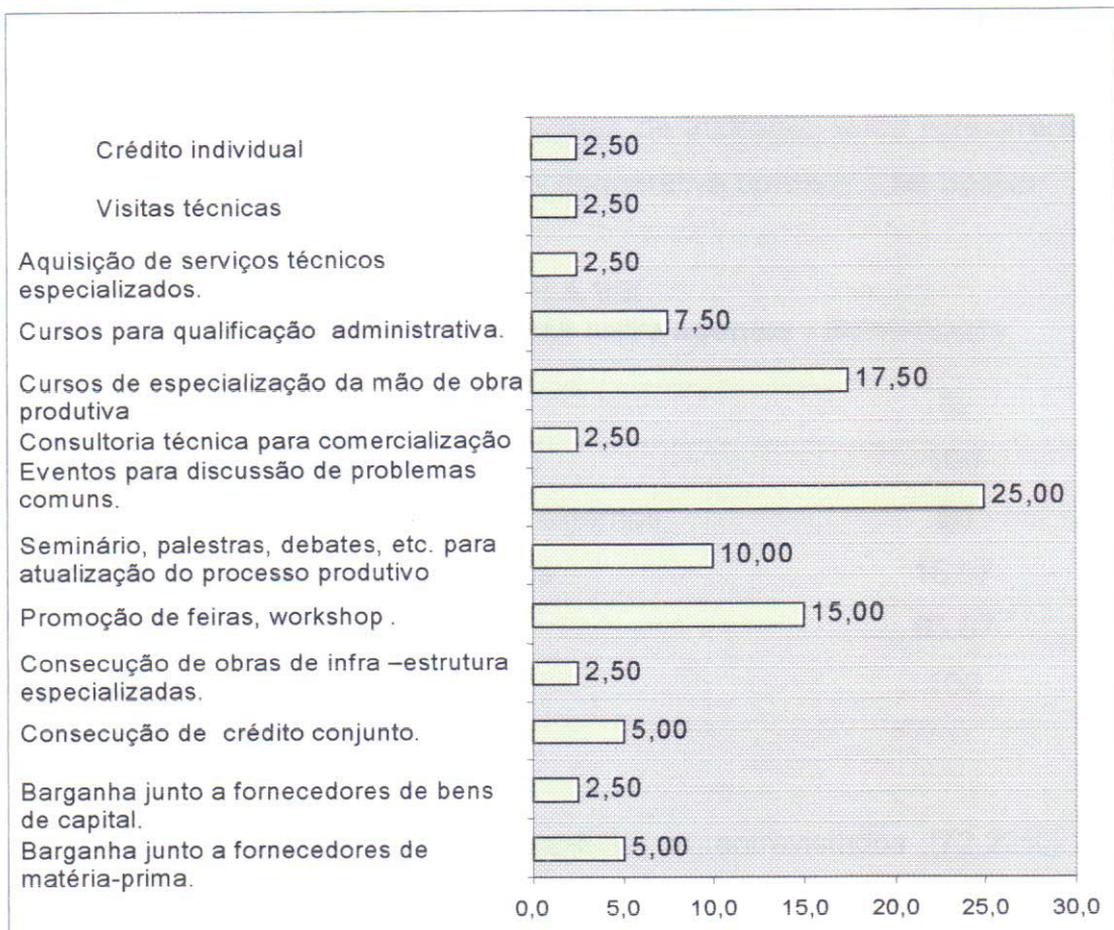
a) Setor de bens finais

Segundo pesquisa direta, 77,78% dos entrevistados desenvolvem algum tipo de interação com outros agentes produtivos. Nestas inter-relações entre concorrentes, para maioria da amostra, são determinadas interesses econômicos em 72,22% dos casos. O percentual de entrevistados aponta laços sócio culturais (27,78%) como fatores responsáveis por alguma forma de integração, relações particulares de amizade (50%) como fator predominante, laços familiares (25%) e em menor proporção princípios políticos (12,50%) e religiosos(12,50%).

Este aspecto nos reporta a crítica presente na literatura a organizações do tipo distrital, onde as interações entre agentes advêm de laços sócio - culturais comuns e portanto, de difícil reprodução. No entanto, a literatura recente aponta economias de escala e escopo na formação de redes, onde os determinantes das interações entre agentes advêm de ganhos de eficiência.

Fez-se a investigação das formas de interação entre agente a partir de ações conjuntas através das associações de classe e formas de cooperação direta entre os agentes produtivos.

A maior parte da amostra, (77,78%) da amostra participa de algum tipo de associação de classe. O gráfico abaixo demonstra ações e benefícios advindos da ações conjuntas.



Fonte: Pesquisa Direta/ Elaboração Nossa

Gráfico XV Ações Desenvolvidas pelas Associações Bens Finais

As ações de maior impacto sobre atividades do setor calçadista, segundo entrevistados, dizem respeito a promoção de feiras, seminários, palestra e outros eventos, bem como cursos de qualificação de mão de obra. Salienta-se, nesse sentido, a redução de custos de informação sobre as novas tecnologias de processo, tendências no mercado de insumos, oportunidades de negócios com fornecedores diversos, entre outros tipos de benefícios advindos de tais eventos. Assim, os mesmos contribuem para elevação da competitividade do setor, tendo em vista o acesso a inovações de produtos e processos, que, conforme diagnosticado em entrevistas, são incorporados rapidamente por alguns produtores (principalmente em relação a novas tendências no mercado de insumos e de insumos de melhor qualidade).

Nesse sentido, a cadeia produtiva, através dos organismos de associações de classe (SINDINDÚSTRIA), promoveu o terceiro ano

consecutivo de feira, onde participaram fornecedores de bens de capitais, de vários tipos de insumos advindos inclusive do mercado internacional.

Quanto à existência de outras formas de interação entre concorrentes, 33,33% da amostra enfatiza as formas cooperativa apresentadas abaixo:

TABELA VIII
Ações cooperativas entre agentes - Bens Finais

Tipo de ação cooperativa	%
Terceirização de parcela da produção	100
Contratação conjunta de vendedores externos	50
Compra consorciada de equipamentos	16,67
Compra conjunta de matéria prima ³⁹	66,67
Empréstimo de matéria-prima	100

Fonte: Pesquisa direta/Elaboração nossa⁴⁰

Segundo avaliação da maior parcela de entrevistados (72,22%) as formas de integração, entre concorrentes, entre empresas e fornecedores elevam a capacidade competitiva das mesmas. Estas formas de interação responsáveis por elevação da competitividade da empresa estão expostas no gráfico abaixo:

TABELA IX
Ações Cooperativas com repercussão sobre produtividade da Empresa Bens Finais

Ações	%
Integração com concorrentes para redução do custo do insumo	23,08
Desing atualizado do produto	20,51
Feiras	10,26
Seminários	5,13
Troca de idéias	41,03
Total	100,00

Fonte – Pesquisa direta/elaboração nossa

³⁹ BANACLOCLE (1993) explica que o baixo percentual de aquisição de matéria –prima em conjunto deve-se a facilidades de aquisição de matéria prima no mercado local.

⁴⁰ As respostas apresentam múltipla escolha.

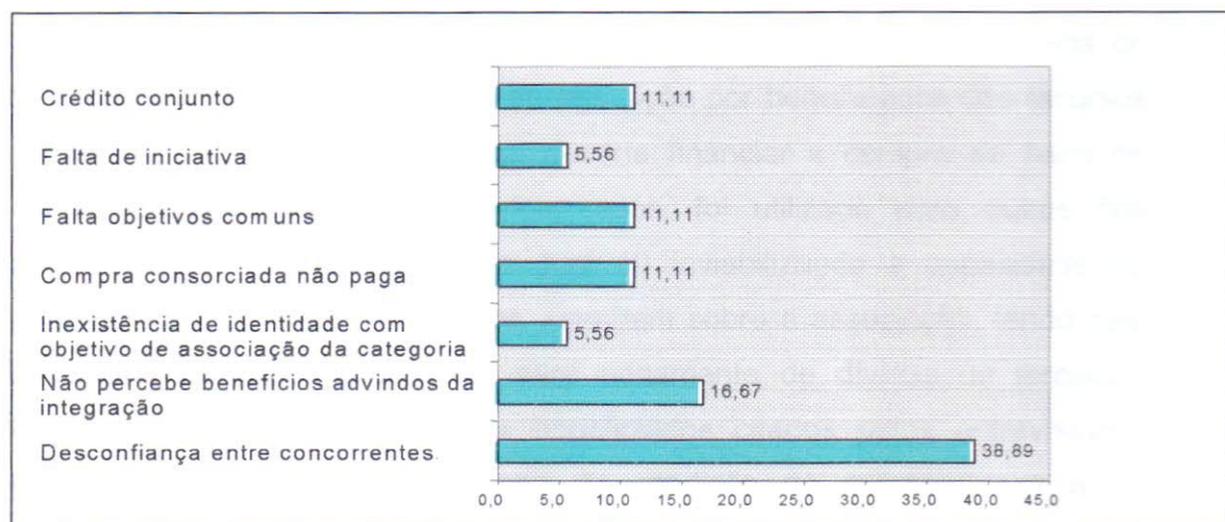
Outras ações conjuntas, promovidas pelo SINDINDÚSTRIA em convênios com agentes públicos e outras instituições encontram-se, no período da pesquisa, em fase de implantação: a formação de consórcios de vendas no mercado externo, a consecução de galpões para implantação de mini - distrito industrial, treinamento de mão de obra para setor de bens finais.

Sabadini (1998), considera-se o conceito de eficiência coletiva, como sendo:

“ vantagens comparativas derivadas das externalidades locais e ações conjuntas promovidas pelas empresas presentes na localidade de distritos...(onde) a existência de dos elementos coletivos é fortemente influenciada por uma série de características internas...é condição necessária a existência de sinergias locais. Esses elementos traduzem-se em divisão do trabalho e especialização entre pequenos produtores da região; na emergência de oferta de matéria prima ou componentes de máquinas e equipamentos utilizados no processo produtivo; no surgimento de agentes que vendem no mercado nacional e internacional; na emergência de serviços técnicos especializados, nos serviços financeiros; na formação de um pool de trabalhadores com habilidades específicas do setor produtivo local; e na formação de um consórcio com tarefas específicas para provisão de necessidades financeiras” (1998, p.29).

Analisando a cadeia produtiva a luz destes conceitos, pode-se perceber a presença de algumas formas de sinergias: presença de empresas de várias especialidades dentro da cadeia produtiva; oferta de matéria, seja através de presença de fabricantes, seja através da intermediação comercial, a presença, conforme apontado nos dados anteriores, de agentes e empresas especializadas no escoamento da produção (apesar da maior parcela desses representantes externos atuar de forma autônoma). Assim, os dados acima e nas fases anteriores do trabalho demonstram a formação de sinergias que refletem sobre a capacidade competitiva da empresa. Porém, conforme será demonstrado no transcorrer do trabalho, o setor apresenta gargalos, principalmente na área de mão de obra qualificada e serviços especializados.

A amostra aponta também os principais problemas à elevação do grau de integração na cadeia produtiva. Conforme demonstram os dados abaixo, o maior problema para a efetivação do jogo cooperativo advém da desconfiança entre agentes concorrentes, assim como da inexistência de benefícios comuns advindos da inter-relação.



Fonte: Pesquisa Direta/ Elaboração Nossa

Gráfico XVI Problemas a implantação do jogo cooperativo Bens Finais

A problemática acima reflete as preocupações de HUMPREY E SCHMITZ(1998), apresentadas na primeira parte deste trabalho, ao realçarem os riscos advindos de jogo cooperativo, baseadas apenas em relações de confiança. Para estes autores, as transações neste sentido estariam sujeitas a fraudes, falsidades, etc. Assim, afóra a confiabilidade envolvida nas transações conjuntas, deveriam existir formas de sanção ou regulamentação para viabilizar os mecanismos de ações conjuntas.

Os riscos inerentes a tomada de ações conjuntas podem ser exemplificados no fracasso de medidas de jogo cooperativo entre microempresários associados a AFABRICAL.

Ressalta-se, ainda, a consecução, na década de1990, de compra conjuntas de matéria-prima, crédito conjunto para associados, assim como postos de comercialização. Estas ações, segundo entrevista com presidente da associação AFABRICAL, não lograram os objetivos desejados. As ações

conjuntas, tendo como público alvo os microempresas, foram financiadas por agente público, através de doação: de postos de comercialização, de recursos para formação de fundo rotativo para aquisição conjunta de matéria-prima, bem como doação de sedes para associações e algumas máquinas e implementos para utilização conjunta no galpão desta; concessão de empréstimos conjuntos, tendo como avalista tal associação.

A avaliação de resultados aponta os seguintes fatos: os recursos do fundo rotativo acabaram por falta de reposição por beneficiados dos recursos utilizados; o crédito conjunto, que deveria financiar a compra de bens de capital e matéria-prima, em vários casos, foi utilizado para outros fins (aquisição de bens de consumo durável) inviabilizando a capacidade de pagamento dos mesmo. Os custos recaíram sobre a associação, tendo esta de aplicar os recursos próprios para pagamento de dívidas de terceiros. Convém realçar que alguns dos beneficiados citados pelos entrevistados expandiram a produção, passando da condição de microempresa a de pequena empresa. Das ações citadas, apenas a doação de máquinas e equipamentos conjuntos, no período da entrevista, têm efeito sobre os níveis de produção dos associados de menor grau de capitalização.

b) Setor de fornecedores de insumos

No setor de bens intermediários, as inter-relações entre agentes produtivos que ocorrem (50%) da amostra. Nestes, as relações são respaldadas principalmente por interesses econômicos. Para os casos de presença de aspectos sócios-econômicos fomentando as transações econômicas, cita-se a identidade de princípios políticos e religiosos, justificando estas relações .

A participação em associações de classe (leia-se SINDINDÚSTRIA) ocorre em 83,33% da amostra, 46,15% dos entrevistados destacam a promoção de feiras, woksshop como o principal benefício advindo da ação conjunta, conforme exposição no gráfico abaixo.

Quanto a outras formas de interações entre agentes concorrentes, as mesmas apresentam-se em apenas (33,33%) e equivalem, nestes casos, a empréstimos temporários de matéria-prima. Tendo em vista os dados apresentados acima, os entrevistados consideram que não ocorrem ganhos de competitividade advindos das forças de interação com concorrentes. Os

principais problemas apontados como causa da baixa interação entre os agentes estão associados ao grau de desconfiança (66,67%) e à inexistência de benefícios advindos da integração (33,33%), segundo os mesmos.

Percebe-se, assim, que as formas de integração encontradas na cadeia produtiva do setor calçadista localizado no eixo CRAJUBAR ocorrem verticalmente, entre produtores de bens intermediários e produtores de bens finais, e horizontalmente entre concorrentes de bens finais. A integração horizontal no setor de bens intermediários é reduzida, conforme atestaram os dados. Assim, o desenvolvimento de ações conjuntas nas áreas pré-competitivas, tais como financiamento de pesquisas, contratação de mão de obra especializada (como químicos), etc., não é percebida por agentes como forma de elevar o grau de eficiência das empresas desta categoria.

6.3.3 Caracterização das relações trabalhistas do setor

A literatura sobre organizações produtivas baseadas na interação de cadeia produtiva, como distritos industriais e/ou clusters, apresenta dualidade em relação às formas de organização trabalhistas predominantes nestes setores, redes empresariais baseadas em produtos de elevado incremento tecnológico e aquelas de setores tradicionais, cujas vantagens da integração advêm de ganhos de escala e de escopo.

Assim, conforme abordado no início deste trabalho, as organizações industriais do tipo distritais para setores tradicionais têm como características a “flexibilidade negativa” sobre o mercado de trabalho, aqui compreendida como presença de relações trabalhistas informais, trabalho desqualificado e de baixa remuneração.

Assim, na seqüência, analisar-se-ão as características do recrutamento de mão-de-obra no eixo CRAJUBAR, inicialmente para o setor de bens finais, posteriormente para o setor produtor de bens intermediários.

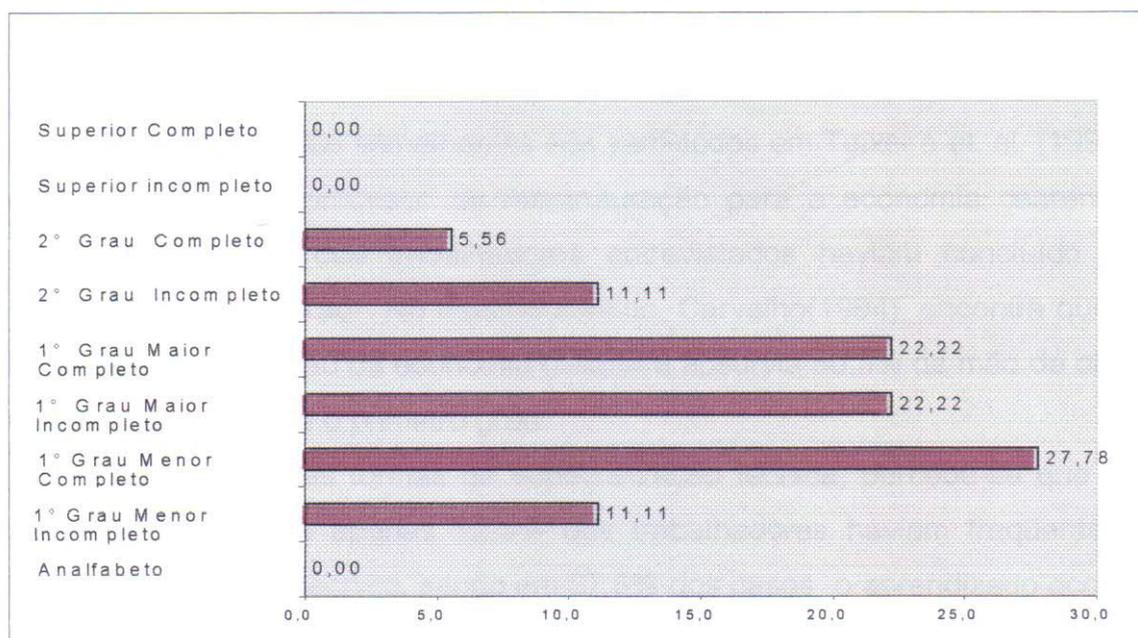
As relações trabalhistas do setor de bens finais se caracterizam, em 55,56% dos casos como formais e em 44,44% da amostra como relações informais, cujas formas de pagamento dependem da produtividade do trabalhador, calculada em número de peças produzidas. Os dados

demonstram que o emprego informal, decorre da flexibilidade da mão de obra (35,71%), da redução de custos e sazonalidade de vendas.

Para este setor, a amostra aponta uma média de 12 empregos diretos por unidade produtiva. Considerando que a amostra, para a sub-categoria de bens finais, é composta de micro e pequenas empresas, demonstra-se ser o setor intensivo em mão-de-obra.

No setor de bens intermediários, as relações trabalhistas, em 100% dos casos, apresentam trabalhadores contratados formalmente. Neste setor, a pesquisa demonstra média de 36 empregos diretos, e 42 empregos indiretos.

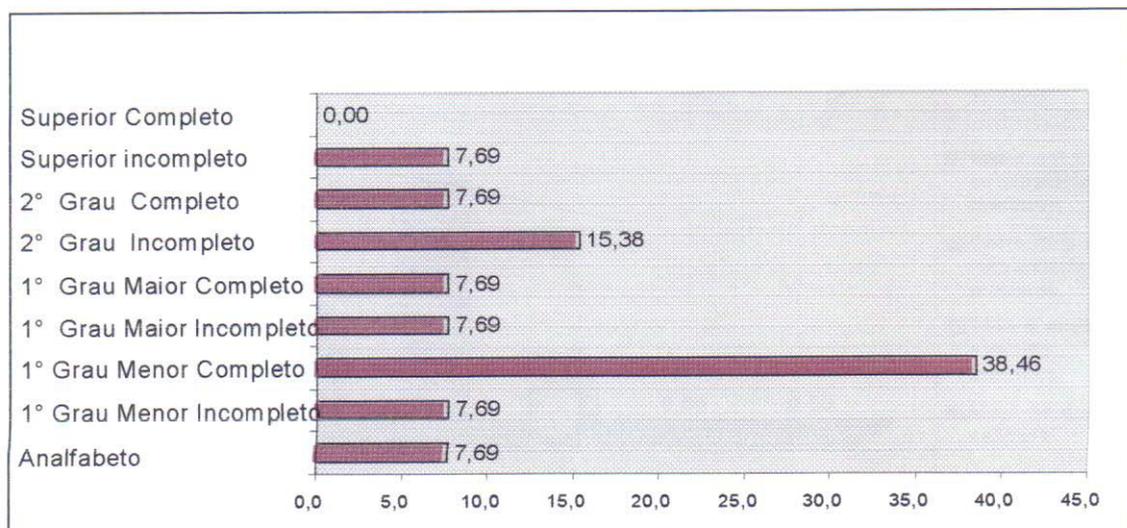
Quanto a qualificação da força de trabalho, a tabela abaixo demonstra níveis de escolaridade reduzidos no setor. Os dados demonstram, ainda, que mais da metade da força de trabalho recrutada pela amostra apresenta índices de escolaridade inferiores ao primeiro grau.



Fonte: Pesquisa Direta/ Elaboração Nossa

Gráfico XVII Nível Médio de Educação Formal da Força de Trabalho Bens Finais

Para o setor de bens intermediários, os dados demonstram que a característica de trabalho desqualificado também se repete, inclusive em condições similares, conforme demonstra o gráfico abaixo.



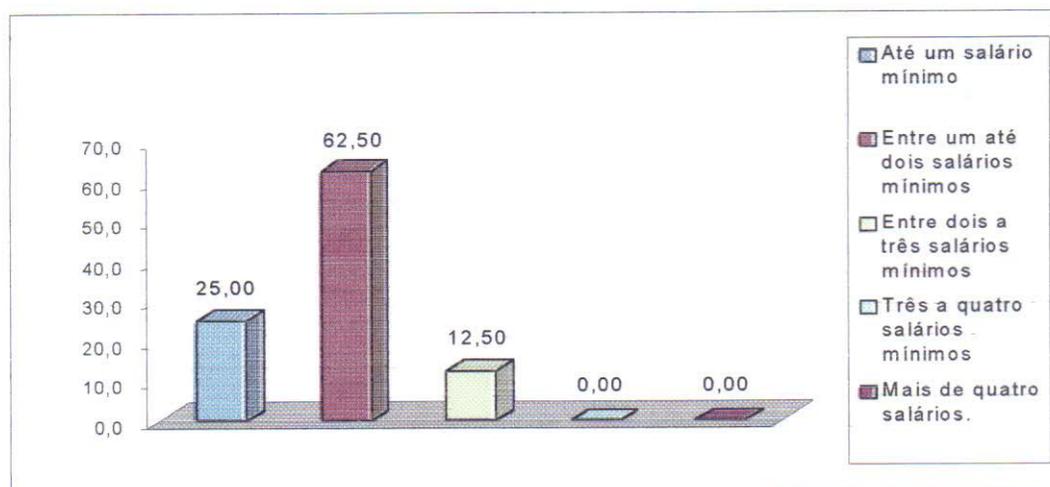
Fonte: Pesquisa Direta/ Elaboração Nossa

Gráfico XVIII Nível de escolaridade Bens Intermediários

Estes dados são semelhantes aos verificados em Teixeira et. al. (1996) que, ao analisar o processo de reestruturação para a economia cearense, constata que 60% dos trabalhadores entrevistados haviam concluído no máximo o primeiro grau. No mesmo sentido, Carvalho(1994), encontra que o setor de transformação da economia brasileira absorvia 80,3% de mão de obra com escolaridade até o primeiro grau.

Quanto a outras formas de especialização técnica, percebe-se que no setor de bens finais apenas 12,5% dos trabalhadores haviam freqüentado algum tipo de curso técnico, sendo em 87,5% dos casos o aprendizado ocorre no chão da fábrica, ou seja, é do tipo "learnig-by-doing". Para o setor de bens intermediários, segundo informações de entrevistados, 28,57% da força de trabalho empregada apresentam alguma qualificação técnica apropriada às atividades desenvolvidas. O restante da amostra, nesse setor, emprega trabalhadores cujo aprendizado é pratico.

Quanto a remuneração média auferida por trabalhadores, no setor de bens intermediários a força de trabalho, para 100% da amostra, recebe entre um e dois salários mínimos, o que também prevalece no setor de bens finais, conforme demonstram os dados a seguir:



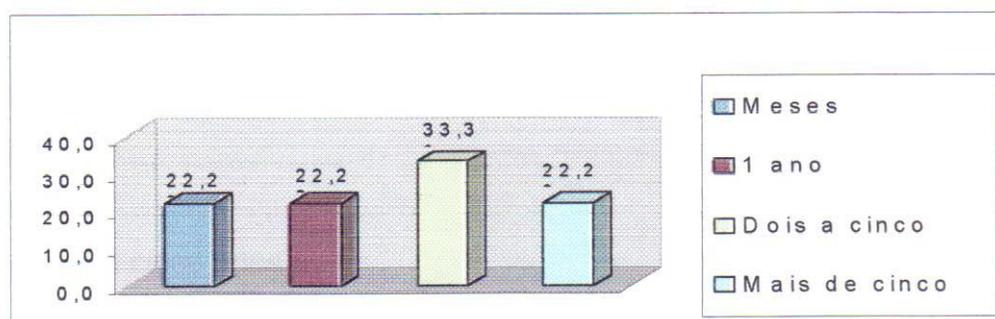
Fonte: Pesquisa Direta/ Elaboração Nossa

Gráfico XIX
Nível Salarial Médio
Cadeia Produtiva

Quanto a rotatividade da força de trabalho, diagnosticou-se, na pesquisa de campo, as seguintes condições:

a) Setor de bens finais

Nesta categoria, a análise da permanência nos postos de trabalho se apresenta de forma heterogênea, conforme demonstram os dados abaixo:



Fonte: Pesquisa Direta/ Elaboração Nossa

Gráfico XX
Rotatividade Média dos Operários
Bens Finais

As situações de rotatividade elevada são ocasionadas por oscilações no comportamento da demanda (50%), desqualificação da força de trabalho (25%), assim como existência de contratos temporários e outras oportunidades no mercado de trabalho.

Os casos de rotatividade reduzida são explicados por conhecimento do processo produtivo(50%), produtividade da força de trabalho (18,75%) assim como bom relacionamento patrão/empregado(25%) e custo de qualificação da força de trabalho (25%).

Os dados apresentados acima refletem as condições de recrutamento do trabalho. Contratos informais, os quais não envolvem custos de saída, apresentam nível de rotatividade elevada, absorvem força de trabalho desqualificada, assim como empregam operários de acordo com as oscilações do comportamento da demanda por produtos. Nas empresas onde prevalecem contratos formais, os índices de rotatividade são reduzidos. Nestas empresas, o conhecimento prático e a produtividade são associados à melhoria da qualidade da produção. Ressalta-se, também, a existência de custos de saída para o empregador.

b) Setor de bens intermediários

Neste setor, diferente do comportamento de bens finais, a rotatividade é reduzida, tendo maior representatividade o período de permanência de dois a cinco anos, conforme dados abaixo.

Tabela X
Rotatividade da Mão de Obra
Bens Intermediários

Período	%
Meses	0,00
Ano	33,33
Dois a cinco anos	50,00
Mais de cinco anos	16,67
TOTAL	100,00

Fonte: Pesquisa Direta/Elaboração Nossa

A rotatividade reduzida neste setor também é explicada por conhecimento do processo produtivo (50%), custo de qualificação da força de trabalho (25%), encargos trabalhistas (25%). Para empresas de rotatividade elevada, a pesquisa direta demonstra que as oscilações temporárias de demanda induzem expansão/retração do número de emprego.

Ao investigar as relações trabalhistas predominantes na cadeia calçadista do eixo CRAJUBAR, confirma-se a análise presente na literatura em relação às condições de trabalho, para setores tradicionais, nas organizações industriais do tipo distritais. Neste sentido Rosandiski et al. apresenta análise associando

“o êxito de alguns distritos industriais a presença do trabalho domiciliar e da informalidade...essas práticas dos distritos industriais podem ser consideradas como formas de flexibilidade negativa, o que denota um ponto de forte fragilidade dos distritos”. (1996, p. 71)

Estas características tendem, conforme reflexão presente na parte teórica deste estudo, a comprometer a capacidade competitiva do setor no longo prazo, tendo em vista que índices de salário reduzido e mão-de-obra desqualificada inviabilizam a eficiência advinda de capacidade inovativa.

6.4 Impacto de Políticas Públicas sobre Setor Calçadista no Cariri

Conforme discutido anteriormente, políticas públicas com fins de promover o desenvolvimento local através de organizações produtivas do tipo distrital e variantes, devem atuar de forma a promover vocações preexistentes na economia, deixando a tomada de decisões locais aos agentes privados. Assim, a literatura ressalta o papel dos agentes públicos em relação ao desenvolvimento, não apenas através de renúncias fiscais e de linhas de crédito (elementos tradicionais de política industrial), como também através da oferta de “serviços reais”, inacessíveis a pequenas empresas individuais.

Interessa-nos aqui perceber como as políticas de promoção industrial, anteriormente citadas, repercutem sobre a cadeia produtiva em estudo⁴¹. Assim, na análise a seguir apresentamos resultados do impacto de políticas públicas para o setor em estudo.

⁴¹ Existe, no FDI, linha especial de financiamento das atividades exportadoras da cadeia couro - calçadista, o PROAPI – Programa de Incentivos às Atividades Portuárias e Industriais do Ceará. O mesmo financia capital de giro, como forma de estimular as atividades de exportação, durante período correspondente a 180 meses, para empresas intensivas em mão de obra e localizadas fora do município de Fortaleza.

6.4.1 Políticas públicas de impacto sobre o setor calçadista no Cariri

Na seqüência, apresentam-se os resultados da pesquisa de campo sobre impacto de políticas públicas para o setor calçadista. A análise investigou: condições de infra-estrutura; políticas fiscais e creditícias de estímulo à expansão da cadeia produtiva; fomento a qualificação/treinamento da força de trabalho; órgãos de apoio ao setor.

a) Condições de Infra-Estrutura

Para o setor de bens finais, as condições de infra-estrutura presentes no eixo CRAJUBAR que viabilizam as atividades produtivas são: as condições locais de saneamento (22,12%), malha viária(11,11%), telefonia(11,11%), eletrificação(11,11%). Os demais entrevistados não responderam a pergunta. Quanto a problemas de infra-estrutura que inviabilizam o setor, 33% da amostra apontou problemas de eletrificação. Nestes casos, vale ressaltar que o crescimento autônomo do setor, implantando empresas em áreas residenciais provoca estrangulamentos para a implementação das atividades produtivas.

O setor de fornecedores de insumos aponta a disponibilidade de infra-estrutura básica para viabilizar as atividades das empresas. Apresentam a seguinte ordem de importância: telefonia, malha viária, eletrificação, transporte aéreo e saneamento. Apenas 16,67% apontam problemas de infra-estrutura, os quais consistem também em eletrificação e malha viária.

b) Políticas públicas de estímulo à expansão da cadeia produtiva

Aqui, investigou-se a presença de políticas públicas, de âmbito municipal e estadual, no sentido de promover as atividades da cadeia produtiva.

No setor de bens finais, toda a amostra afirma não ter auferido benefícios de ações desenvolvidas pelo setor público municipal, tais como: isenção fiscal, doação de terrenos, assistência técnica na área administrativa, assim como outras formas de políticas setoriais. O mesmo ocorre com fomento a implantação de atividades na localização em questão.

Os dados abaixo demonstram os estímulos à expansão de atividades advindas do poder público.

TABELA XI
Políticas públicas de estímulo a expansão das
atividades do setor - Bens Finais

Políticas públicas efetivadas	%
Crédito para capital de giro	10,71
Crédito para investimento/modernização	17,86
Instituições oficiais de assistência técnica	7,14
Órgãos para qualificação da força de trabalho	7,14
Serviços de Consultoria na área administrativa	7,14
Centrais de comercialização	10,71
Intermediação para expansão de vendas	0,00
Crédito para associação	3,57
Nenhum	35,71
TOTAL	100

Fonte: Pesquisa direta/Elaboração Nossa

Apenas (27,78%) dos produtores de bens finais demandaram projetos de financiamento. Dentre estes, (80%) utilizaram linhas de crédito do Programa Geração de Emprego e Renda - FNE/BNB.

TABELA XII
Críticas as linhas de crédito
Bens Finais

Críticas a linhas de crédito	%
Encargos financeiros elevados	20,59
Inexistência de crédito para capital de giro	5,88
Incompatibilidade de amortização e faturamento da empresa	5,88
Burocracia na agilização/liberação de recursos	32,35
Exigências de garantias	17,65
Repasse direto do crédito para fabricantes	5,88
Riscos	11,76
Total	100,00

Fonte: Pesquisa direta/Elaboração nossa

As principais críticas aos programas de financiamentos existentes, conforme dados abaixo, destacam-se a burocracia na agilização/liberação de recursos e encargos financeiros elevados.

Os dados acima demonstram problemas inerentes à incapacidade de ajuste dos programas de crédito existentes a realidade das pequenas e microempresas. As exigências de garantias para o empreendedor de pequeno porte, cujo nível de capitalização é reduzido, tornam inviável, em certos casos, o acesso a programas de crédito. Por outro lado, a inexistência de “formas de sanções”, conforme discutido anteriormente, induz ao calote, principalmente se estas sanções recaem sobre outro agente, como demonstra o exemplo apresentado anteriormente pela associação AFABRICAL.

Destaca Banacloche (1993) que a sazonalidade de vendas, para muitos, torna-se incompatível com os períodos de vendas da produção, o que inviabiliza pagamentos de parcelas em períodos de reduzida produção. Quanto ao repasse do crédito diretamente para fornecedores, ao evitar a aplicação dos recursos em outros fins, faz com que os preços dos bens de capital sejam majorados, os produtores perdem o poder de barganha, como também, associa-se preços majorados a juros elevados, o que prejudica as atividades produtivas.

As principais reivindicações do setor em relação ao papel desempenhado pelo agente público dizem respeito a:

TABELA XIII
Reivindicações quanto a atuação do agente público
Bens Finais

Problemas/reivindicações	%
Redução da carga tributária	24,0
Encargos financeiros menores	24,0
Inexistência de linhas de crédito apenas para capital de giro	12,0
Financiamento para micro e pequenas empresas	12,0
Inadequação da legislação trabalhista	4,0
Política setorial	24,0
TOTAL	100,00

Fonte: Pesquisa direta/Elaboração Nossa

Algumas das reivindicações refletem os altos custos da produção (intensiva em mão-de-obra), a tendência das microempresas reduzirem encargos trabalhistas, trabalhando de forma flexível, tendo em vista o custo de saída; outras refletem a falta de informações sobre as linhas de financiamento existentes, assim como programas direcionados à expansão da produção do setor em estudo, bem como a elevada taxa de tributação.

Para o setor de bens de intermediários, 66,67% desconhecem políticas implementadas pelo poder municipal, enquanto 33,33% obtiveram doação de terrenos para implantação da planta industrial. Outro dado analisa o papel de políticas de atratividade para implantação de novas plantas industriais. Neste caso, representam 50% da amostra.

Quanto às políticas de estímulo a elevação da capacidade produtiva para o setor de bens intermediários, resalta-se as seguintes ações do poder público:

Tabela XIV
Políticas públicas de estímulo a expansão das atividades produtivas
Bens intermediários

Tipo de política publica	%
Crédito para capital de giro	14,29
Crédito para investimento/modernização dos bens de capital	42,86
Consultoria técnica	14,29
Não optaram	28,25
Total	100,00

Fonte: Pesquisa direta/Elaboração Nossa

Assim, 50% da amostra utilizou algum tipo de financiamento para expansão das atividades produtivas, sendo os mesmos financiamentos das linhas FNE (66,67%) e FINOR (33,33%). As principais críticas aos programas de crédito dizem respeito a: encargos financeiros elevados (37,50%), inexistência de linhas de crédito para capital de giro (12,50%) a burocracia na agilização/liberação dos recursos (37,50%) e exigências de garantias (12,50%).

Quanto às reivindicações para o setor calçadista, as mesmas dizem respeito a problemas similares apontados na produção de bens finais: redução de carga tributária; encargos de financiamento menores, programas creditícios compatíveis com o porte de micro e pequena empresa, políticas setoriais e burocracia nos financiamentos e outros serviços públicos.

Percebem-se alguns elementos de diferenciação entre os duas categorias. A capitalização do setor bens intermediários que viabiliza a captação de empréstimos. O porte de produção, determinando a capacidade de barganha, junto a órgãos públicos de concessões para implantar unidades fabris.

c) Fomento a qualificação/treinamento da força de trabalho

Esse tema procura investigar benefícios advindos de programas de treinamento/ qualificação da força de trabalho efetivados por instituições públicas. Nesse sentido, apenas em 33,33% da amostra, os operários tinham participado de alguma forma de treinamento direcionado para as atividades do setor. No setor de bens intermediários, programas de qualificação profissional e crescimento da oferta de vagas nas escolas provoca impacto sobre as atividades da empresa em apenas 16,67 % da amostra, e a oferta de cursos técnicos na educação formal aparece em 50% dos entrevistados.

Diagnosticou-se, assim, que políticas de treinamento de operários ainda têm abrangência reduzida sobre o conjunto da amostra. Saliencia-se que existe atualmente em fase de implantação cursos de qualificação no SENAI, os quais objetivam atender a demanda do setor por qualificação de mão-de-obra. Outro aspectos diz respeito ao custo de aquisição de informações, seja através de órgãos locais, ou que estejam situados fora da cadeia produtiva, o que inviabiliza a participação do microempresário e de operários do setor.

6.5 Integração com instituições

A literatura realça o papel que a aglomeração de empresas no mesmo setor, em uma mesma área geográfica, induz ao surgimento de instituições especializadas na oferta de serviços técnicos. Afora os efeitos autônomos, advindos da sinalização de mercado, enfatiza-se também o papel do agente

público como ofertante de serviços reais e não apenas de elementos financeiros.

Neste sentido, Albuquerque (1998) realça dois grandes grupos de atuação para agências de promoção do desenvolvimento local, quais sejam: informação e assessoramento; e/ou atendimento de infra-estrutura.

Os serviços de informação e assessoramento consistiram em :

- Serviços de informação – tecnologias de produtos e processos, gestão empresarial e tecnológica, mercados e comercialização, infra-estrutura, provisão de informação, serviços;
- serviços de intermediação -entre agentes regionais e extra-regionais, entre empresas, ou entre empresas e gestores públicos;
- serviços de gestão e consultoria- gestão fiscal, financeira, contábil, orçamentária, comercialização e planejamento empresarial; assessoramento legal, organizativo e técnico; banco de dados de interesse empresarial; incentivos a controle de qualidade e introdução de novas tecnologias;
- serviços de promoção e publicidade;
- serviços de pesquisa e fomento a novas tecnologias, assim como serviços de capacitação empresarial

Assim, considerando o papel das agências de desenvolvimento, de consultoria técnica e administrativa, a partir da concepção acima exposta, investigou-se a interação das instituições presentes no triângulo CRAJUBAR e o efeito dinamizador das mesmas, sobre a cadeia em estudo.

Para fornecer assistência tecnologia a indústria de borracha, (fornecedora de insumos para o setor de calçados), segundo Esmeraldo (1999) implantou-se, no Cariri, em 1994, o Projeto de Pólo de Modernização Tecnológica,(PMT/RC), com fins de aumentar a competitividade e qualidade de produtos, assim como reduzir custos.

A estrutura deste pólo previa: suporte laboratorial; instalação de núcleos (núcleos de absorção tecnológica, núcleos de extensão tecnológica, núcleo de informação tecnológica e formação profissional no Instituto Tecnológico do Cariri.

Segundo a avaliação da mesma autora, os objetivos não foram alcançados porque

“projetou-se a implantação de um parque tecnológico que está associado, especificamente, ao desenvolvimento e transferência de tecnologia de ponta para o setor produtivo, ignorando-se a existência dos quatro componentes básicos: 1) institutos de pesquisa e ensino especializados em pelo menos uma das tecnologias de ponta; 2) aglomerados de empresas envolvidos nesses desenvolvimentos; 3) projetos de inovação tecnológica conjuntos, entre empresas e institutos apoiados pelo governo em razão do caráter estratégico de desenvolvimentos a eles associados; 4) estrutura organizacional” Esmeraldo(1999, p.114).

Após expor alguns dos esforços de implementação de “serviços reais” na micro-região em estudo, apresenta-se, na seqüência, a análise dos resultados sobre interações do setor produtivo local com instituições de apoio.

No setor de produção de insumos, 66,67% da amostra demandou algum tipo serviços de instituições de assistência técnica, consultoria, qualificação de mão-de-obra, etc. Os agentes com os quais a amostra desenvolve intercâmbio foram SEBRAE(25%), SENAI(25%), SINDINDÚSTRIA(37,50%), BNB (12,50%). Os serviços demandados através do intercâmbio com estas instituições foram: qualificação para mão de obra (SENAI), acesso a linhas de crédito (BNB), promoção de eventos para divulgação da cadeia produtiva (SINDINDÚSTRIA).

As críticas apresentadas ao trabalho destas instituições presentes na economia local dizem respeito:

- Crédito inadequado a capacidade de pagamento da empresa (33,33%);
- Treinamento de mão de obra com tecnologia incompatível com a usada no setor (50%)
- Técnicos não conhecem em profundidade as tecnologias operacionadas no setor (16,67%).

No setor de bens finais, metade da amostra havia desenvolvido intercâmbio com instituições. O restante da amostra não havia desenvolvido

inter-relações com instituições citadas. Quanto aos órgãos com quem foram desenvolvidas interações citam-se SEBRAE (42,86%), SENAI(28,57%), SINDINDÚSTRIA (9,52%), BNB (19,05%).

Os serviços demandados apresentaram as seguintes características, expostas na tabela abaixo:

TABELA XV
Serviços demandados de Instituições
Bens finais

Tipo de serviço	Instituição	%
Acesso a novas tecnologias	SEBRAE	12,00
Treinamento da força de trabalho	SENAI	28,00
Acesso a linhas de crédito	SEBRAE/BNB	20,00
Promoção de eventos para divulgação da cadeia produtiva	SINDINDÚSTRIA	12,00
Qualificação administrativa	SEBRAE	28,00
Total		100,00

Fonte: Pesquisa Direta/Elaboração Nossa

Quanto às críticas ao trabalho das instituições de assistência técnica presentes na economia local, segundo dados a seguir, a maior parcela da amostra realça: incentivos fiscais e doações de terrenos apenas para empresas de elevada produção; programas de crédito inadequados a capacidade de pagamento das empresas; cursos oferecidos por instituições são caros, inviabilizando a participação.

Convém enfatizar que os dados demonstrados na tabela XX apresentam algumas componentes similares às críticas apontadas acima no setor de bens intermediários. As críticas comuns são: oferta de serviços inadequada a demanda do setor; desqualificação técnica existente nas agências indicadas; tecnologia incompatível com os processos de produção utilizados. Isto mostra que o planejamento técnico ocorre sem um diagnóstico preciso dos problemas e formas possíveis dentro de um nível de capitalização apresentado pelo setor.

Tabela XVI
Críticas a atuação de instituições
Bens Finais

Críticas ao trabalho de instituições	%
Treinamento de mão de obra com tecnologia incompatível com utilizada no setor	8,33
Assistência técnica desconhece as demandas específicas do setor	8,33
Programas de crédito inadequado	13,89
Incentivos fiscais apenas para grandes empresas	11,11
Doação de Terrenos apenas para grandes empresas	11,11
Flexibilidade de horário de trabalho	5,56
Carência de profissionais	2,78
Custo elevado de cursos de qualificação	11,11
Técnicos não são especialistas nas tecnologias do setor	5,56
Não apresentaram críticas	13,89
Desconhecem o trabalho das agências	5,56
Cursos com matéria-prima inadequada	2,78
TOTAL	100,00

Fonte: Pesquisa direta/Elaboração Nossa

Quanto as críticas citadas pelo setor de bens finais aos programas de crédito existentes no mercado dizem respeito a aquisição de capital de giro, a capacidade de adequação as exigências de garantias, prazos de amortização e volume de encargos. Considerando a estrutura presente no setor de bens finais, (microempresas e pequenas empresas com nível de capitalização é reduzido, demandas sazonais, mercado competitivo, problemas conjunturais de retração de demanda), sobressaem-se os riscos de captação de crédito associados a encargos elevados. Por outro lado, recursos disponíveis a para formação de fundo rotativo sem custos, conforme experiência apresentada, apresentam grande probabilidade de serem destinados a outros fins que não a produção.

Ressalta-se, ainda, o custo de aquisição de informações, inviável para a parcela do setor que possui menor nível de capitalização, que indica as empresas que não possuem capacidade contratação desses serviços por profissionais especializados no mercado privado.

Outra deficiência do setor é a integração da cadeia produtiva com universidades, centros de formação técnica de nível secundarista, entre outras instituições presentes na região. Neste sentido, constatou-se a distância entre cursos de qualificação técnica, de nível secundarista e superior, os quais possam ofertar profissionais qualificados a serem absorvidos pela cadeia produtiva. Conforme demonstraram os dados, nenhum componente da amostra requisita serviços desta instituições ou as visualiza como centros de qualificação profissional integrados às necessidades da indústria em foco.

Assim, percebe-se que o setor demanda alguns tipos de serviços dos citados na introdução deste tópico. Porém, os mesmos na sua maioria, não contribuem diretamente para elevação da capacidade competitiva do setor em termos de incremento tecnológico através de mecanismos endógenos, mas, em alguns casos, atuam apenas como centros difusores dos processo.

7 CONCLUSÃO

Conforme discutido no transcorrer deste estudo, a literatura recente enfatiza novas formas de organização industrial baseadas na integração de empresas. Nesta abordagem, ganhos de competitividade e eficiência podem advir das relações cooperativas entre os agentes, como também da integração na cadeia produtiva, ou seja, através da formação de redes de empresas, seja de caráter horizontal, seja de caráter vertical.

No processo competitivo atual, exigências de capacidade de rápido ajuste as oscilações de mercado, de oferta de produtos diferenciada e diversificados, proporcionando novo dinamismo a produção de pequena escala. Associando as características de flexibilidade típicas da pequena produção a ganhos advindos da integração, obtêm-se a elevação da capacidade de competir no mercado, não apenas em “nichos”, ou seja, em produtos cuja escala de produção não se faz interessante na ótica da grande empresa, como também em setores onde este tipo de produção predomina.

Assim, estruturas de mercado baseadas na produção de pequenas e médias empresas passam a fornecer dinamismo a economias locais. No entanto, a integração entre fornecedores/demandantes e concorrentes no mesmo mercado exigem a concentração geográfica de empresas em torno de uma mesma cadeia de valor, para que sejam viabilizados ganhos advindos de “eficiência coletiva”.

Nos ramos tradicionais, onde os processos produtivos são absorvedores de tecnologia, a organização cooperativa proporciona economias de escala que, segundo a literatura relevante, permitem que a produção de economias locais possa competir em mercados globalizados.

Salienta-se o caráter espontâneo inerente a formação da teia de relações. No entanto, cabe ao agente público o papel auxiliar de ofertar serviços que, na maioria das vezes, possui custos que são inacessíveis a capacidade de produção e capitalização da pequena empresa. Assim, ao estado, seria designado a função de ofertar serviços de assistência técnica e gerencial, consultoria tecnológica, promover a ofertar de infra-estrutura básica,

serviços de publicidade e marketing, programas creditícios, entre outros, de forma a viabilizar elementos sistêmicos que atuem de forma positiva sobre a competitividade das empresas, bem como orientar a superação de gargalos a expansão da produção privada.

Considerando o arcabouço teórico acima referido, ou seja a discussão presente na literatura sobre formas de organização industrial do tipo distrital, realizou-se pesquisa de campo na cadeia produtiva dos municípios de Crato, Juazeiro do Norte e Barbalha, com o objetivo de analisar se existem ganhos de competitividade e eficiência baseados nas relações cooperativas.

Na seqüência, apresentaremos as conclusões da pesquisa em relação aos objetivos propostos neste trabalho.

Constata-se que a tradição local na produção de calçados atua como o principal determinante de planta industrial no espaço geográfico em questão. Neste sentido, a tradição local significa difusão do know-how básico na produção de bens finais.

Os resultados da pesquisa apontam as forças de mercado como determinantes do surgimento da cadeia produtiva. Diagnosticou-se reduzidos índices de indução de localização atribuídos a políticas públicas de incentivos fiscais.

Percebe-se também a presença de ganhos de aglomeração, tendo em vista a facilidade de matéria prima e de demanda para produtos intermediários consistir, na maioria da amostra, como um elemento que viabiliza benefícios ao desempenho das atividades da empresa.

Os processos produtivos presentes na cadeia, verifica-se a predominância de métodos artesanato, métodos mecanizados ou misto dos dois processos. A automação do setor ainda é incipiente, caracterizando apenas empresas com maior capacidade de produção, na categoria de produtores de bens finais.

As formas de organização, apontam como predominantes métodos artesanais ou mix destes, o que permite a polivalência de empregados quanto ao processo de produção. No entanto, a polivalência, nestes casos, indica flexibilidade negativa, por significar conhecimento do processo de produção

baseado em métodos arcaicos. Esta situação caracteriza principalmente as microempresas do setor, sendo que nas de pequeno porte prevalecem distribuição de função setorizada, condizente com o princípio de organização característico do bem de produção utilizado.

No setor de bens intermediários, predominam processos de produção baseados nos princípios mecânicos, existindo inovação de empresas quanto a formas de organização. No entanto, a dualidade ocorre em relação as formas de organização produtiva. Algumas, por utilizarem processos rotativos de produção, permitem a polivalência quanto as tarefas presentes na fabricação de bens. Outra características é a divisão em círculo de produção, assim como treinamentos internos em algumas empresas, o que imprime ganhos de produtividade. No, entanto, em parcela significativa das mesmas, as funções de produção são organizadas a partir do processo de princípios de produção baseados na separação entre concepção e execução.

As estratégias de competitivas adotadas pelo setor, consistem em: melhoria da qualidade do produto, na atualização de design, melhoria da qualidade de insumos e redução dos prazos de entrega. Considerando como instrumento de avaliação da competitividade a inserção da produção em mercados nacionais e internacionais, percebe-se que a maior parcela do quantum produzido destina-se a mercados da região Norte e Nordeste, não conseguindo inserir-se nos principais centros do país. As estratégias acima relacionadas associam-se, porém, ao uso de formas de trabalho desqualificado e de baixa remuneração, como também a presença ainda significativa de relações informais. Este último aspecto, associado ao caráter imitativo, faz-nos perceber deficiências nas estratégias competitivas adotadas. Esta situação, em linhas gerais, caracteriza o setor de bens finais e de bens intermediários.

Quanto a interação entre agentes da cadeia produtiva, no setor de bens finais, a interação de relações em sentido vertical da cadeia produtiva, mensurando-se o grau de interação através da presença de contratos informais, além das relações de aquisição de materiais na cadeia produtiva, prevalece maior grau de interação com fornecedores de bens intermediários. Neste sentido, toda amostra pelo menos parte dos insumos no mercado local.

Outro predominante é o uso de formas flexíveis de produção (produção a partir da demanda de mercado) viabilizada por relações de disponibilidade de matéria-prima no mercado local, assim como por pontualidade na formas de entrega.

As formas de interação com bens de capital, ocorrem através da assistência técnica, de informações sobre novas tecnologias, algumas informais, no entanto não prevalecem relações pautadas em laços de confiabilidade.

A cadeia produtiva apresenta estrangulamentos nesse setor, no sentido de inexistir produtores locais de bens de capital, conforme demonstram os dados cadastrais. As relações de aquisição no mercado local de bens de capital ocorrem através da presença de agentes intermediadores, o que demonstra presença de serviços especializados naqueles ramos onde a cadeia produtiva não apresenta fabricação local.

Quanto a interação no âmbito horizontal , ocorrem formas de interações ocorrem através da associação, onde as ações dizem respeito a discussão de problemas comuns, promoção e participação em feiras, eventos e cursos de especialização da mão de obra. Afora as interações através de associações, formas diretas de interação ocorrem, porém em pequena escala, as quais consistem em: terceirização de etapas produtivas, contratação de comum de vendedores externos, empréstimos de matéria-prima, assim como compra conjunta da mesma.

As formas de interação apontadas, segundo entrevistados, promovem ganhos de competitividade. Ressalta-se aí melhoria da qualidade da produção local através da integração de com fornecedores de insumos, participação em feiras, que viabilizam a adoção de design atualizados. Pode se concluir que o jogo cooperativo, através de adoção estratégias comuns, proporciona elevação de padrões de receita e emprego.

Porém, os principais problemas a ampliação de jogo cooperativo advêm da desconfiança entre agentes produtivos, tendo em vista o grau elevado de concorrência presente no setor. Outros problemas são apontados como a falta

de percepção dos benefícios advindos do jogo cooperativo, ou de objetivos considerados comuns.

Para produtores de bens intermediários, as principais formas de integração vertical com fornecedores de bens de capital e de bens insumos, ocorre em âmbito regional e nacional, o que demonstra a inexistência de efeitos “para trás” desta indústria. No entanto, apesar da inserção de maior parcela da produção no mercado extra-regional, parcela significativa abastece o mercado local, o que demonstra capacidade de produção superior a demanda do mercado local.

Em relação a interação de âmbito horizontal de produtores de bens intermediários, as principais formas de ação conjunta dizem respeito a promoção de feiras e eventos, intermediadas por sindicato. Afora este tipo de relação, outras formas de interação restringem - se a troca temporária de matéria -prima. Os principais problemas apontados a implantação de formas cooperativas advém da desconfiança e por não perceberem benefícios advindos da integração.

Quanto ao impacto de políticas públicas sobre a cadeia produtiva, as ações desenvolvidas têm baixo impacto sobre o conjunto de produtores. Vale ressaltar que a política de incentivos fiscais têm impacto sobre o quantum de bens finais são produzidos na economia local, mas no entanto, o usufruto de tais ações é reduzido a alguns produtores, não sendo um elemento dominante na cadeia produtiva. As principais formas de estímulo a cadeia produtiva, apesar de estímulo a produção advém dos mecanismos tradicionais de programas creditícios e de doação de terrenos, assim como efetivação de infraestrutura na economia local.

Outro aspecto de sugestão de medidas de política pública diz respeito a implementação de programas de estímulo a adoção de estratégias cooperativas, viabilizando a inserção competitiva em novos mercados.

Percebe-se também a demanda de políticas públicas de apoio ao setor, especialmente a micro e pequenas empresas. Estas, devem viabilizar o acesso a informações tecnológica, programas creditícios compatíveis com o porte de micro e pequenas empresas, sem, no entanto, haver doação de recursos,

tendo em vista a falta de sucesso de experiências anteriores. Considera-se como essencial a existência de programas de apoio ao setor em estudo, tendo em vista o impacto sobre geração de emprego e renda advindos do mesmo.

Ressalta-se também, o trabalho de instituições em termos de qualificação profissional e de gerenciamento. Porém, no conjunto, a integração com instituições da economia local é reduzida, enquanto instrumento de promoção de competitividade sistêmica.

Vale salientar a deficiência dos programas de extensão no sentido apoio tecnológico ao setor em questão. Neste sentido, destaca-se a presença de universidade e centros de ensino tecnológico. Porém, não foi apontado pela pesquisa a existência de cursos especializados nestes centros, assim como programas contínuos de apoio tecnológico ao setor, que promovam melhorias de produto e processo. A pesquisa de campo também aponta como um dos problemas a efetivação dessa integração o custo de aquisição de serviços de assistência técnica, inacessível para micro e pequenos produtores. Percebe-se também a falta de percepção de ganhos de eficiência técnica advindos de investimentos deste tipo. Sugere-se então estudos para superação de tais percalços a efetivação de programas de extensão, bem como cursos de qualificação técnica direcionados ao setor.

A análise da cadeia produtiva também demonstra a existência de oportunidades de investimentos no sentido formar o complexo produtivo, relacionadas a indústrias complementares, tais como resinas, tintas, adereços metálicos, couro sintético, assim como oferta de embalagens de qualidade. Ressalta-se também a inexistência de indústrias de bens de capital relacionadas com a atividade produtiva em questão. Percebe-se, então, a deficiência do setor produtivo em atrair para o espaço geográfico em questão as indústrias complementares ao cluster que são consideradas pertencentes ao setor dinâmico da economia.

Apesar dos problemas apontados acima, ressalta-se o fortalecimento da cadeia produtiva em anos recentes, atraindo não somente produtores de bens finais (que buscam ganhos advindos de competitividade espúria e apresentam baixo grau de integração com outros agentes), como também empresas do

setor de componentes, que contribuíram diretamente para elevação da competitividade do produto local, através da melhoria da qualidade de insumos utilizados. Estas unidades, ao induzirem a complementação do cluster calçadista, também o fortalecem, elevando a atratividade da economia local através dos elos produtivos, e assim viabilizam a permanência de firmas na economia local.

Outro problema detectado no estudo em questão, diz respeito a tendência de verticalização (para frente) das etapas produtivas. Neste sentido, durante a pesquisa de campo, fora apontado por entrevistados a entrada de produtores do setor de bens intermediários na produção de bens finais. Tornam, desta forma, predatória a concorrência com empresas de micro e pequeno porte responsáveis por esta etapa da produção, tendo em vista a redução dos custos e de preços finais.

Convém enfatizar que a unificação de etapas produtivas, a qual viabiliza a atuação da firma em um novo mercado, contrapõe-se as características da especialização flexível, assim como a estrutura de clusters.

Outro questão problemática diz respeito a inexistência de esforços para criar uma identidade do produto regional, através da inversões em políticas de marketing.

Vale ressaltar também que o produto do setor, apesar de incorporar elevado quantum de trabalho artesanal, procura reproduzir modelos de produção similares aos de produção em massa. Esta forma de organização da produção, intensiva em trabalho, eleva custo de produção para bens finais que apresentam baixo valor comercial, reduzindo-se, desta forma, o grau de competitividade do setor em questão. Neste sentido, sugere-se que a assistência técnica (através das instituições adequadas) desenvolvimento design que valorizem as características da organização da produção artesanal e semi-artesanal, no sentido de agregar maior valor comercial aos bens finais no mercado nacional e internacional.

Feitas essas considerações, podemos concluir existem alguns ganhos de eficiência coletiva, segundo a terminologia apresentada no início deste trabalho, advinda da concentração setorial em torno de uma mesma cadeia

produtiva. Esses são oriundos principalmente da presença da presença de produtores de bens intermediários, de produtores de bens finais, da presença de fornecimento no mercado local de bens de capital e outros insumos, assim como representantes responsáveis pela inserção comercial da produção em outros centros. No entanto, as formas de interação cooperativas, conforme expostas acima ainda são restritas. Porém, apesar disto, o acesso a informações sobre novos produtos e processos, a insumos de qualidade superior, a promoção de eventos, viabilizam ganhos competitivos para o setor. Assim, podemos definir a cadeia parcialmente integrada, no sentido de que já existem ganhos advindos do jogo cooperativo, porém os mesmos ainda são incipientes.

8 BIBLIOGRAFIA

- AMIN, A., THRIFT, N. *Neo-Marshallian Nodes in Global Network*. In: *International Journal of Urban and Regional Research*. Oxford, v.16, n.4, p.571-587, 1992.
- ALBUQUERQUE, F. *Desenvolvimento Econômico Local e Distribuição do Progresso Técnico: Uma Resposta às exigências do ajuste estrutural*. Traduzido por Antônio Rubens Pompeu Braga. Fortaleza: BNB, 1998.
- AMARAL FILHO, J. do. *Desenvolvimento regional endógeno: (re) construção de um conceito, reformulação de estratégias alternativas (à guerra fiscal)*. Salvador: Anais XXIII Encontro nacional de economia. v.1, p.590-609. dez, 1995.
- AMARAL FILHO, J. do. *Há um novo modelo de desenvolvimento no Ceará?* Fortaleza: Simpósio sobre diagnóstico e perspectiva da economia cearense. CAEN/UFC, mar, 1999.
- AMORIM, Mônica. *Desenvolvimento de Pequenas Empresas no Ceará: um enfoque de demanda*. Fortaleza: Iplance. 1998.
- AURÉA, A. P., GALVÃO. *Importação de Tecnologia, Acesso às Inovações e Desenvolvimento Regional: O quadro Recente no Brasil*. Brasília: IPEA: td. 616, dez, 1998.
- AZEVEDO, Beatriz. *A pequena produção manufatureira: Uma interpretação à luz de uma nova problemática de desenvolvimento*. In: *Ensaio FEE*, Porto Alegre, v.14, n.1, p.94-75, 1993.
- BARROS, A. R., LOPES, C. M., PEREIRA, C.B.F. *Nordeste: Conjuntura econômica*. Fortaleza: Revista do ETENE: v.1, n.1, dez. 1998.
- BONACLOCLE, S. Dorado. *Calçados no capricho: políticas para apoiar empresas de pequeno porte no Ceará, Brasil, à luz de estratégias das empresas de melhor prática*. Traduzido por Alexandre Correia Lima. Massachusets: D.U.S.P./ MIT. Dissertação de Mestrado, 1993
- BOTELHO, M. R. A. *Política industrial e as pequenas e médias empresas: notas sobre a experiência internacional*. Campinas: LEP: v.1, p. 107-120. set, 1995. Tradução: Alexandre

- BRITO, Adriana., BONELLI, Régis. *Políticas industriais descentralizadas: as experiências européias e as iniciativas sub-nacionais no Brasil*. Brasília: IPEA (versão preliminar).1996.
- BRUSCO, S. Small firms and the provision of real services. In: SENGENBERGER, W., PYKE, F. *Industrial districts and local economic regeration*. Geneva: Interational Institute for Labour Studies, 1992.
- CACCIAMALI, Maria C. *A economia informal 20 anos depois*. Porto Alegre: Indicadores econômicos FEE. V. 21, n.4, p. 219-231.
- CARVALHO, Eveline B. S. *Estratégias Cooperativas e desenvolvimento local*. Fortaleza: CAEN/UFC, julho-1999. (Texto para discussão nº 203).
- CARVALHO, Ruy Q. Capacitação Tecnológica, Revalorização do Trabalho e Educação. In: FERRETTI, Celso et al. *Novas Tecnologias, Trabalho e Educação: Um debate multidisciplinar*. Petrópolis: Vozes.p.93-127,1994.
- CASTRO, A. B. *Política industrial: razões e restrições*. Rio de Janeiro: URFS/IEI, td. 253, Rio de Janeiro, 1991.
- CAWTHORNE, P.M. *Of Networks and markets: the rise and rise of a South Indian Town, the example of Tiruppu's Cotton Knitwear Industry*. London: World Development: v.23, n. 1, p. 43-56. 1995.
- CEARÁ, Governo do Estado. *I Plano Quinquenal de desenvolvimento do estado do Ceará: I PLANDECE: 1975-1979*. Fortaleza, 1975.
- CEARÁ, Governo do Estado. *II Plano de Metas Governamentais: II PLAMEG: 1979-1983*. Fortaleza, 1979.
- CEARÁ, Governo do Estado. *Plano Ceará Melhor: 1992-1995*. Fortaleza, 1992.
- CEARÁ, Governo do Estado. *Plano de Ação Integrada do Governo: 1967-1971*. Fortaleza, 1967.
- CEARÁ, Governo do Estado. *Plano de Governo do Estado do Ceará: PLAGEC: 1971-1974*. Fortaleza, 1971.
- CEARÁ, Governo do Estado. *Plano de Metas do Governo Virgílio Távora: PLAMEG: 1963-1966*. Fortaleza,1963.
- CEARÁ, Governo do Estado. *Plano Estadual de Desenvolvimento: PLAMED: 1983-1987*. Fortaleza, 1993.
- CEARÁ, Governo do Estado. *Plano Plurianual: 1993-1995*. Fortaleza,1993.

- CEARÁ, Governo do Estado-SUDEC/CODEC/BEC. *Uma tentativa de planejamento do estado do Ceará: O Plano de Metas Governamentais (PLAMEG)*. Fortaleza, 1965.
- CHAULFUN, Nelson. *Tipologia de Distritos Industriais*. O caso da cidade industrial de Curitiba. In, Archétypon, Rio de Janeiro, v.18, p.88-111, set/dez1998.
- COIMBRA, Ricardo A. *Perfil da nova Indústria cearense no período 1991-1995: Determinantes da composição espacial e setorial*. Fortaleza: CAEN/UFC. Dissertação de Mestrado, 1998.
- COUTINHO, L. G., FERRAZ, J.C (coordenação). *Estudos da competitividade da indústria brasileira*. Campinas: Papirus, 1994.
- COLLETINS, G. WINTERHALTER, F. O exemplo alemão. In: Ensaio FEE, Porto Alegre, v.14, n.1, p.9-25,1993.
- COURLET, C. *Novas dinâmicas de desenvolvimento e sistemas industriais localizados. (SIL)*. In: Ensaio FEE, Porto Alegre, v.14, n.1, p.9-25,1993.
- DEDECCA, Cláudio S., MONTAGNER, P. *Flexibilidade produtiva e das relações de trabalho – Considerações sobre o caso brasileiro*. III Encontro nacional de estudos do trabalho- Anais- V.II. ABET, 1996.
- ESMERALDO, Dilza M. R.M. *Identificação e Ordenamento dos fatores estratégicos para subsidiar programas de modernização das indústrias da Microrregião Homogênea do Cariri-mrt/78*. João Pessoa: UFPB/Mestrado em Engenharia de Produção. Dissertação de mestrado. Junho, 1999.
- FERRAZ, J. C, KUPFER, D.HAGUERNAVER, L. *Made in Brasil: desafios competitivos para a indústria*. Rio de Janeiro: Campus, 1995.
- FERREIRA, Assuério. *O crescimento recente da economia cearense*. Fortaleza: REN: v.26, n.2, p. 157-180. abr/jun.1995.
- FLEURY, Afonso. *Quality and productivity in the competitive strategies of Brazilian industrial enterprises*. . London: World Development: v.23, n. 1, p. 73-85. 1995.
- FRISCHTAK, C.R. As bases da política industrial: Aspectos estruturais e setoriais. In: MATHIEU, H. (org). *A nova política industrial: o Brasil no novo paradigma*. São Paulo: Marco Zero: ILDEFES, FINEP. p. 11-22. 1996.
- GAROFOLI, G. WINTERHALTER, F. *O exemplo italiano*. In: Ensaio FEE, Porto Alegre, v.14, n.1, p.49-75,1993.

- GORINI, Ana Paula F., SIQUEIRA, Sandra H.G. *Complexo Coureiro-Calçadista*. Rio de Janeiro: BNDES SETORIAL: ed. Esp., p. 177-198. out. 1997.
- GORINI, Ana Paula F., SIQUEIRA, Sandra H.G. *Complexo Coureiro-Calçadista Nacional: Uma avaliação do programa de apoio do BNDES*. Rio de Janeiro: BNDES setorial: n.9, p. 95-134. mar. 1999.
- HAGUENAUER, Lia., PROCHNIK. *Identificação de cadeias produtivas e oportunidades de investimento no Nordeste*. Fortaleza: Banco do Nordeste, 2000. 394 p.
- HAGUENAUER, L. et al. *Complexos industriais na economia brasileira*. Rio de Janeiro: IEI/UFRJ, 1984. (Texto para discussão, 62).
- HUMPHREY, John. *Industrial organization and manufacturing competitiveness in developing countries*. London: World Development: v.23, n. 1, p. 1-7. 1995.
- LASMAR, J.O.G. A descentralização da política industrial: o novo papel dos estados e municípios. In: MATHIEU, H. (org). *A nova política industrial: o Brasil no novo paradigma*. São Paulo: Marco Zero: ILDEFES, FINEP. p. 159-174. 1996.
- LOPES NETO, Alfredo. *O que é Cluster? Revisão bibliográfica, Workshop em Chihuahua – México e Iniciativa pelo Nordeste*. Fortaleza: Edições IPLANCE, 1998. 204 p.
- LÓPEZ, Ramón. E. *Where Devepopment can on cannot go: The Role of Poverty -Enviroment Linkagens*. Annual World Bank Conference on Development Economics. p.139-166, Whasgigton, 1997.
- KON, Anita. *Economia Industrial*. São Paulo: Nobel, 1994.
- MAIA, Katy. *Confecções em Cianorte: Um distrito industrial?*. Curitiba: Curso de pós-graduação em desenvolvimento econômico/UFPR, 1994.
- MARKUSEN, Ann. *Áreas de atração de investimentos em um espaço econômico cambiante: uma tipologia de distritos industriais*. In: Nova economia: v.5, n.2, p. 9-41. Belo Horizonte. dez. 1995.
- MARSHALL, Alfred. *Princípios de economia: Tratado introdutório*. Tradução revista de Rômulo Almeida e Ottolmy Strauch. São Paulo: Nova Cultural. 1996.

- MANZAGOL, Claude. *Lógica do espaço industrial*. Tradução de Sílvia Selingardi Sampaio. São Paulo: DIFEL, 1985.
- MEYER-STAMER, J. Competitividade Sistêmica: Quais são seus fatores e como se relacionam. Ela pode funcionar no Brasil? In: MATHIEU, H. (org). *A nova política industrial: o Brasil no novo paradigma*. São Paulo: Marco Zero: ILDEFES, FINEP. p. 23-42. 1996.
- MINISTÉRIO DO TRABALHO. *Perfil da demanda por capacitação pelos novos empreendimentos do setor industrial do Ceará*.
- NETO, L. G. *Desconcentração espacial recente na economia brasileira*. João Pessoa. UFPB. Jun. 1994.
- PEREIRA, Guilherme H. *Cluster Industrial como modelo para formulação de políticas locais de desenvolvimento*. In: Estudos Empresariais: Ano 3, n. 3, p. 17-26. set/dez.1998
- PEROBELLI, F. S. *Transformações no padrão locacional industrial: o caso de Santa Rita do Sapucaí*. Brasília, td. 414: IPEA, maio, 1996.
- PECQUER, Bernard. *Sistemas Industriais localizados: O exemplo francês*. In: *Ensaio FEE*, Porto Alegre, v.14, n.1, p.26-48,1993.
- PORTER, Michel. *Vantagem competitiva*. Tradução: Elizabeth Maria de Pinho Braga. Rio de Janeiro: Campus, 1992.
- PROCHNIK, V., LISBOA, M. B. *Política industrial para setores tradicionais: o caso do complexo têxtil brasileiro*. Rio de Janeiro: UFRJ/IEI: td. 217,out,1989.
- RABELLOTTI, Roberta. *Is There an "Industrial district model"? Footwear districts in Italy and México compared*. London: World Development: v.23, n. 1, p. 29-41. 1995.
- RODRIGUES, D.A. *O papel dos governos estaduais na indução do investimento: a experiência dos estados do Ceará, da Bahia e de Minas Gerais*. In: Revista do BNDES. Rio de Janeiro: v.5, n.10, p. 151-174. dez. 1998.
- RODRIGUES, D.A. *Os novos investimentos no Brasil: Aspectos setoriais e regionais*. In: Revista do BNDES. Rio de Janeiro: v.5, n.9, p.169-191. jun. 1998.

- ROSANDISKI, E. N., GARCIA, R. C. *A política industrial local para pequenas e médias empresas e a questão do emprego*. Campinas: LEP: v.2, p. 61-77. jun, 1996.
- ROSEM, S., WEINBERG, B.A. *Incentives, Efficiency, and Government Provision of public Services*. Annual World Bank Conference on Development Economics. p. 139-166, Washigton, 1997.
- ROSENTHAL, D., MOREIRA, I. L. *Algumas considerações sobre a natureza do processo de capacitação tecnológica*. "Fontes de Inovação". Mimeo.
- SABADINI, M.S. *O setor de rochas ornamentais (mármore e granito) no município de Cachoeiro do Itapemirim (ES): Um distrito industrial parcialmente integrado*. In: Estudos Empresariais: Ano 3, n.3, p. 27-41. set/dez. 1998.
- SABEL, C. F. *Studied trust: Building new forms of cooperation in a volatile economy*. In: SENGENBERGER, W., PYKE, F. *Industrial districts and local economic regeration*. Geneva: Interational Institute for Labour Studies, 1992.
- SAHA, Suranjit K. *Especialização flexível no contexto da economia de mercado globalizada – Opções de políticas para Brasil e Índia*. Brasília: Anpec :n.1, v.2. ago, 1997.
- SAYER, A. *Postfordism in question*. In: Internacional Journal Urban and Regional Research. Oxford, v.13, n.4, 1989.
- SCHMITZ, Hubert. *Collective efficiency, growth path for ssmall-scale industry*. In: The Journal OF Development Studies, London, v. 31, n.4, p.529-566, abril, 1995.
- SCHMITZ, Hubert. *Small Shoemakers and Fordist Giants: Tale of a Supercluster*. London: World Development: v.23, n. 1, p. 9-28. 1995.
- SENGENBERGER, W., PYKE, F. *Industrial districts and local regeneratio: Research and policy issues*. In: SENGENBERGER, W., PYKE, F. *Industrial districts and local economic regeration*. Geneva: Interational Institute for Labour Studies, 1992.
- SILVA FILHO, Guerino E. *As novas esstratégias de desenvolvimento regional*. Fortaleza: REN: v.30, n.2, p.212-233, abr-jun. 1999.

- SOARES, Francisco A., ROCHA, F. J. S. *Nordeste brasileiro: dinâmica econômica dos estados da Bahia, Pernambuco e Ceará*. Fortaleza: REN: v.25, n.2, p. 261-278. abr/jun.1994.
- SOARES, Francisco A., SANTOS, Sandra M. *A questão da industrialização estadual no contexto do ajuste público do Ceará*. Fortaleza: CAEN/UFC: td. 130. 1993.
- SOUZA, M. Carolina de A. F. *A especialização flexível e as pequenas e médias empresas (PMEs): Algumas notas sobre a visão de Piore e Sabel*. Porto Alegre: Ensaio FEE, (13)1: p.316-340, 1992.
- SOUZA, Nali de Jesus. *Considerações sobre a dissertação de mestrado*. Porto Alegre: Análise econômica: ano 9, n.16. set. 1991.
- SOUZA, Nali de Jesus. *Desenvolvimento polarizado e desequilíbrios regionais no Brasil*. Porto Alegre: Análise econômica: ano 11, p. 29-59, mar. 1993
- SOUZA, Nali de Jesus. *Regiões-Chave na integração econômica regional*. Porto Alegre: Análise econômica: ano 14, p.16-24. mar/set. 1996.
- STORPER, Michael. Territorialização numa economia global: possibilidades de desenvolvimento tecnológico, comercial e regional em economias subdesenvolvidas. In: LAVINAS, Lena, CARLEIAL, Liana M. F., NABUCO, M. R. (org). *Integração, Região e Regionalismo*. Rio de Janeiro: Bertrand brasil, 1994.
- TRIGILIA. C. Italian Industrial districts: Neither myth nor interlude. In: SENGENBERGER, W., PYKE, F. *Industrial districts and local economic regeration*. Geneva: Interational Institute for Labour Studies, 1992.
- UNE, Yoshinori M., PROCHNIK, Victor. Desafios para a nova cadeia de calçados nordestina. In: HAGUENAUER, Lia., PROCHNIK, Victor. (org). *Identificação de cadeias produtivas e oportunidades de investimento no Nordeste*. Fortaleza: Banco do Nordeste,2000.
- VASCONCELOS, J. R., ALMEIDA, M. B., SILVA, A.B. *Ceará: Economia, Finanças Públicas e Investimentos nos anos 1986 a 1996*. Brasília: td. 627: IPEA. fev, 1999.
- VEIGA, J.E. *A face territorial do desenvolvimento*. Anais XXVII Encontro Nacional De Economia – ANPEC. Belém, 7 a 10 dez. 1999.
- VILLELA, A., CORREA, P. G. *Fundamentos teóricos da política industrial*. In: Revista do BNDES. Rio de Janeiro, v.2, n.3, p. 27-68, jun, 1995.

ANEXO

PESQUISA COM O SETOR CALÇADISTA DO EIXO CRAJUBAR

A presente pesquisa objetiva investigar o grau de integração na cadeia produtiva do setor calçadista localizada nos municípios do Crato, Juazeiro e Barbalha - CRAJUBAR, com finalidade de analisar se ocorre caracterização de "cluster". Os dados coletados através da mesma servirão de base para elaboração de tese de mestrado de Rosemary de Matos Cordeiro, docente da Universidade Regional do Cariri no Curso de Pós - Graduação em Economia – CAEN/Universidade Federal do Ceará – UFC.

O termo "CLUSTER" apresenta-se como uma das variantes da aglomeração produtiva conhecida como "Distrito Industrial" onde pequenas e médias empresas conseguem elevar a participação no mercado através da organização. Isto ocorre através de relações de cooperação ente agentes concorrentes, localizados no mesmo espaço geográfico, as quais viabilizam a elevação da competitividade. Os benefícios advindos de inter-relações entre agentes produtivos concorrentes podem ser exemplificados como: redução dos custos de acesso a novas tecnologias, contratação de serviços especializados, ampliação de mercados, consecução de políticas públicas adequadas ao crescimento do setor, etc.

A discussão deste de tipo de organização produtiva ganhou destaque na literatura econômica através de exemplos reais de organizações de pequenas e médias empresas de países como Itália, França, Alemanha, EUA, as quais ampliaram sua participação no mercado em ambiente extremamente globalizado.

Assim, pretendemos, com a sua colaboração, estudar o conglomerado calçadista da NOSSA REGIÃO, O CARIRI, de forma que possamos fornecer elementos ao debate sobre o processo desenvolvimento local.

Certos do auxílio de Vossa Senhoria, queremos antecipadamente agradecer a vossa contribuição, bem como comprometermo-nos antecipadamente de divulgar os frutos desta pesquisa, tão logo o trabalho final está concluído, .

ROSEMARY DE MATOS CORDEIRO BRITO

CARACTERIZAÇÃO DA EMPRESA

Razão Social _____

Nome de Fantasia _____

Entrevistado _____

Linha de produção _____

Início de atividades da empresa ____ / ____ / ____

Porte :

() Micro

() Pequeno

() Médio

() Grande

Volume de produção _____

Preço médio do produto vendido: _____

I – LOCALIZAÇÃO

1 - Quais as razões da localização da empresa no eixo CRAJUBAR?

() Política de atratividade executadas por poder público

() Fornecedores de matéria – prima

() Mão de obra qualificada para setor calçadista

() Existência de tradição local no ramo calçadista

() Outros _____

2- Existem benefícios advindos da localização no eixo CRAJUBAR? Quais?

() Sim _____

() Não _____

II – CARACTERIZAÇÃO DAS ATIVIDADES DA EMPRESA

3- PROCESSOS DE PRODUÇÃO

3.1- Como se caracterizam os bens de capital utilizados?

() Mecanizados () Automatizados () Artesanais

3.2- Análise dos métodos de produção adotados.

a) Métodos de produção permitem ajuste rápido a oscilações do mercado?
Porque? () Sim () Não _____

b) Métodos de produção permitem diversificação da produção? Porque?
() Sim () Não _____

c) Métodos de produção que os operários conheçam toda a fabricação do produto ou apenas de parte deste? Porque?

d) Os operários fornecem opiniões que possam vir a melhorar a qualidade do produto ou facilitar a fabricação do mesmo? Porque? () Sim () Não

3.3 - Qual a forma de organização da empresa?

- () Em funções hierarquizadas
- () Integrada horizontalmente
- () Operários divididos em círculos produtivos
- () Operários polivalentes

3.4— Quais as estratégias de atualização das tendências de moda, lançamentos, novas máquinas e equipamento?

- () Participação em eventos do setor.
- () Aquisição de publicações especializadas.
- () Convênios com instituições de pesquisa.
- () Política de renovação da capacidade produtiva

3.5 – Qual o percentual de utilização da capacidade produtiva da empresa?

- () Inferior a 50 %
- () 50 ---- 60
- () 60 ---- 70
- () 70 ---- 80
- () 80 ---- 90
- () 90 ---- 100

Para situações de reduzida utilização da capacidade produtiva

Por que ocorre baixa utilização da capacidade produtiva?

4 - COMPETITIVIDADE DA EMPRESA

4.1 – Como é considerada a competitividade da empresa no mercado?

- Reduzida Regular Elevada

Para situações de competitividade reduzida ou regular.

Quais os principais problemas apontados como causadores da reduzida competitividade?

- Preço
 Designer
 Qualidade
 Concorrência elevada
 Outros _____

4.2 – Quais as medidas adotadas pela empresa para elevação do grau de competitividade?

- Redução de custos de folha de pagamento.
 Elevação da produtividade da força de trabalho.
 Investimento em bens de capital com tecnologia avançada.
 Políticas de qualificação da mão de obra.
 Integração com concorrentes para redução de custos de insumos.
 Sonegação fiscal.
 Isenção fiscal.
 Melhoria da qualidade do produto.
 Desing atualizado do produto.
 Aumentar o número de linhas de produção
 Diminuir o número de linhas de produção.
 Redução dos prazos de entrega
 Aumentar o atendimento às necessidades dos clientes
 Melhoria da qualidade dos insumos
 Atuar no mercado externo
 Desenvolver instrumentos de propaganda e marketing
 Outros _____

4.3 – Quais os principais obstáculos à expansão das atividade produtivas?

- Crédito para aquisição de bens de capital.

- () Crédito para capital de giro.
- () Expansão do mercado.
- () Melhoria da qualidade.
- () Redução de custos.
- () Outros _____

5- COMERCIALIZAÇÃO DA PRODUÇÃO

5.1- Qual o mercado consumidor da produção? (Para mais de um, citar o percentual de vendas dos mesmos):

- () Mercado local _____
- () Mercado cearense _____
- () Mercado regional _____
- () Mercado nacional _____
- () Mercado estrangeiro _____

Nos casos de comercialização em outros mercados

Como ocorrem as vendas externas?

- () Através de representantes externos
- () Através de grandes atacadistas
- () Negociações diretas com fabricantes
- () Deslocamento de compradores a loja da fábrica
- () Outros _____

5.2- As vendas ocorrem durante todo o ano ou apenas em alguns períodos?

- () Uniforme durante o ano
- () Sazonais

Para casos de vendas sazonais

5.3 - Quais os períodos de maior volume de vendas?

- () Janeiro- Março () Abril - Junho
- () Julho - Setembro () Outubro – Dezembro.

5.4 – A empresa comercializa sua produção sozinha ou em conjunto com outras empresas? individual?

- () Individual
- () Bloco com outras empresas

Como ocorrem os casos de vendas de produção conjunta?

- Galpão de associações
- Consórcios de vendas externas
- Outros _____

Observação:

5.5– Quais os problemas que dificultam a expansão de vendas?

5.6 – Vendas de bens finais

Como a empresa realiza suas vendas?

- Vendas no atacado para comércio local
- Vendas no atacado para comércio externo
- Lojas de fábrica no varejo
- Fabricação sobre encomenda para comerciantes locais
- Atacado para empresas da cadeia produtiva
- Outros _____

a) Para casos de produção sobre encomenda

A produção é escoada apenas para um demandante ou para várias empresas?(Citar nomes de fantasia, para situações apenas um demandante)

O demandante determina modelo, financia a matéria prima ou bens de produção?

Qual o classe social para a que se destina a produção?

- Classe baixa
- Classe média
- Classe alta

5.7 - Para fornecedores de insumos

A empresa, ao especificar a produção, considera as demandas dos fabricantes (compradores) ou atua definindo as tendências do mercado?

Como se caracterizam os demandantes da empresa?

() Microempresa () Pequena Empresa

() Média empresa () Grande empresa

As vendas são efetuadas para empresas individuais ou consistem em compras conjuntas?

5.8 – Para bens de capital

Os bens de capital vendidos incorporam modernas tecnologias?

Como se caracterizam os demandantes da empresa?

() Microempresa () Pequena Empresa

() Média empresa () Grande empresa

As vendas são efetuadas para empresas individuais ou consistem em compras conjuntas?

Outras observações:

III – CARACTERIZAÇÃO DA CADEIA PRODUTIVA

6- RELAÇÕES COM FORNECEDORES

6.1- Qual a localização (por tipo) dos fornecedores de bens de capital?

() Local _____

() Regional _____

() Nacional _____

() Internacional _____

6.2- Relações com fornecedores de bens de capital:

a) As relações com fornecedores ocorrem através de contratos formais?

() Sim () Não

b) Existe debate sobre processos produtivos?

() Sim () Não

c) Ocorre integração com fornecedores?

() Sim () Não

Em casos positivos, descrever

d) Os fornecedores de bens de capital repassam informações sobre as novas tecnologias do setor? Em casos afirmativo, como ocorrem?

() Sim () Não

e) Fornecedores de bens de capital fornecem assistência técnica?

() Sim () Não

f) Existem laços de confiabilidade determinando a manutenção das relações comerciais com fornecedores? Se for positivo, descrever.

() Sim () Não

6. 3- Qual a origem dos diferentes tipos de insumos utilizados?

Mercado local

Tipo

Razões/Vantagens de aquisição neste mercado

Mercado cearense

Tipo

Razões/Vantagens de aquisição neste mercado

Mercado regional

Tipo

Razões/Vantagens de aquisição neste mercado

Mercado nacional

Tipo

Razões/Vantagens de aquisição neste mercado

Mercado internacional

Tipo

Razões/Vantagens de aquisição neste mercado

6.4– Quanto a relações com fornecedores de matéria-prima:

a) São efetuadas através de contratos formais ou informais? Porque?

b) Existe pontualidade da entrega que viabilizam trabalhar com estoque reduzidos?

() Sim () Não

Justificar a resposta _____

c) Os fornecedores de matéria- prima dispõem de estoque para atender pedidos provocados por expansão de demanda?

d) As relações com fornecedores envolvem laços de confiabilidade ou se restringem apenas aos interesses econômicos?

A aquisição de matéria – prima é individual ou coletiva?

7.RELAÇÕES COM CONCORRENTES

7.1 - Existe integração com concorrentes? ()Sim () Não

7.2 – Existe inter-relações entre concorrentes provocadas por fatores sócio-culturais ou apenas interesses econômicos?

() Outros aspectos sócio – culturais.

() Interesses econômicos.

Em casos de relações provocadas por identidade sócio – cultural

Descreva o tipo de identidade sócio-cultural

() Laços familiares.

() Identidade de princípios políticos.

Identidade de princípios religiosos.

Outros

7.3 – Participa de algum tipo de associação de classe?

Sim Não

Caso ocorra, citar o tipo.

7.4 –Quais as ações desenvolvidas através da associação e benefícios advindos dessa participação em associações?

Barganha junto a fornecedores de matéria-prima.

Barganha junto a fornecedores de bens de capital.

Consecução de crédito conjunto.

Consecução de incentivos fiscais.

Consecução de obras de infra-estrutura gerais.

Consecução de obras de infra –estrutura especializadas.

Promoção de feiras, workshop .

Seminário, palestras, debates, etc. para atualização do processo produtivo.

Eventos para discussão de problemas comuns.

Contratação de consultoria técnica no âmbito da produção (empresas privadas, instituições de pesquisa, universidades, agências de desenvolvimento, outros).

Contratação de consultoria técnica no âmbito da comercialização (empresas de marketing, agentes de comercialização em mercados regionais, nacionais e estrangeiros).

Cursos de especialização da mão de obra produtiva (elevação de níveis de escolaridade, treinamento especializado).

Cursos para qualificação administrativa.

Aquisição de serviços técnicos especializados.

Formação de consórcios para aquisição de bens de capital

Financiamento de pesquisas para melhoria do processo produtivo.

Outros.

7.5 – Ocorrem inter-relações sem serem viabilizadas por associações?

() Sim () Não

Para casos afirmativos, perguntar:

Descrever as relações que ocorrem sem a intervenção de associação.

() Terceirização de parcela da produção (casos de expansão imprevista da demanda).

() Contratação de vendedores externos

() Compra consorciada de equipamentos

() Compra conjunta de matéria-prima

() Outras _____

7.6 - Para existência de formas de integração entre concorrentes. As relações entre concorrentes, entre empresa e fornecedores viabilizam o aumento do poder competitivo da empresa?

() Sim () Não

Citar as formas adotadas pela política de competitividade da empresa (item 4.2) viabilizadas por relações entre membros da cadeia produtiva.

7.7 – Quais os problemas que viabilizam a integração entre concorrentes a ocorrência de ação conjunta?

() Desconfiança entre concorrentes.

() Inexistência de benefícios advindos da integração.

() Inexistência de identidade com objetivo de associações da categoria.

() Outros _____

IV – RELAÇÕES TRABALHISTAS DO SETOR

8- CONTRATOS DE TRABALHO

8.1- Com são caracterizadas as relações de trabalho?

() Formal

- () Informal
- () Trabalho no galpão da fábrica
- () Trabalho domiciliar com fornecimento de insumos e bens de capital
- () Subcontratado por volume de peças
- () Outros _____

Em casos de relações informais

Por que são usadas formas alternativas de contratação da força de trabalho?

- () Flexibilidade da mão- de- obra
- () Redução de custos
- () Redução da organização trabalhistas
- () Redução de custos de investimento/manutenção da planta industrial
- () Sazonalidade de vendas
- () Outros

9- EMPREGOS

9.1 – Qual o número de emprego diretos gerados?

Existe empregos indiretos gerados pela atividade da empresa?

- () Sim () Não

Em casos afirmativos, quantos? _____

10-ESPECIALIZAÇÃO DA MÃO DE OBRA DEMANDADA (Inclui trabalhadores informais)

10.1 – Qual o nível médio de educação formal da força de trabalho recrutada para o setor de produção?

- () Analfabeto () 1° Grau Menor

Incompleto

- () 1° Grau Menor Completo () 1° Grau Maior Incompleto
- () 1° Grau Maior Completo () 2° Grau Incompleto
- () 2° Grau Menor Completo () Superior Incompleto
- () Superior Completo

10.2 – Existe participação da força de trabalho em outras formas de qualificação profissional?

Em casos afirmativos, que tipos de especialização profissional ocorrem?

- Cursos
- Ensino profissionalizante
- Aprendizado prático
- Outros _____
- Inexistência de especialização.

10.3 – Qual o nível salarial (mês) médio da força de trabalho empregada?

- Até um salário mínimo
- Entre um até dois salários mínimos
- Entre dois a três salários mínimos
- Três a quatro salários mínimos
- Mais de quatro salários.

11-ROTATIVIDADE

11.1 – Qual a média de duração dos operários na empresa?

- Meses Ano
- Dois a cinco anos Mais de cinco anos

Para rotatividade elevada da mão de obra

Por que ocorre rotatividade elevada da força de trabalho?

- Expansão temporária de demanda
- Desqualificação da força de trabalho
- Contratos temporários
- Outros _____

Para rotatividade reduzida da mão de obra

Por que os trabalhadores permanecem no quadro da empresa por um longo período?

- Custo de qualificação da força de trabalho.
- Conhecimento do processo produtivo.
- Produtividade da força de trabalho utilizada.
- Outros _____

V – POLÍTICAS PÚBLICAS PARA O SETOR

12-POLÍTICAS PÚBLICAS DE ESTÍMULO A EXPANSÃO DAS ATIVIDADES DA EMPRESA

12.1- Quais os tipos infra-estrutura presentes no município que facilitam as atividades da empresa?

- () Saneamento
- () Eletrificação
- () Malha rodoviária
- () Transporte aéreo
- () Telefonia
- () Outros

Existem problemas de infra-estrutura que inviabilizam as atividades da empresa?(em caso afirmativo, descrever).

- () Sim _____
- () Não

12.2 – Quais as políticas municipal para atração de novas empresas no setor calçadista?

- () Isenção fiscal
- () Doação de terrenos
- () Crédito
- () Serviços de consultoria técnica
- () Serviços de consultoria na área administrativa
- () Políticas setoriais para pólo calçadista
- () Outros _____

Observações:

12.3- Para casos de implantação recente no município.

As políticas estaduais de atratividade industrial estimularam a implantação da empresa na região?

- () Sim () Não

Em caso afirmativo, mencionar as ações públicas que fomentaram a localização da empresa no eixo CRAJUBAR.

- Isenção fiscal.
- Programas de crédito adequado a pequena e média empresa.
- Linhas de crédito adequado a grande empresa.
- Agências de consultoria técnica.

Serviços de consultoria na área administrativa.

Outros _____

12.4– Para casos de expansão das atividades da empresa.

Que tipo de políticas públicas estimularam a expansão das atividades da empresa?

- Linhas de crédito de capital de giro
- Linhas de crédito para investimentos/modernização dos bens de capitais
- Compras governamentais
- Criação de instituições oficiais para assistência técnica
- Criação de órgãos para qualificação da força de trabalho
- Serviços de consultoria na área administrativa (gerência, contabilidade, marketing)
- Centrais de comercialização
- Instituições de intermediação para expansão das vendas
- Crédito para associações
- Outros _____

12.5 - Para existência de programas de qualificação profissional, apontar os que apresentam impacto sobre atividades da empresa:

- Elevação do nível médio de escolaridade.
- Oferta de cursos técnicos na educação formal.
- Treinamentos específicos para força de trabalho do setor calçadista adequados a tecnologia utilizada pelo setor.
- Outros _____

12.6 – A empresa utilizou alguma linha de crédito para expansão da capacidade produtiva ou ampliação do capital de giro?

Sim Não

Em casos afirmativos: Qual(ais) a(s) linha(s) de crédito utilizadas pela empresa?

FNE/BNB

FAT/BNB

FINOR

Outros _____

2.7- Que críticas são apontados aos programas creditícios existentes?

Encargos financeiros elevados

Inexistência de crédito para capital de giro

Amortização das linhas de crédito incompatíveis com períodos de faturamento das empresas

Burocracia na agilização/liberação de recursos

Exigência de garantias

Outros _____

12.8 – Quais as principais reivindicações do setor ao papel dos agentes públicos?

Carga tributária compatível com atividades da

Observações:

VI – INTEGRAÇÃO COM INSTITUIÇÕES

13- CARACTERIZAÇÃO DO INTERCÂMBIO COM INSTITUIÇÕES

13.1 – Existe relações da empresa com agências de assistência técnica, consultoria, qualificação de mão de obra ou outra forma de serviços necessários ao bom desempenho das atividades?

() Treinamento com mão de obra com tecnologia incompatível com a usada no setor

() Assistência técnica desconhece demandas específicas do setor;

() Outros _____

Observações:
