

O SISTEMA PRODUTIVO LOCAL DE MODA ÍNTIMA DE NOVA FRIBURGO:
REFLEXÕES SOBRE O NOVO PARADIGMA DO DESENVOLVIMENTO LOCAL

Fabiana Valença de Lima

DISSERTAÇÃO SUBMETIDA AO CORPO DOCENTE DA COORDENAÇÃO DOS
PROGRAMAS DE PÓS-GRADUAÇÃO DE ENGENHARIA DA UNIVERSIDADE
FEDERAL DO RIO DE JANEIRO COMO PARTE DOS REQUISITOS
NECESSÁRIOS PARA A OBTENÇÃO DO GRAU DE MESTRE EM CIÊNCIAS DA
ENGENHARIA DE PRODUÇÃO.

Aprovada por:

Prof. Henrique Pereira da Fonseca Netto, Doutor

Prof. Rogério de Aragão Bastos do Valle, Doutor

Prof^ª. Angela Moulin Simões Penalva Santos, D.Sc.

Prof^ª. Maria Cristina Ortigão Sampaio Schiller, D.Sc.

RIO DE JANEIRO, RJ – BRASIL

JANEIRO DE 2006

LIMA, FABIANA VALENÇA DE

O Sistema Produtivo Local de Moda Íntima
de Nova Friburgo: Reflexões sobre o Novo
Paradigma do Desenvolvimento Local

XIV, 136 p. 29,7 cm (COPPE/UFRJ, M.Sc.,
Engenharia de Produção, 2006)

Dissertação – Universidade Federal do Rio de
Janeiro, COPPE

1. Sistemas Produtivos Locais
2. Desenvolvimento Local
3. Nova Friburgo

I. COPPE/UFRJ II. Título (série)

Para meus pais Alfredo e Lucia, que me apoiaram
com amor, carinho e compreensão.

AGRADECIMENTOS

A Deus pela oportunidade de estar concluindo o mestrado e por ter me dado força durante esta caminhada.

Ao meu pai Alfredo e minha mãe Lucia, que me propiciaram a base de todo o saber; pelo apoio e incentivo sempre que necessitei, em vários momentos da minha vida.

Agradeço, especialmente, ao Professor Henrique, pela orientação dada com dedicação e sabedoria. Sua orientação foi responsável pela obtenção dos resultados positivos alcançados nesta dissertação.

Aos amigos Leonardo e Claudio, colegas de mestrado, como os quais tive a felicidade de conhecer e conviver e, principalmente, por terem me ajudado a cumprir requisitos necessários para a defesa da tese.

Aos empresários do segmento de Moda Íntima de Nova Friburgo, que responderam ao questionário da pesquisa de campo e forneceram informações importantes para o alcance dos objetivos propostos nesta dissertação.

Aos Professores Maria Cristina Schiller, Angela Penalva e Rogério Valle, que aceitaram prontamente a participar da banca examinadora. Em especial, à Professora Maria Cristina Schiller, que me apresentou ao “*cluster*” ainda na faculdade, nas pesquisas e monografia orientadas por ela, e também por fazer nascer o interesse em analisar este tema mais profundamente no mestrado.

A todos os professores da COPPE, pela contribuição em minha formação, e a todas aquelas pessoas e instituições que embora não mencionadas contribuíram direta ou indiretamente com a realização deste projeto.

Resumo da Dissertação apresentada à COPPE/UFRJ como parte dos requisitos necessários para a obtenção do grau de Mestre em Ciências (M.Sc.)

O SISTEMA PRODUTIVO LOCAL DE MODA ÍNTIMA DE NOVA FRIBURGO:
REFLEXÕES SOBRE O NOVO PARADIGMA DO DESENVOLVIMENTO LOCAL

Fabiana Valença de Lima

Janeiro/2006

Orientador: Henrique Pereira da Fonseca Netto

Programa: Engenharia de Produção

Esta dissertação analisa o novo paradigma do desenvolvimento através do estudo do Sistema Produtivo Local de Moda Íntima de Nova Friburgo, Estado do Rio de Janeiro. Objetivando um melhor entendimento principalmente no que tange à identificação deste fenômeno no Brasil como manifestação territorial, foi desenvolvida uma pesquisa de campo, onde se analisou o perfil os atores locais, institucionais e privados, e as redes de relacionamentos existentes entre estes.

A partir da análise dos resultados obtidos na pesquisa de campo, onde utilizou-se um questionário elaborado com base nos pressupostos teóricos da literatura internacional, foi possível concluir que o SPL de Moda Íntima de Nova Friburgo merece esta denominação. Ademais, procurou-se apontar alguns elementos que poderão dar subsídios para a criação de políticas locais para o seu fortalecimento.

Abstract of Dissertation presented to COPPE/UFRJ as a partial fulfillment of the requirements for the degree of Master of Science (M.Sc.)

THE NOVA FRIBURGO LINGERIE “CLUSTER”: REFLECTIONS ON THE NEW
PARADIGM OF LOCAL DEVELOPMENT

Fabiana Valença de Lima

January 2006

Advisor: Henrique Pereira da Fonseca Netto

Department: Production Engineering

The dissertation herein examines the new development paradigm by studying the Lingerie “Cluster” of Nova Friburgo in the State of Rio de Janeiro. In order to more clearly understand principally the identification of this phenomenon in Brazil as territorial expression, a field study was undertaken in which the profile of the local private and institutional players and the networks between them were analysed.

After analysing the results of the field study, in which a questionnaire was used based on the theoretical premises of international literature, it could be concluded that the Nova Friburgo Lingerie “Cluster” deserves this name. An attempt was also made to point out some elements that could provide subsidies for creating local policies to reinforce them.

SUMÁRIO

INTRODUÇÃO	1
PRIMEIRA PARTE: O Novo Paradigma do Desenvolvimento Territorial: Os Sistemas Produtivos Locais	4
Capítulo 1 – Gênese de Sistema Produtivo Local	7
1.1 – A noção de Sistema Produtivo Local	7
1.1.1 – A análise marshalliana e a origem da noção de Sistema Produtivo Local	8
1.1.2 – Uma abordagem alternativa	12
1.1.3 – Reinterpretação da análise de Marshall	13
Capítulo 2 – Características do Sistema Produtivo Local	15
2.1 – Conceitos Básicos	15
2.2 – Formação	18
2.3 – Proximidade	21
2.4 – Sistema Produtivo Local e Inovação	22
Capítulo 3 – Novo Paradigma do Desenvolvimento Local	24
3.1 – Mutações do Sistema Produtivo	24
3.2 – Pesquisas sobre Sistemas Produtivos Locais	26
3.3 – O Sistema Produtivo Local de Moda Íntima de Nova Friburgo – RJ	29
SEGUNDA PARTE: O Sistema Produtivo Local de Moda Íntima em Nova Friburgo: Características de seu Funcionamento	32
Capítulo 4 – Perfil e Dinâmica Sócio-Econômica de Nova Friburgo	34
4.1 – Características Geo-institucionais e Demográficas do Município	34

4.2 – A Base Econômica do Município de Nova Friburgo e Sua Evolução	35
4.3 – Perfil do segmento industrial de “Moda Íntima”: Antecedentes e a sua dinâmica	39
4.3.1 – Histórico da Moda Íntima	39
4.3.2 – Caracterização da Indústria Têxtil e de Confecções	41
4.3.3 – O segmento da Moda Íntima em Nova Friburgo	49
4.3.4 – O Processo Produtivo do Segmento de Moda Íntima	54
4.3.5 – Enquadramento de um SPL	57
Capítulo 5 – Procedimentos de Amostragem e de Pesquisa de Campo	60
5.1. – Procedimentos Gerais	60
5.2. – Estrutura Atual do “Arranjo” Produtivo	61
5.2.1 – Empresas Líderes do Processo Produtivo	62
5.2.2 – Empresa de Apoio ao Processo Produtivo	64
5.2.3 – Instituições de Coordenação e de Apoio	66
5.3 – Organização e Nível Tecnológico do Processo Produtivo	68
5.3.1 – Etapas do Processo Produtivo	68
5.3.2 – Estrutura de relações, grau de inter-relacionamento e a dinâmica do “Arranjo”: as formas de cooperação	72
5.3.2.1 – Clássicas	72
5.3.2.2 – Não Convencionais	73
5.3.2.3 – Públicas ou Locais	73
Capítulo 6 - Características Gerais do “Arranjo” de Moda Íntima	77

TERCEIRA PARTE: As Bases para uma Política de Desenvolvimento Territorial	83
Capítulo 7 – Políticas de Apoio aos Sistemas Produtivos Locais	85
7.1 –Desenvolvimento Local como Política de Desenvolvimento	85
7.2 – APL como Instrumento de Desenvolvimento	90
7.3 – Políticas de Apoio aos Sistemas Produtivos Locais	94
7.4 – O SPL de Nova Friburgo	99
Capítulo 8 – Análise do Arranjo Produtivo Local	103
8.1 – Identificação	103
8.2 – Desenvolvimento do Arranjo Produtivo Local de Moda Íntima	107
Capítulo 9 – Elementos Indicativos para Novas Pesquisas e Estudos sobre Sistemas Produtivos Locais	112
CONCLUSÃO	116
BIBLIOGRAFIA	120
ANEXOS	126

ÍNDICE DE FIGURAS

Figura 1: Sistema Territorial de Produção	17
Figura 2: Perfil da Cadeia Produtiva de Têxteis e Confecções	42
Figura 3: Diagrama da linha de produção e comercialização de moda íntima	56
Figura 4: Estrutura do “Arranjo” de Moda Íntima de Nova Friburgo	61
Figura 5: Produtos do “Arranjo” Produtivo de Nova Friburgo	62
Figura 6: Atuação Institucional Integrada em APLs	98

ÍNDICE DE TABELAS

Tabela 1: Número de Trabalhadores por Atividade Econômica, 1985, 1995, 2000 e 2003	37
Tabela 2: Distribuição Regional do Número de Confeccões do Brasil, 1991, 1995 e 2000	43
Tabela 3 : Distribuição das Confeccões Brasileiras, por Porte, segundo o Número de Fábricas, a Mão-de-Obra e a Produção (mil peças), 1991, 1995 e 2000	44
Tabela 4: Valor da Produção Brasileira das Confeccões, por Segmento de Atuação (em mil US\$), 1991, 1995 e 2000	45
Tabela 5: Produção Brasileira das Confeccões, por Segmento de Atuação (em mil peças), 1991, 1995 e 2000	46
Tabela 6: Exportação do Setor Vestuário (Confeccões) do Brasil, 1990, 1995, 2000 e 2004	47
Tabela 7: Exportação do Setor de Vestuário (Confeccões) do Estado do Rio de Janeiro, 1990, 1995, 2000 e 2004	47
Tabela 8: Exportação de Moda Íntima do Estado do Rio de Janeiro, por Produtos e Matéria-Prima, em Quantidades Exportadas, 1990, 1995, 2000 e 2004	48
Tabela 9: Exportação de Moda Íntima do Estado do Rio de Janeiro, por Produtos e Matéria-Prima, em US\$ FOB, 1990, 1995, 2000 e 2004	49
Tabela 10: Número de Trabalhadores e Estabelecimentos de Nova Friburgo por Atividade Econômica, 1995, 2000 e 2003	50
Tabela 11: Produto Interno Bruto (PIB) de Nova Friburgo por Setores e Atividades, 1970, 1980, 1996 e 2003	51
Tabela 12: As 10 ocupações que mais admitiram dentre todos os setores em Nova Friburgo, 2004	52

Tabela 13: As 10 ocupações que mais admitiram dentre todos os setores em Nova Friburgo, 2003 53

Tabela 14: As 10 ocupações que mais admitiram dentre todos os setores em Nova Friburgo, 2002 53

SIGLAS

ABIT: Associação Brasileira da Indústria Têxtil

APEX: Agência de Promoção de Exportações e Investimentos

APL: Arranjo Produtivo Local

BASA: Banco da Amazônia

BID: Banco Interamericano de Desenvolvimento

BN: Biblioteca Nacional

BNDES: Banco Nacional de Desenvolvimento Social

CEF: Caixa Econômica Federal

CIDE: Centro de Informações e Dados do Rio de Janeiro

CTPS: Carteira de Trabalho e Previdência Social

DATAR: “Délégation a L’aménagement du Territoire et à L’action Régionale”

EBAPE: Escola Brasileira de Administração Pública de Empresas

FGV: Fundação Getúlio Vargas

FIRJAN: Federação das Indústrias do Rio de Janeiro

GTP: Grupo de Trabalho Permanente

IBGE: Instituto Brasileiro de Geografia Econômica

IPRJ: Instituto Politécnico do Rio de Janeiro

MDIC: Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior

MME: Ministério de Minas e Energia

OCDE: Organização para a Cooperação e Desenvolvimento Econômico

PIB: Produto Interno Bruto

RAIS/MTE: Relação Anual de Informações Sociais, Ministério do Trabalho

SEBRAE: Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas

SECEX: Secretaria de Comércio Exterior

SEDET: Secretaria de Desenvolvimento Econômico

SENAI: Serviço Nacional de Aprendizagem Industrial

SINDVEST: Sindicato do Vestuário de Nova Friburgo

SPL: Sistema Produtivo Local

SPLs: Sistemas Produtivos Locais

UERJ: Universidade do Estado do Rio de Janeiro

UFRJ: Universidade Federal do Rio de Janeiro

INTRODUÇÃO

Ao longo das décadas observa-se a mutação do sistema produtivo. Com o mundo globalizado, surge a alternativa de se estabelecer um modelo de desenvolvimento da produção focado nas inter-relações empresariais e no mercado, estabelecendo-se vantagens comparativas de determinados setores ou cadeias produtivas, em relação a seus concorrentes em demais regiões ou países. Dentre os diversos tipos de redes relacionadas, destacam-se os chamados Sistemas Produtivos Locais.

A discussão da importância dos Sistemas Produtivos Locais como indutores do desenvolvimento regional têm avançado nos últimos anos. O interesse por essa forma de organização da atividade econômica deve-se principalmente à existência de casos de sucesso em diversos países desenvolvidos. Em grande destaque aparecem os "Distritos Industriais" (chamada "Terceira Itália") e o Silicon Valey (EUA), que apresentaram elevado desempenho econômico durante as décadas de 70 e 80, período em que diversas regiões do mundo sofreram baixas taxas de crescimento econômico.

Mesmo com o avanço da literatura especializada sobre este novo paradigma do desenvolvimento, existem muitos aspectos a serem estudados, principalmente com relação à identificação deste fenômeno no Brasil como manifestação territorial.

Por mais que se tenha estudado este tipo de manifestação territorial em outras localidades e até mesmo em outros países, somente através da literatura, ou seja, através de uma revisão bibliográfica sobre o assunto, não pode afirmar se um território detém ou não um Sistema Produtivo Local.

Os estudos e metodologias de identificação e caracterização de SPLs em potencial estão sendo cada vez mais desenvolvidos e demonstram a importância do estudo de caso, uma vez que cada Sistema produtivo local possui características únicas.

Assim, o estudo do caso pode revelar a estrutura atual deste sistema territorial de produção e, conseqüentemente, promover uma melhor compreensão deste fenômeno no país.

Cada vez mais as ações que apóiam os Sistemas produtivos locais são vistas como instrumento de desenvolvimento. Entretanto, há que se verificar os limites deste novo paradigma do desenvolvimento local.

Iniciativas em matéria de políticas de apoio aos Sistemas produtivos locais vêm crescendo e estas atuam principalmente na valorização do local. Objetivando serem beneficiadas por tais políticas, muitas vezes simples aglomerações de empresas são forçosamente enquadradas como Sistema produtivo local.

Conforme exposto anteriormente, ainda há muitos aspectos a serem analisados com relação ao novo paradigma do desenvolvimento. Desta forma, o objetivo geral desta dissertação é verificar no seio da base econômica de Nova Friburgo o suposto Sistema produtivo local de moda íntima. A intenção é compreender melhor as características de um SPL em uma localidade importante do Estado do Rio de Janeiro.

A partir da literatura internacional procurar-se-á apontar as características deste novo paradigma e verificar se o SPL merece esta denominação, ou seja, se existe um agrupamento territorial dinâmico em matéria de sinergia técnico-funcional nesta base econômica municipal e como operam os diversos atores.

Esta dissertação objetiva também caracterizar o suposto SPL, identificando atores, recursos, atividades e as redes de relacionamento existentes. Bem como dar subsídios para criação de políticas de fortalecimento do SPL e apontar pistas para novas pesquisas sobre Sistemas Produtivos Locais.

A primeira parte desta dissertação visa apresentar a gênese da noção de Sistema Produtivo Local, retomando os pressupostos básicos da análise de localização de Alfred

Marshall e o resgate da noção inicial de Distrito Industrial nos estudos sobre a Terceira Itália. Em seguida, são apresentadas características do Sistema Produtivo Local, como os conceitos básicos, formação, noção de proximidade e de inovação e, finalmente, abordaremos o Sistema Produtivo Local como novo paradigma do desenvolvimento.

A segunda parte da dissertação visa tratar do suposto Sistema produtivo Local de Moda Íntima de Nova Friburgo, procurando verificar, segundo os preceitos básicos desta manifestação territorial, se este pode realmente ser assim denominado. Num primeiro momento, traçaremos o perfil e a dinâmica sócio-econômica do município de Nova Friburgo, enfatizando as características geo-institucionais e demográficas municipais, a evolução de sua base econômica, bem como o perfil do segmento de moda íntima, destacando seus antecedentes e sua dinâmica. Em seguida, serão demonstrados os procedimentos de amostragem e de pesquisa de campo, com apresentação dos procedimentos gerais, da estrutura atual do “Arranjo”, organização e nível tecnológico do processo produtivo e finalmente destacamos os principais traços marcantes do Sistema Produtivo Local de moda íntima.

Na terceira parte da dissertação apresentaremos inicialmente as principais características das políticas de apoio aos Sistemas produtivos locais e a vantagens e limites destas políticas como instrumento de desenvolvimento regional. Em seguida analisaremos o Sistema produtivo local de moda íntima de Nova Friburgo através das conclusões obtidas na pesquisa de campo, de modo a apresentar possíveis ações e políticas que possam desenvolver o Arranjo. Por final serão apresentadas pistas de pesquisas e estudos sobre os Sistemas produtivos locais.

Por final, apresentaremos as principais conclusões obtidas nesta dissertação e os anexos metodológicos referentes à pesquisa de campo, onde apresentaremos o desenvolvimento do questionário e a amostra da pesquisa realizada.

PRIMEIRA PARTE

O Novo Paradigma do Desenvolvimento Territorial: os Sistemas Produtivos Locais

Nas últimas duas décadas, tem crescido os estudos sobre a importância dos aspectos locais para o desenvolvimento econômico. Esta crescente importância da questão local se deve principalmente a bem sucedida experiência de desenvolvimento econômico ocorrida na chamada Terceira Itália e no Vale do Silício, nos Estados Unidos. Essas regiões apresentaram altas taxas de crescimento, em comparação com a média dos seus países e geraram muitos empregos. A literatura internacional destaca que a principal explicação destes fenômenos está na questão local do desenvolvimento.

Os estudos dão atenção especial às aglomerações setoriais de empresas. Estas manifestações territoriais podem ser chamadas de diversas formas: ‘Sistemas Produtivos Locais’, ‘Sistemas de produção localizado’, ‘Nichos regionais de inovação’, ‘Clusters’, ‘Milieux Innovateurs’, etc. Entretanto, seja qual for a denominação utilizada, vale destacar que o conceito de Sistema Produtivo Local está relacionado com a localização como fonte de vantagens competitivas para as empresas instaladas.

Ao se estudar tais vantagens competitivas decorrentes da concentração espacial, torna-se importante realizar um resgate dos estudos de Alfred Marshall sobre localização industrial e, conseqüentemente, da origem das chamadas “economias externas de aglomeração”.

Mesmo com o avanço da literatura especializada sobre este novo paradigma do desenvolvimento, existem muitos aspectos a serem estudados, principalmente com relação à identificação deste fenômeno no Brasil como manifestação territorial.

A primeira parte desta dissertação visa apresentar a gênese da noção de Sistema Produtivo Local, retomando os pressupostos básicos da análise de localização de Alfred Marshall e o resgate da noção inicial de Distrito Industrial nos estudos sobre a Terceira Itália. Em seguida, são apresentadas características do Sistema Produtivo Local, como

os conceitos básicos, formação, noção de proximidade e de inovação e, finalmente, abordaremos o Sistema Produtivo Local como novo paradigma do desenvolvimento.

Capítulo 1

Gênese de Sistema Produtivo Local

1.1 – A noção de Sistema Produtivo Local

Há cerca de duas décadas inúmeros trabalhos mostraram o interesse de introdução do espaço para compreender os fenômenos econômicos. O elemento espaço tem uma característica intrínseca dois conceitos econômicos (vantagens comparativas, rendimentos crescentes, trajetórias tecnológicas). O espaço não é mais o limite na qual se inscreve ou desenha os fenômenos econômicos, mas um dos fatores de seus modos de organização e sua dinâmica.

Os primeiros trabalhos, partindo dos problemas de localização das atividades, consideravam o espaço como um elemento passivo que entra no cálculo econômico dos agentes em razão de suas características próprias (a distância, por exemplo).

O segundo tipo de pesquisa adota uma visão mais ativa do espaço em fazer emergir o território como um centro de decisões econômicas que tem repercussões sobre os agentes com objetivo de os atrair. Pesquisas estas, como as sobre os distritos industriais, que podem ser reagrupadas em torno da noção de SPL, considerando o território com um tipo de organização possuindo suas lógicas próprias de produção e de desenvolvimento.

O distrito industrial tem sua origem nas duas principais fontes complementares: uma teórica (obra de Marshall) e outra empírica (estudo da Itália). Neste sentido, para melhor compreender a noção de Sistema Produtivo Local, torna-se importante resgatar a análise marshalliana dos distritos industriais.

1.1.1 - A análise marshalliana e a origem da noção de Sistema Produtivo Local

A noção de Sistema Produtivo Local aproxima-se daquela de “distrito industrial”, de tecnopólo, explicando a organização industrial e territorial do sistema econômico pós-fordista. Em geral esta noção designa um conjunto caracterizado pela proximidade de unidades produtivas que mantém ligações de intensidade variável conforme a organização do sistema e das instituições. A concentração espacial das atividades econômicas é explicada pelas economias de aglomeração e economias externas, cuja origem está na análise da localização de ALFRED MARSHALL (ABRANTES, BENKO, 2003).

Ao destacar a organização industrial da época, baseada na realidade da Inglaterra no final do século XIX, MARSHALL identifica dois movimentos: diferenciação – crescente divisão do trabalho e especialização da mão-de-obra, do conhecimento e da maquinaria – e integração – aumento das relações e a firmeza das conexões existentes entre as diferentes partes de uma organização industrial. Ele observa que nem sempre o ganho de produtividade de mão-de-obra e maquinaria dependem do tamanho dos estabelecimentos, concluindo que, para pelo menos certos tipos de produção, existem dois modos de produção eficientes: o conhecido, baseado nas grandes unidades produtivas integradas verticalmente e um segundo, baseado na concentração de

numerosas fábricas de pequeno porte e especializadas em diferentes fases de um único processo produtivo em uma ou várias localidades.

MARSHALL divide as economias resultantes do aumento de escala de produção de um bem em economias internas e externas. As internas são as que decorrem do aumento da escala de produção de uma firma individual. Já as economias externas - elemento-chave da análise marshalliana da localização - são as derivadas do crescimento geral de um setor industrial, não estando necessariamente relacionadas com o tamanho das firmas. Para o autor, uma importante fonte de economias externas é a localização das empresas, ou, de outra forma, a concentração de muitas pequenas empresas similares em determinadas localidades .

Ao estudar a localização industrial, MARSHALL tem como objetivo verificar as forças que fazem com que agrupamentos de trabalhadores especializados reúnem-se em torno de uma região industrial. Dentre as vantagens decorrentes da concentração espacial, o autor destaca a viabilidade de utilização de máquinas especializadas, bem como a criação de um mercado para a mão-de-obra especializada, facilitando a seleção e contratação por parte das firmas.

“São tais as vantagens que as pessoas que seguem uma mesma profissão especializada obtêm de uma vizinhança próxima, que, desde que uma indústria escolha uma localidade para se fixar, aí permanece por um longo espaço de tempo. Os segredos da profissão deixam de ser segredos, e, por assim dizer, ficam soltos no ar, de modo que as crianças absorvem inconscientemente grande número deles. Aprecia-se devidamente um trabalho de investimentos e discutem-se imediatamente os méritos de inventos e melhorias na maquinaria, nos métodos e na organização geral

da empresa. Se um lança uma idéia nova, ela é imediatamente adotada por outros, que a combinam com sugestões próprias e, assim, essa idéia se torna uma fonte de outras idéias novas. Acabam por surgir, nas proximidades desse local, atividades subsidiárias que fornecem à indústria principal instrumentos e matérias-primas, organizam seu comércio e, por muitos meios, lhe proporcionam economia de material". (MARSHALL apud HADDAD, 2004).

Com relação às desvantagens, destaca a vulnerabilidade inerente de uma economia apoiada em apenas um produto, onde interrupções de fornecimento de matéria-prima ou redução significativa de demanda podem ocasionar perda de renda para as empresas.

Os diferentes estágios da produção possuem geralmente um espaço reservado na fábrica, se o volume global da produção for elevado pode ser conveniente separar cada fase em pequenas fábricas. Porém as pequenas fábricas se encontram em desvantagem em comparação com as grandes, a menos que tenham uma alta densidade no mesmo território, ou seja, as vantagens da produção em grande escala podem também ser obtidas por uma grande quantidade de empresas de pequeno porte, concentradas num dado território, especializadas nas suas fases de produção e recorrendo a um único mercado de trabalho local, desde que haja uma **sinergia** entre as empresas e a população local. MARSHALL insiste sobre a **comunicação**, as **trocas de informação**, a necessidade do contato pessoal entre **as partes de produção aliadas**. É o efeito das economias externas de aglomeração fortemente ligados a noção de proximidade espacial.

Os trabalhos de MARSHALL a respeito da organização industrial e as discussões subseqüentes sobre as economias externas inspiraram vários outros autores, como por exemplo os estudos de Paul Krugman¹ sobre a geografia econômica, onde este reconhece as razões - citadas por MARSHALL - pelas quais um grupo de firmas pode ser mais eficiente que uma firma individual de forma isolada. As quais foram: (a) a habilidade de o grupo manter **fornecedores especializados**, (b) a maneira pela qual uma indústria geograficamente concentrada permite um **mercado comum de trabalho**, e (c) a maneira pela qual uma indústria geograficamente concentrada ajuda a **difundir o conhecimento**.

Com relação ao primeiro fator - fornecedores especializados - KRUGMAN² procurou demonstrar que, em muitas indústrias, a produção de bens requer o uso de equipamentos especializados, no entanto, uma firma individual não atende a um mercado grande o suficiente de forma a manter os fornecedores em atividades. Assim, um grupo industrial localizado poderia resolver este problema ao reunir muitas firmas que atendem coletivamente a um mercado grande o suficiente para manter uma ampla rede de fornecedores especializados. Como exemplo, o autor cita o caso do Vale do Silício (Califórnia, Estados Unidos), onde estudos relatam que à medida que a indústria local cresceu, engenheiros deixaram companhias de semicondutores estabelecidas para abrir firmas que fabricavam bens de capital, materiais e componentes. Este independente setor de equipamentos promoveu uma contínua formação de firmas de semicondutores e reforçou a tendência em direção à concentração industrial. Assim, a disponibilidade desta densa rede de fornecedores especializados deu às firmas de alta

¹ Paul Krugman resgata a análise de Alfred Marshall no tópico “A Teoria das Economias Externas”. Ver Capítulo 6 em KRUGMAN, P.R.; OBSTFELD, M., 2001, *Economia Internacional - Teoria e Política*. 5 ed. São Paulo, Makron Books.

² KRUGMAN, OBSTFELD, 2001, op.cit

tecnologia do Vale do Silício algumas vantagens sobre as firmas estabelecidas em outros lugares.

KRUGMAN³ afirma também que um mercado comum de trabalho especializado - formado pela concentração industrial - é uma vantagem tanto para produtores como para trabalhadores, uma vez que os produtores estão menos sujeitos a sofrer problemas de escassez de mão-de-obra e os trabalhadores estão menos sujeitos a ficar desempregados.

No que se refere ao terceiro fator - difusão de conhecimento - KRUGMAN inicia sua afirmativa destacando que, na economia moderna, o conhecimento é pelo menos um insumo tão importante quanto os fatores de produção, como a mão-de-obra, capital e matérias-primas. Assim, dentre as formas de se adquirir conhecimento, como por exemplo, através de pesquisas próprias, o autor destaca a troca informal de informações e idéias que ocorre em nível pessoal numa concentração industrial.

1.1.2 - Uma abordagem alternativa

Michel Dimou, em seu artigo “*L’histoire obliée: aux origines classiques de l’analyse marshallienne de l’organisation industrielle*” (2002), tem como objetivo mostrar que a análise da organização industrial de Marshall não constitui o início mas sim a seqüência do resultado de uma filiação teórica clássica que retoma a Adam Smith, e que se constrói da tradição de David Ricardo.

Segundo o autor, a análise marshalliana é considerada como ponto de partida de uma importante literatura relacionada a economia regional, do território e espacial, afim de analisar os fenômenos de localização, de aglomeração e de mobilidade dos fatores de produção. As abordagens sobre a noção de distrito industrial, bem como aquelas de

autores da geografia econômica, passando pelas análises da nova geografia industrial, a referência às origens marshallianas é constante.

Entretanto, ainda segundo DIMOU (2002), foram os estudos iniciais de David Ricardo que influenciaram a análise de Marshall. Tomando emprestado diversos elementos da análise de Adam Smith, Ricardo tentou extrair os elementos que permitissem construir uma ciência econômica autônoma e abstrata, tendo sua obra a finalidade de descobrir as leis que regem o problema fundamental da produção e da distribuição de riquezas. Quase todos os economistas clássicos se inscrevem nesta linha de pensamento que adota o método dedutivo para construir e verificar os modelos quantitativos a partir de um certo número de hipóteses fundadoras.

1.1.3 - Reinterpretação da análise de Marshall

A análise de MARSHALL foi reinterpretada de diferentes formas. Os italianos Bagnasco A., Trigilia C. e Brusco S. foram os primeiros a resgatar a noção inicial de Distrito Industrial e aplica-la à região denominada de Terceira Itália⁴.

Vale destacar que a noção de distrito industrial está associada a um novo modelo de organização industrial com as seguintes tendências: as relações profissionais se realizam num sistema localizado onde circulam e enriquecem o “savoir-faire” e a grande empresa é substituída por rede(s) de firmas especializadas. (FONSECA NETTO, 1998).

No final da década de 70, a Terceira Itália, constituída pelas regiões de Toscana, Umbria, Marche, Emili-Romagna, Veneto, Friuli-Venezia Giulia e Trentino-Alto-Adige,

³ KRUGMAN, OBSTFELD, 2001, op.cit

⁴ Segundo COCCO; GALVÃO; SILVA, 1999, essa expressão foi primeiramente empregada por BAGNASCO no final dos anos 70 como desdobramento do tradicional dualismo italiano entre o Norte desenvolvido que se encontrava em crise (Primeira Itália) e o Sul atrasado (Segunda Itália).

surpreendia pelo crescimento de pequenas e médias empresas empregando de cinco a cinquenta operários. Nestes distritos industriais predominavam as indústrias do setor tradicional, como têxtil, vestuário, mobiliário, calçados e também outros, como couro e peles e instrumentos de música. Dentre as características locais desta região destacavam-se: a especialização setorial, um sistema produtivo constituído de pequenas e médias empresas interdependentes, a concentração espacial da produção num município ou num grupo de municípios próximos e um importante peso na produção e nas exportações nacionais (DADALTO, 2001).

BECATTINI (1999) destaca que talvez esse fenômeno não chamasse tanto atenção se não tivesse coincido com um período de resultados positivos das exportações italianas, e sobretudo das exportações de bens fabricados justamente nesses distritos industriais. O que mais surpreendeu aos estudiosos é que um conjunto de pequenas unidades de produção, aparentemente desfavorecidas (acesso ao crédito, escala produtiva), conseguiu deter parte do mercado interno e internacional, exatamente numa conjuntura mundial desfavorável.

Com base nos dados dos censos populacional e industrial realizados em 1981, BECATTINI estudou a distribuição territorial dos distritos industriais italianos. Os setores que foram mais sujeitos ao agrupamento em um único distrito foram: vestuário, móveis, calçado e têxtil. Ele destaca que, com algumas exceções, as regiões implicadas na difusão dos distritos são justamente as que alcançaram um certo grau de industrialização (relação entre os assalariados da indústria manufatureira e os residentes) com maior rapidez, concluindo assim que a proliferação das pequenas unidades e sua concentração em sistemas territoriais impulsionaram a industrialização do que denominou-se de Terceira Itália.

Capítulo 2

Características do Sistema Produtivo Local

2.1 - Conceitos Básicos

Segundo FONSECA NETTO (2002), o jargão técnico-científico internacional batiza de várias maneiras as manifestações territoriais como: ‘Sistemas Produtivos Locais’ (OCDE, DATAR), ‘Sistemas de produção localizado’ (G. BENKO), ‘Nichos regionais de inovação’ (H. FONSECA NETTO, B. PLANQUE), ‘Clusters’ (PORTER, ROSENFELD), ‘Milieux Innovateurs’ (PH. AYDALOT, D. MAILLAT, A. CAMAGNI, PERRIN), etc.

O Congresso Mundial de SPL, primeiro do gênero promovido pela Datar⁵, organismo que coordena a política de planejamento territorial e a ação regional na França, e pela OCDE⁶, realizado em Paris no ano de 2001, definiu o fenômeno: “... *trata-se de uma organização de produção particular localizada em um dado território com características de polo de mão-de-obra. Esta organização funciona segundo uma rede de interdependências constituída por unidade de produção operando com*

⁵ “Délégation à L’aménagement du Territoire et à L’action Régionale”

⁶ Organização para a Cooperação e Desenvolvimento Econômico

atividades similares ou complementares que dividem tarefas e negócios (empresas de produção ou de serviços, centros de pesquisa, entidades de formação e de aperfeiçoamento de pessoal, centros de transferências de conhecimento e acompanhamento tecnológico, etc.)”.

De acordo com MICHAEL PORTER (1999), os “clusters” são concentrações geográficas de empresas inter-relacionadas, fornecedores especializados, prestadores de serviços e instituições correlatas numa determinada área, vinculadas por elementos comuns e complementares que competem e cooperam entre si.

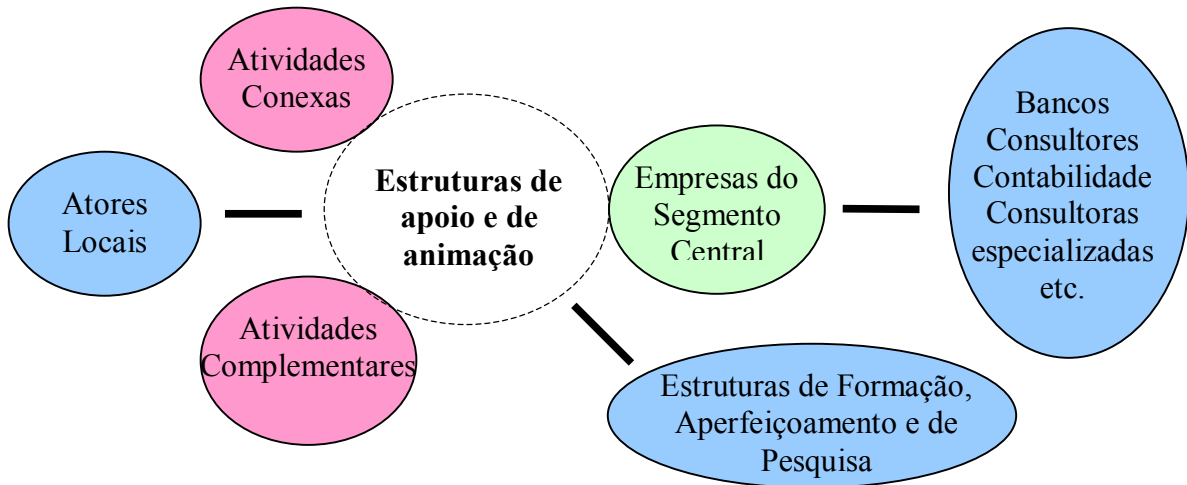
Segundo ABRANTES e BENKO (2003), a noção de Sistema Produtivo Local em geral designa um conjunto caracterizado pela proximidade de unidades produtivas, no sentido lato (artesanato, indústria, serviços, pesquisa), que mantêm ligações de intensidade variáveis conforme a organização do sistema e das instituições. Trata-se de processos econômicos coletivos ‘localizados’ e de uma forma de organização econômica eficiente, resultante de uma construção histórica.

SUZIGAN et al (2005) afirma que, de forma genérica, um SPL pode ser definido com um aglomerado de agentes econômicos, políticos e sociais que operam em atividades correlatas, localizados em um mesmo território e que apresentam vínculos de articulação, interação, cooperação e aprendizagem.

Apesar da grande diversidade de conceitos, o objetivo principal dos estudos é compreender o funcionamento desta nova lógica territorial e, conseqüentemente, enriquecer as pesquisas sobre desenvolvimento local. Na busca da definição foi esquematizado, com base nos preceitos da noção dos “sistemas territoriais de produção”, na Figura 1 a seguir, os principais elementos desta forma de manifestação territorial.

Figura 1

Sistema Territorial de Produção



Fonte: Fonseca Netto, H.P. Relatório Final do Projeto de Pesquisa: “Análise e avaliação de Sistemas territoriais de Produção e inovação organizacional”. Edital Faperj-05/2000. Programa Cientista do Nosso Estado. Agosto, 2002

Conforme pode ser visto, este sistema é composto por grupos de atores econômicos, políticos e sociais. Geralmente envolvem a interação de empresas produtoras de bens e serviços finais, fornecedoras de insumos e equipamentos, prestadoras de serviços e consultoria, clientes, entre outros. Observa-se também a presença de instituições públicas e privadas voltadas para: formação e capacitação de recursos humanos (como escolas técnicas e universidades), pesquisa, desenvolvimento, política, promoção e financiamento.

A figura anterior busca demonstrar a relação das empresas com seu território no processo de inovação, a maneira pela qual as relações locais sustentam as estruturas de apoio e animação e como estas estruturas transformam a natureza e a intensidade das relações locais, a evolução e o processo de aprendizagem coletiva.

Vale destacar que para que seja realmente um “Sistema produtivo local”, algumas dentre estas características⁷ devem ser observadas, tais como:

- a) especialização produtiva;
- b) presença de micro, pequenas e médias empresas;
- c) presença de instituições de apoio, associações de classe, serviços especializados e formação de mão-de-obra;
- d) divisão de trabalho entre as firmas;
- e) colaboração entre as firmas e demais agentes;
- f) competição entre firmas baseada em inovação;
- g) fluxo intenso de informações como forma de aprendizado;
- h) identidade cultural entre os agentes;
- i) sinergia.

2.2 - Formação

Segundo PORTER (1999), um importante fator de motivação dos “clusters” – “agrupamento territorial dinâmico em matéria de sinergia técnico-funcional” (FONSECA NETTO, 2002) – num dado sistema produtivo local, é a disponibilidade de fatores como qualificações especializadas, a existência de um centro de pesquisa universitário, conveniências da localização física e uma infra-estrutura apropriada. Os “clusters” resultam da existência anterior de setores fornecedores, setores correlatos ou também de uma demanda local rigorosa, podendo ainda surgir junto a empresas inovadoras que estimulam o crescimento de outras.

⁷ Foram selecionadas algumas características expressivas dos Sistemas Produtivos Locais, levando-se em consideração que as aglomerações não possuirão necessariamente a totalidade destas características.

Dentre os fatores que favorecem o desenvolvimento dos “clusters” destacam-se (FONSECA NETTO, 2002):

- a oferta de mão-de-obra local/regional especializada, oriunda da destreza e/ou aptidão técnica acumulada, no seio de uma comunidade, pela prática em determinado segmento produtivo e , no caso de sistemas de produção que agregam mais tecnologia, de centros de aperfeiçoamento e de escolas técnicas, e alguns casos de universidades situadas no seio da base produtiva territorial;
- a presença de fornecedores de matérias-primas diversas disponíveis local e regionalmente, bem como de bens de capital;
- a proximidade/vizinhança de mercados, mesmo quando se verifica nos últimos anos a uma tendência na queda dos custos de transporte (domésticos e internacionais);
- a disponibilidade de recursos naturais específicos localmente ou no entorno regional da localidade;
- a presença de economias de escala que leva à implantação de um número restrito de unidade de produção (plantas industriais) operando em situação de “ótimo econômico” em um dado mercado;
- a presença de infraestrutura física suficiente e adequada no seio da base produtiva local (energia, telecomunicação, vias de acesso por meio de transportes, etc.);
- os baixos custos de transação, uma vez que a proximidade locacional das unidades de produção numa mesma base produtiva, favorece contatos freqüentes, formais e informais, do patronato, nos hábitos sociais e de negócios recíprocos, na confiança e nas normas sociais, acarretando reduções dos custos das negociações e no estabelecimento de contratos empresariais (compra/venda de insumos e produtos, de serviços e projetos);
- o fácil acesso à informação.

Estes fatores se convertem em vantagens para as unidades produtivas. Dentre elas destacam-se:

- Acesso a insumo e a pessoal especializado: Ao se instalar num SPL, a empresa pode obter um acesso a insumos especializados (máquinas, serviços, mão-de-obra) com melhor qualidade e com custos menores, já que a obtenção de insumos junto aos próprios fornecedores resulta em custos de transação mais baixos do que com fornecedores afastados, ao mesmo tempo, este abastecimento local, minimiza a necessidade de grandes estoques e dinamiza a produção, em razão de não haver tempo de espera vinculado às “importações”⁸.
- Acesso à informação: O acúmulo dentro do SPL, nas empresas e em outras instituições locais de informações de mercado, técnicas e sobre outras áreas melhora a qualidade e diminui os custos de acesso a essas informações, permitindo um aumento de produtividade e lucratividade.
- Incentivo e mensuração do desempenho: A rivalidade entre as empresa de um SPL estimula a busca por maiores níveis de produtividade, já que os rivais enfrentam circunstâncias semelhantes, como por exemplo, o acesso a mercados locais. Esta semelhança também ocorre nas funções exercidas pela empresas, o que facilita a mensuração do desempenho das atividades internas.
- Crescimento da inovação e produtividade: As empresas de um SPL tendem a ter maior percepção de novas possibilidades tecnológicas, operacionais ou de distribuição, e, conseqüentemente, são capazes de adquirir novas tecnologias com maior rapidez, o que resulta num aumento de produtividade.

⁸ Importações não somente no sentido de um país para outro, mas sim na compra de insumos de uma localidade externa ao SPL.

2.3 - Proximidade

Em economia espacial, a noção de proximidade está no auge das interrogações e das pesquisas atuais. Os trabalhos sobre “milieux innovateurs” e distritos industriais introduziram a temática das relações localizadas como fundamento da competitividade territorial. A economia geográfica a solicita também, às vezes implicitamente, às vezes explicitamente, na análise da dinâmica das forças de aglomeração versus aquelas de dispersão. A noção de proximidade está também presente de maneira explícita no bojo do trabalho do grupo de pesquisa “Dinâmicas da proximidade” fundado no início dos anos 90 (RALLET, 2002).

No caso dos “milieux innovateurs” e dos “distritos industriais” a proximidade é dada pela existência de um território, ou seja, de um complexo localizado, historicamente constituído de relações econômicas entre agentes e instituições. Ela é caracterizada pelas propriedades dinâmicas das relações localizadas: a capacidade a inovar ou fazer a base de um sistema industrial alternativo competitivo.

Na abordagem em termos de coordenação, a análise se concentra na verificação se a proximidade é necessária ou não à coordenação dos agentes. Ela trata de compreender a extensão da escala espacial da coordenação (a globalização). A noção de proximidade é introduzida como uma categoria pertinente à explicação da distribuição espacial dos agentes.

Na geografia econômica a noção de proximidade não é sempre explicitada mas é subjacente à análise de seu objeto central: a concentração da população e das atividades. Vale destacar que a proximidade é uma das principais explicações dos componentes de localização. Os modelos de concentração geográfica fundamentam-se sobre dois argumentos:

- as externalidades peculiares: os custos de transporte dos modelos fundados sobre a arbitragem entre rendimentos crescentes e custos de transportes.
- as externalidades tecnológicas: estas externalidades fundamentam-se sobre a comunicação de informações, a intensidade de interações entre os agentes é fortemente determinada pela proximidade relativa.

2.4 - SPL e Inovação

Na atual economia globalizada, a inovação exerce um papel fundamental, uma vez que a competitividade se apóia sobre os ganhos de produtividade, a velocidade de adaptação à demanda e à inovação constante nos produtos e nos processos de fabricação. (FONSECA NETTO, 2002)

O processo de inovação é alimentado por recursos diversos, principalmente de recursos informativos que são criados em quantidade rapidamente crescente. Esta aceleração implica em custos de apropriação de recursos de inovação e de custos de transação. Uma solução possível para limitar estes custos é de procurar a cooperação entre empresas e instituições. Os sistemas produtivos locais formam redes de inovação que são uma forma de organização que associam nas parceiras cooperativas de longo prazo diversos atores locais (empresas e outros parceiros) complementares do ponto de vista de suas competências no domínio da inovação.

Freqüentemente, as empresas, dentro de um sistema produtivo local, são capazes de perceber com maior clareza e rapidez as necessidades dos compradores e as novas possibilidades tecnológicas. Existe uma interação entre os diversos agentes envolvidos no processo de inovação (firmas, governos, instituições de pesquisa). Da mesma forma,

estas empresas também são capazes de adquirir com maior rapidez os novos componentes, serviços, máquinas e outros elementos necessários para implantar as inovações. Os fornecedores e os parceiros locais geralmente se envolvem de perto no processo da inovação, assegurando, assim, a melhor adequação de seus insumos às exigências da empresa.

Segundo FONSECA NETTO (2002), os sistemas produtivos locais, por serem propícios ao processo de inovação, devem avançar em pelo menos três aspectos:

- Garantir o ajustamento estrutural no longo prazo, mantendo informados sobre as novas tecnologias. O fato de cada sistema produtivo local estar circunscrito a um dado território, geralmente com demanda restrita e limitada, leva a necessidade de inovação por outros meios, já que não muitas vezes não possui a inovação por demanda.
- Explorar os progressos das tecnologias da informação e as relativas às comunicações, já que estas têm um papel cada vez mais importante, principalmente no recrutamento de pessoal, nos estudos de mercado e controle dos métodos de produção.
- Formar uma mão-de-obra portadora de qualificações adequadas, com capacidade de adaptação profissional e o espírito de empresa. A concorrência empresarial se dará, cada vez mais, em função do acúmulo de competências e dos conhecimentos gerados pelos recursos humanos (economia do saber).

Capítulo 3

Novo Paradigma do Desenvolvimento Local

3.1 - Mutações do Sistema Produtivo

O sistema produtivo das economias capitalistas sofreu mutações ao longo do século passado. A passagem do fordismo ao pós-fordismo acarretou repercussões no espaço territorial. Com efeito, “um modo de produção não se limita em funcionar num espaço, ele ‘produz’ um espaço estruturado segundo as exigências técnicas e sociais de sua reprodução.” (FONSECA NETTO, 1995)

Com a depressão iniciada em 1929, nos países “centrais”, emergem as condições para a consolidação de um novo regime de produção. Keynesianismo e “Welfare State” das social-democracias se consolidam como políticas de Estado.

Com o desenvolvimento dos princípios da administração científica de Taylor, na qual os estudos de tempos e movimento permitiram subdividir as atividades, observa-se uma rígida divisão entre o trabalho intelectual e o trabalho manual. Ford introduz a linha de montagem no processo de produção e estabelece como meta fundamental o aumento dos salários e, conseqüentemente, o consumo em massa. Este, por sua vez, implicou na produção em massa, nos produtos estandarizados. Na América Latina predominou a estratégia de substituição das importações.

Nos anos 50, as manifestações territoriais tomaram a forma de pólos de desenvolvimento. “Ligado a um processo de difusão de crescimento a partir de um centro, o desenvolvimento firmava-se então sobre a grande escala, as grandes organizações verticalmente integradas e a multiplicação dos fenômenos econômicos.” (ABRANTES, BENKO, 2003)

O conceito inicial de pólo foi formulado por F. Perroux com o objetivo de explicar o desenvolvimento em espaços econômicos abstratos. Ele estabeleceu os conceitos de *Pólos de desenvolvimento* como transmissor de desenvolvimento e de inovações e de *Pólos de crescimento* como receptor das inovações e dos impactos do primeiro, sendo também instrumento de política de organização do território.

Do ponto de vista espacial e da organização do território, as manifestações espontâneas dos pólos de desenvolvimento se mostraram impossíveis dada a existência, no seio do sistema produtivo, de iniciativas inovadoras seja da parte das empresas nacionais, assim também de parte das empresas multinacionais. (FONSECA NETTO, 1995)

A crise econômica mundial do início da década de 70 e a revolução tecnológica trouxeram novas mudanças. Contrariamente à rigidez do regime anterior, as novas tecnologias buscavam obter o máximo de flexibilidade no processo produtivo. Segundo TAVARES (1991), a revolução tecnológica procurou atender a três preocupações básicas: a) reorganizar o processo produtivo e do processo de trabalho, b) ultrapassar o funcionamento estanque dos setores de concepção (gestão, pesquisa e desenvolvimento, desenho, etc.) da execução (produção) e c) transferir uma série de atividades para firmas subcontratadas, geralmente pequenas e médias.

Com o mundo globalizado, surge a alternativa de se estabelecer um modelo de desenvolvimento da produção focado nas inter-relações empresariais e no mercado,

estabelecendo-se vantagens comparativas de determinados setores ou cadeias produtivas, em relação a seus concorrentes em demais regiões ou países. Dentre os diversos tipos de redes relacionadas, destacam-se os “clusters”.

“Os ‘clusters’ parecem ilustrar a passagem da produção de massa ‘fordista’ (onde dominam os bens e serviços estandardizados, os métodos de produção normatizados, a mão-de-obra pouco qualificada e a concorrência pelos preços) à um sistema de produção flexível ou de especialização flexível, onde domina a produção de uma gama extensa e mutante de produtos e de serviços, sob medida, através de meios polivalentes e flexíveis e com uma mão-de-obra qualificada e passível de ser adaptada.” (FONSECA NETTO, 2002)

3.2 – Pesquisas sobre Sistemas Produtivos Locais

O interesse pelos sistemas produtivos locais (SPLs) como um novo paradigma de desenvolvimento tem estimulado estudiosos da Ciência Regional, da Economia Industrial, bem como pessoas relacionadas às políticas de planejamento e desenvolvimento regional.

Mesmo com aproximadamente duas décadas de pesquisa na literatura especializada sobre SPL, existem muitos aspectos a serem estudados, principalmente com relação a identificação deste fenômeno como manifestação territorial no Brasil.

Muitas vezes esta denominação é utilizada de forma indevida para caracterizar uma concentração de empresas em certa localidade ou, com objetivo de desenvolver algumas bases produtivas territoriais, políticas públicas fomentam a criação de um SPL, esquecendo-se este tipo de manifestação territorial “tem como origem um fenômeno

histórico” (LEFEBVRE, 2000). Os SPLs não se criam, mas podem ser estruturados a partir do local e com apoio institucional de organismos já existentes no Estado.

Assim, os SPLs são tachados como “protagonistas” do desenvolvimento econômico. Ações que incentivem os SPLs são vistas como uma das mais eficazes políticas de desenvolvimento regional.

Nota-se cada vez mais o empenho de governos, nas esferas federal, estadual, municipal e de entidade representativas e de apoio às empresa, em especial micro e pequenas, em apoiar as iniciativas e formatar políticas públicas para os SPLs.

Entretanto, deve-se estar claro que os SPLs, conforme o setor de atividade econômica, podem ter variadas caracterizações e configurações, conforme sua história, evolução, organização institucional, contextos sociais e culturais, estrutura produtiva, formas de inserção nos mercados, organização industrial, estruturas de governança, logística, associativismo, cooperação, formas de aprendizado e de disseminação do conhecimento local. Havendo, assim, diferentes graus de desenvolvimento, de integração da cadeia produtiva, de articulação e interação entre os agentes e instituições locais e de capacidades para a inovação. (SUZIGAN et al, 2005)

Portanto, as políticas de apoio aos SPLs devem ter como premissa básica a diferenciação, ou seja, não há como criar uma política única que vá favorecer igualmente à todos.

Segundo SUZIGAN et al (2005), é essencial que as políticas públicas e as ações de entidades privadas sejam pautadas por uma metodologia comum que permita identificar e caracterizar os SPLs segundo sua importância para o desenvolvimento local e para seus respectivos setores de atividades econômicas. Uma agenda de apoio aos SPLs deve contemplar pelo menos três questões, de preferência sequencialmente: (1) produção de evidências estatística sobre as aglomerações existente; (2) realização de

estudos de casos; e (3) formulação de diretrizes gerais e específicas de políticas públicas e ações coletivas.

Com relação a realização de estudos de casos, vale ressaltar um estudo feito por LEFEBVRE (2000) no SPL de bordados em Cambrésis-Vermandois na França (*“Quelques aspects du projet nacional de développement des systèmes productifs localisés: L'exemple du SPL de la broderie dans le Nord.”*), que procurou verificar se este poderia receber tal denominação e também conhecer os elementos de definição do SPL em questão.

Para tanto, LEFEBVRE (2000) avaliou as relações entre os atores, onde critérios como a intensidade, afinidade e duração dos contatos são utilizados. O trabalho constata que há uma grande complexidade na natureza de relações que unem os atores ligados a atividade de um SPL e que a concentração espacial pode ter seu lado negativo, ao estimular os comportamentos oportunistas que conduzem a ruptura da cooperação entre os indivíduos. Assim, LEFEBVRE (2000) constatou que há uma grande dificuldade de se instalar uma cooperação e se pergunta se os modos de regulação tradicionais dos SPLs são pertinentes. O certo é que , antes de qualquer coisa, uma política deve fomentar um ambiente de diálogo e de cooperação entre as empresas, o setor público e as entidades de classe do patronato e sindicais (FONSECA NETTO, 2002).

O objetivo do estudo de caso é obter um panorama geral das aglomerações, em termos de sua formação, estrutura produtiva e organização institucional local. Vale ressaltar que o levantamento de dados preliminares (população, emprego, número de estabelecimentos, etc) auxiliam numa etapa anterior de seleção dos supostos SPLs, mas não podem por si só determinar se o território pode ser denominado como SPL e caracterizar a sua estrutura atual. O que somente pode ser obtido através de uma pesquisa de campo.

Nesse sentido, após levantamento de algumas informações preliminares, optou-se por se fazer um estudo de caso de um suposto SPL, objetivando principalmente entender este tipo de manifestação territorial. Não se esquecendo da premissa básica de diferenciação, ou seja, cada sistema estudado dificilmente pode gerar uma generalização (LEFEBVRE, 2000). As conclusões obtidas no estudo de caso podem auxiliar casos futuros mas sempre respeitando as particularidades.

3.3 - O Sistema Produtivo Local de Moda Íntima de Nova Friburgo - RJ

Critérios como: (a) a importância do setor; (b) a importância da atividade para a região, (c) número de estabelecimentos e (d) número de empregos formais, foram utilizados para verificar a importância da realização de uma pesquisa de campo no suposto SPL de Confecções de Moda Íntima de Nova Friburgo, no Estado do Rio de Janeiro.

Assim, o território de Nova Friburgo é o foco de nossa atenção para o estudo de caso em virtude de suas características.

Com relação ao mercado, o SEBRAE (2000) destaca que:

(a) O volume do comércio mundial de têxteis e confecções atinge valores anuais em torno de US\$ 316 bilhões (52 % confecções), sendo que a participação brasileira nas trocas mundiais é a seguinte:

- Exportações de 0,7% para têxtil e 0,2% para confecções.
- Importações de 1,2% para têxtil e 0,2% para confecções.

(b) Dentro do setor de confecções brasileiro, o segmento de moda íntima apresenta uma produção estimada de 350 milhões de peças anuais, o que representa um faturamento

para as indústrias da ordem dos R\$ 2,5 bilhões, dos quais o SPL de Nova Friburgo detém cerca de 20% do mercado.

Segundo dados da FGV/IBRE, o mercado brasileiro de moda íntima apresentou um crescimento contínuo da ordem de 10% ao ano durante 1990 e 1995, enquanto que no período de 1997 a 1999 as taxas de crescimento foram em torno de 3%. (FGV/IBRE - 2000)

Ainda segundo o SEBRAE, cerca de 600 estabelecimentos de produção formal e informal do segmento de moda íntima de Nova Friburgo tem uma participação de aproximadamente 20% da produção nacional (2000). O mercado do segmento tem uma dimensão de 350 milhões de peças/ano e equivale a um faturamento bruto de US\$ 1,25 bilhão de dólares (2000). Além dos estudos do SEBRAE, o município de Nova Friburgo também já foi objeto de estudo de outras instituições e outros pesquisadores do desenvolvimento regional.

Segundo dados da RAIS-2003 (Relação Anual de Informações Sociais publicada pelo Ministério do Trabalho), do total dos empregados da indústria de transformação do município de Nova Friburgo, cerca de 6.300 trabalham diretamente nas confecções de roupas íntimas, ou seja, aproximadamente 18% do total dos trabalhadores totais do município trabalham no suposto SPL de moda íntima.

Conforme pode ser verificado, o referido segmento de moda íntima é importante não só para a região, como também para o Estado e para o setor de confecções brasileiro. Sendo, portanto, um importante exemplo de estudo de caso.

Assim, a pesquisa de campo tem como objetivo inicial uma melhor compreensão dos SPLs, lembrando sempre que cada SPL é uma SPL diferente, não podendo haver generalização.

A pesquisa objetiva também verificar se este SPL de moda íntima merece realmente esta definição, ou seja, se possui algumas das características citadas anteriormente: (a) especialização; (b) presença de micro, pequenas e médias empresas; (c) presença de instituições de apoio, associações de classe, serviços especializados e formação de mão-de-obra; (d) cooperação, (e) sinergia, dentre outras.

Caso seja realmente validado como SPL, procurar-se-á apresentar as características atuais que justifiquem esta denominação, como também quais são os pontos fortes e fracos, que merecem ser analisados mais detalhadamente, de modo a haver a indicação de pistas de políticas que dinamizem o negócio e, conseqüentemente, promovam o desenvolvimento do SPL de moda íntima.

Se não for considerado um SPL, também procurar-se-á demonstrar quais as características que determinaram esta não validação, ou seja, quais as características básicas de SPLs não foram atendidas. Mesmo não sendo um SPL, também haverá a indicação de pistas para a promoção do desenvolvimento das empresas locais, uma vez que a atividade demonstra relevância para a economia regional.

O estudo do caso do SPL de confecção de moda íntima de Nova Friburgo poderá revelar os hábitos comportamentais e organizacionais desse sistema territorial de produção e, desta forma, promover uma melhor compreensão deste fenômeno no país.

SEGUNDA PARTE

O Sistema Produtivo Local de Moda Íntima em Nova Friburgo: Características de seu Funcionamento

O município de Nova Friburgo apresenta características de um Sistema Produtivo Local, ou seja, é um aglomerado de pequenas e médias empresas com especialização produtiva, onde se observa a presença de fornecedores locais, prestadores de serviços relacionados diretamente com a produção de moda íntima, instituições de pesquisa, dentre outras características.

Por mais que se tenha estudado este tipo de manifestação territorial em outras localidades e até mesmo em outros países, somente através da literatura, ou seja, através de uma revisão bibliográfica sobre o assunto, não pode afirmar se um território detém ou não um Sistema Produtivo Local.

Assim, um estudo do caso deste município poderá revelar a estrutura atual deste sistema territorial de produção e, conseqüentemente, promover uma melhor compreensão deste fenômeno no país.

Esta segunda parte da dissertação visa tratar do suposto Sistema produtivo Local de Moda Íntima de Nova Friburgo, procurando verificar, segundo os preceitos básicos desta manifestação territorial, se este pode realmente ser assim denominado. Num primeiro momento, traçaremos o perfil e a dinâmica sócio-econômica do município de Nova Friburgo, enfatizando as características geo-institucionais e demográficas municipais, a evolução de sua base econômica, bem como o perfil do segmento de moda íntima, destacando seus antecedentes e sua dinâmica. Em seguida, serão demonstrados os procedimentos de amostragem e de pesquisa de campo, com apresentação dos procedimentos gerais, da estrutura atual do “Arranjo”, organização e nível tecnológico do processo produtivo e finalmente destacamos os principais traços marcantes do Sistema Produtivo Local de moda íntima.

Capítulo 4

Perfil e a Dinâmica Sócio-Econômica de Nova Friburgo

4.1 - Características Geo-institucionais e Demográficas do Município

O município de Nova Friburgo está localizado na Região Serrana do Estado do Rio de Janeiro e situa-se a 136 km da capital. O acesso à cidade efetua-se principalmente pela RJ-116, que corta o município ligando-o à Cachoeira de Macacu a Leste e a Bom Jardim ao Norte.

Nova Friburgo subdivide-se em 7 distritos: Nova Friburgo, Riograndina, Campo do Coelho, Amparo, Lumiar, Conselheiro Paulino e São Pedro da Serra. Os principais distritos do município são Nova Friburgo (centro comercial da cidade) e Conselheiro Paulino, que possuem a grande maioria da população municipal (82% da população total em 2000). O restante da população se divide entre os outros distritos de maneira praticamente uniforme.

Em 2000, quando foi realizado o último Censo do IBGE, a população do município era de 173.418 habitantes, sendo 84.821 homens e 89.137 mulheres, havendo uma estimativa de 174.751 habitantes para o ano de 2002. A maior parte da população do município é urbana: em 2000 foram identificados 151.851 habitantes urbanos (87,6% da população total) e 21.567 habitantes na área rural (12,4% da população total). O

município possui uma taxa média de crescimento da população de 0,42%, taxa de mortalidade infantil de 19,3 para mil e esperança de vida de 72,3 anos.

Segundo pesquisa da Ebape/FGV, Nova Friburgo está entre as 103 melhores cidades do país com boas oportunidades profissionais: o município ficou em 45º lugar em 2003 e 27º lugar em 2004. Dentre os cinco indicadores utilizados - Educação, Saúde, Dinamismo, Arrecadação e Fator Impulsionador de Carreira (dados relativos à renda média e ao total da população) - Nova Friburgo apresentou destaque na educação. Segundo dados da Fundação Centro de Informações e Dados do Rio de Janeiro - CIDE 2001, a estrutura educacional do município é a maior da sua região, com cerca de 330 estabelecimentos de educação (de creches a estabelecimentos de ensino médio), 3 universidades (2 privadas e 1 pública) e 2 faculdades privadas.

Na área de saúde, o município conta com 4 hospitais com 712 leitos hospitalares, 44 unidades ambulatoriais e 35 clínicas, que atende, inclusive, grande parte da população dos municípios vizinhos. Nova Friburgo conta ainda com: 15 agências bancárias, 4 postos e 7 agências dos correios, 2 canais de TV, 2 estações de rádio e 2 de FM, 2 teatros, 3 cinemas, 1 biblioteca pública, 5 museus e 11 jornais diários, 2 semanais e 5 com outras periodicidades.

4.2 - A Base Econômica do Município de Nova Friburgo e sua Evolução

A história da cidade de Nova Friburgo, segundo informações da Prefeitura Municipal, está relacionada com a vinda de colonos suíços para o Brasil no século XIX, devido às guerras napoleônicas e a conseqüente depressão econômica da Europa. Em 1820 foram instalados na Fazenda do Morro Queimado aproximadamente 1.620 colonos suíços, três anos depois chegariam também cerca de 380 alemães.

No período 1820-1830 - criação da Freguesia de São João Batista de Nova Friburgo e do desmembramento de seu território de Cantagalo - a nova colônia não evoluiu muito. Somente após 1831 e até o final do século, com o desenvolvimento do café, a Freguesia de Nova Friburgo começa a exportar os excedentes de sua agricultura, basicamente hortifrutigranjeiros, para a área monocultura cafeeira. Vale destacar também que a Freguesia se constituía em passagem obrigatória para a produção de café da região de Cantagalo e outros produtos em direção ao mercado de Niterói e Rio de Janeiro. Em 18 de janeiro de 1890, através de Decreto do governador do antigo Estado do Rio de Janeiro, Nova Friburgo se tornou cidade.

Com a transição brasileira de economia cafeeira para capitalista e a proximidade de Nova Friburgo do antigo Distrito Federal (Rio de Janeiro), novos investidores europeus, principalmente da Alemanha, trouxeram suas fábricas para a cidade. Os alemães Peter Julius Arp e Maximilian Falck fundaram, respectivamente, a Fábrica de Rendas Arp (1911) e a Fábrica Ypu (1912). Outro exemplo foi a chegada da empresa produtora de tecido de elastano e lingerie Filó S/A (1925) de Gustav Siems e a Haga S/A (1927), fábrica de fechadura e cadeados do engenheiro Hans Gaiser. Todas estas empresas estão em funcionamento até hoje.

Já no início da década de 80, o município era considerado um importante pólo industrial do interior do Estado do Rio de Janeiro, inclusive, nos ramos de autopeças e metal-mecânico. Com menor destaque, observava-se também sua participação na cadeia produtiva têxtil, através das fábricas de rendas/passamanarias e da Fábrica Filó que foi comprada em 1968 pela multinacional Triumph Internacional.

Atualmente, o município apresenta como principais atividades econômicas a indústria de transformação (vestuário e metalúrgicas), a floricultura, o turismo e a caprinocultura (beneficiamento de leite de cabra).

Com relação ao setor metal-mecânico, vale destacar que este tem atualmente cerca de 45 empresas, que oferecem aproximadamente dois mil empregos diretos. O setor recebeu estímulo com a chegada do curso de engenharia mecânica, oferecido pelo campus da UERJ instalado no município.

Tabela 1

Número de Trabalhadores por Atividade Econômica, 1985, 1995, 2000 e 2003

Atividade Econômica*	1985	1995	2000	2003
Administração pública direta e autárquica	2.133	3.327	4.049	2.880
Agricultura, silvicultura, criação de animais, extrativismo vegetal	118	175	228	315
Com. e adm. de imóveis, valores mobiliários, serv. técnico	574	1.448	1.482	1.585
Comércio atacadista	288	335	602	710
Comércio varejista	3.204	3.987	6.401	6.397
Construção civil	1.010	1.084	840	961
Ensino	338	1.050	1.307	1.578
Extrativa mineral	107	99	119	127
Ind. da borracha, fumo, couros, peles, similares, ind. diversas	696	306	413	189
Ind. química de produtos farmacêuticos, veterinários, perfumaria	1.109	591	584	502
Indústria da madeira e do mobiliário	246	169	276	221
Indústria de calçados	83	8	0	0
Indústria de produtos alimentícios, bebidas e álcool etílico	185	523	452	611
Indústria de produtos minerais não metálicos	182	76	99	91
Indústria do material de transporte	516	757	570	413
Indústria do material elétrico e de comunicações	397	2	15	14
Indústria do papel, papelão, editorial e gráfica	166	328	240	253
Indústria mecânica	47	49	46	95
Indústria metalúrgica	1.378	1.377	1.583	1.921
Indústria têxtil do vestuário e artefatos de tecidos	4.520	7.717	7.229	8.318
Instituições de crédito, seguros e capitalização	779	463	427	418
Serv. de alojamento, alimentação, reparação, manutenção, redação	2.354	2.365	3.152	3.170
Serviços industriais de utilidade pública	168	547	469	478
Serviços médicos, odontológicos e veterinários	375	1.186	1.951	1.843
Transportes e comunicações	992	1.599	3.736	2.202
Outros / ignorado	31	263	0	0
TOTAL	21.965	29.831	36.270	35.292

Fonte: Elaboração própria a partir dos dados da Relação Anual de Informações Sociais - RAIS/Ministério do Trabalho
 (*) Subsetor de Atividade Econômica segundo a classificação do IBGE (26 categorias)

Conforme dados da RAIS, as indústrias metalúrgica e mecânica apresentaram um aumento do número de trabalhadores nos últimos 20 anos. Em 1985 existiam 1.425 trabalhadores nestas indústrias e em 2003 este número aumentou para 2.016 trabalhadores.

Segundo dados da Gazeta Mercantil, Nova Friburgo (juntamente com os municípios de Bom Jardim, Petrópolis e Teresópolis) é o segundo maior produtor de flores de corte do país. A produção diária de flores do município segue para o Centro de Abastecimento da Guanabara (Cadegue), o 'Ceasa das flores' no Rio de Janeiro, de onde é direcionada a todo o Estado. A produção mensal é de cerca de 200 mil molhos de flores, como rosas, palmas, cravos, crisântemos e monsenhores. O setor gera aproximadamente dois mil empregos diretos em Nova Friburgo.

De acordo com o Censo da Floricultura Fluminense realizado em 2004, a Região Serrana é responsável por 60% da produção do Estado, o município de Nova Friburgo tem o maior número de produtores (191), ou seja, 33%, seguido da capital com 22% (129 produtores), Bom Jardim com 18% (107 produtores) e de Petrópolis com 12% (72 produtores). O Estado do Rio de Janeiro exporta, atualmente, US\$ 12 milhões em flores. A floricultura, além de empregar de 15 a 20 trabalhadores rurais por hectare e garantir um retorno ao agricultor maior que o de alguns outros cultivos, também intensifica o turismo. A feira FriFlor 2004, organizada pelo governo em parceria com SESC e floricultores em Nova Friburgo, atraiu cerca de 50 mil visitantes. Com seu clima agradável e suas belezas naturais, o município desenvolve cada vez mais seu potencial turístico.

No que se refere a caprinocultura, o projeto pioneiro no Brasil da usina de leite em pó de cabra foi a instalação, em 1994, da Queijaria-Escola de Nova Friburgo. Fabricante também de queijos, considerados de excelente qualidade, a instituição

ministra cursos, funcionando como mecanismo de incentivo a produção de leite bovino e caprino na região. O município, juntamente com Juiz de Fora/MG e Mogi Guaçu/SP, é um dos maiores compradores de leite de cabra “in natura” do Nordeste, onde se concentra cerca de 90% do rebanho de cabra do país.

4.3 - Perfil do Segmento Industrial de “Moda Íntima”: Antecedentes e a sua Dinâmica

4.3.1 - Histórico da Moda Íntima

A história da produção de moda íntima⁹ em Nova Friburgo está relacionada com a história da Fábrica Filó da Triumph Internacional. No início dos anos 80, com a crise interna da economia brasileira e influenciadas pela generalização da crise da dívida externa nos países latinos americanos, as vendas caíram drasticamente. A Triumph teve que demitir cerca de 600 empregados (principalmente costureiras da produção de moda íntima) do seu quadro de funcionários, que na época era de aproximadamente 3,8 mil pessoas. A empresa viu-se então obrigada a vender máquinas da produção de lingerie para indenizar os trabalhadores demitidos. Estas máquinas foram adquiridas pelos antigos trabalhadores que estabeleceram acordos informais e formais com outros empregados dispensados, formando pequenas empresas.

A partir de então, o segmento de lingerie de Nova Friburgo passou por uma grande modificação na sua estrutura de produção. Com esta nova configuração produtiva mais desverticalizada, este segmento começou a ganhar participação a partir do final dos anos 80, tanto no conjunto da produção econômica da região, quanto no segmento específico de lingerie nacional.

⁹ O segmento industrial de “Moda Íntima” se refere à confecção de roupas íntimas e de dormir femininas, masculinas e infantis.

Com o rápido ganho financeiro que o setor proporcionava, muitas confecções começaram a surgir. Entretanto, a falta de conhecimento em processos administrativos, marketing, dentre outros, fizeram cerca de três mil confecções falirem, mas as que sobreviveram se fortaleceram e hoje são as maiores confecções da região.

Um estudo sobre as potencialidades no Estado do Rio de Janeiro, solicitado em 1997 pela FIRJAN e pelo SEBRAE/RJ e realizado pela Fundação Getúlio Vargas, identificou um grande potencial da indústria do vestuário na região. A partir desta época várias entidades e órgãos começaram a desenvolver estudos e projetos objetivando desenvolver o segmento de moda íntima. Um dos projetos desenvolvidos foi o denominado “Distrito Industrial do Pólo de Moda Íntima de Nova Friburgo e Região”, objetivando capacitar os confeccionistas para serem competitivos nacional e internacionalmente.

Em 2001, foi criado o Conselho da Moda Íntima formado atualmente pelo Instituto Politécnico do Rio de Janeiro (IPRJ/UERJ), SEBRAE/RJ, FIRJAN/RJ, SENAI/RJ, Sindicato do Vestuário de Nova Friburgo (SINDVEST), BNDES, MDIC, Banco do Brasil, SEDET/RJ, Governos Federal, Estadual e as prefeituras das cidades envolvidas (Nova Friburgo, Bom Jardim, Cordeiro, Cantagalo e Duas Barras).

“O Conselho tem o objetivo de promover o desenvolvimento das confecções de moda íntima da região, com a melhoria de competitividade e aumento de produtividade; a transformação da região em ‘pólo’ regional da moda; a criação de um centro de inteligência de moda; a promoção da melhoria de gestão das empresas de confecção; a geração de emprego e renda; a formação e capacitação de mão-de-obra local; a constituição de consórcios

para exportação; a divulgação da região com 'pólo' de confecção de moda; o desenvolvimento de sistemas de prospecção comercial; a internacionalização da Fevest; o aumento das exportações; a transferência da experiência dos Distritos Italianos; e a criação de um centro de tecnologia e design da indústria da confecção em Nova Friburgo. Isso é possível por meio de cursos, treinamentos, missões empresariais, prestação de serviços de design, captação de recursos e participação em feiras”.

(Site Oficial do “Pólo” de Moda Íntima, disponível em <http://www.intimafriburgo.com.br>)

4.3.2 - Caracterização da Indústria Têxtil e de Confecções

O setor têxtil brasileiro, de acordo com a ABIT (Associação Brasileira da Indústria Têxtil), possui mais de 30 mil empresas em toda a cadeia produtiva, gerando 1,5 milhão de empregos formais. Considerado o 7º maior parque têxtil do mundo, com a produção anual média de 6,4 bilhões de peças de vestuário e de 1,2 milhão de toneladas de algodão pluma, este setor ainda tem uma participação no mercado mundial muito pequena (0,4%). Em 2004, este setor apresentou os seguintes resultados:

(a) exportações: US\$ 2,079 bilhões - aumento de 25,6% comparado a 2003,

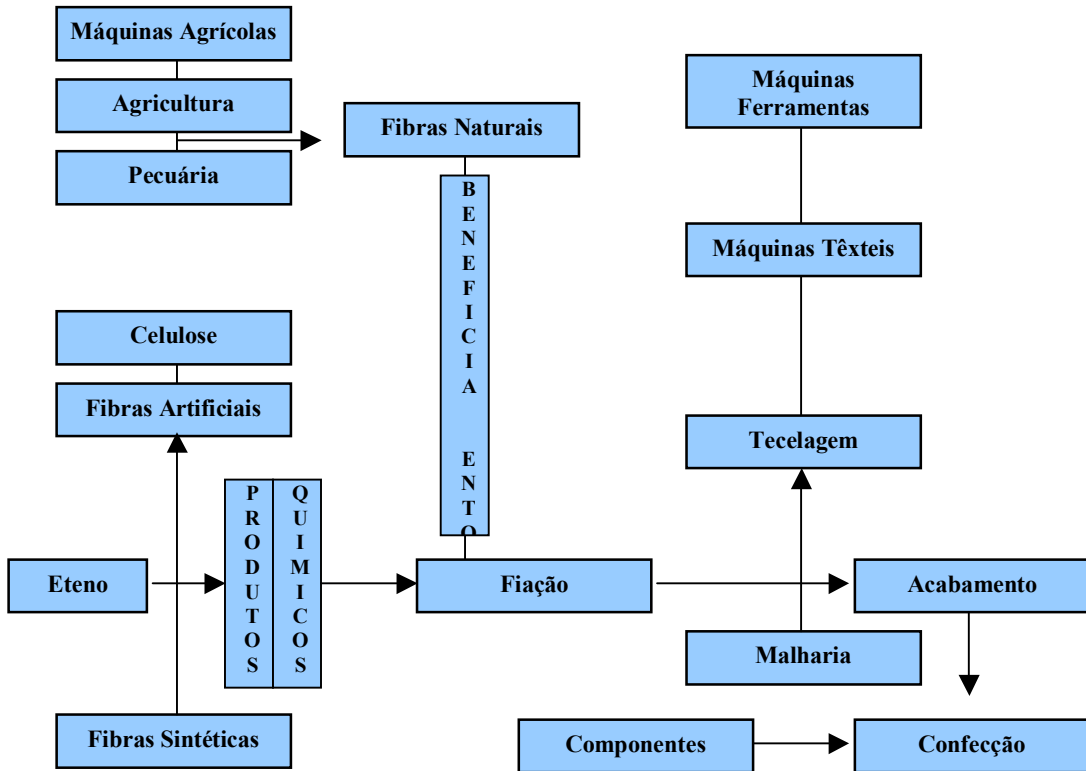
(b) importações totais em 2004: US\$ 1,422 bilhão - aumento de 33,9%, e

(c) saldo da balança comercial em 2004: US\$ 657 milhões - aumento de 10,6%.

A cadeia produtiva de têxteis e confecções é representada no diagrama a seguir:

Figura 2

Perfil da Cadeia Produtiva de Têxteis e Confecções



Fonte: Sebrae/RJ – Projeto Promos

Conforme pode ser visto, a cadeia produtiva de têxteis e confecções tem início com a produção de fibras naturais, através da agricultura e pecuária, e de fibras sintéticas e artificiais. Após a fiação nas malharias e tecelagens, os tecidos seguem para as confecções, onde passam pela etapa de acabamento, recebendo os componentes necessários.

Vale destacar que as confecções representam grande parte do setor. Conforme tabela 2, no ano de 2000 existiam cerca de 18.800 confecções no Brasil que se concentravam principalmente nas regiões Sudeste (57%) e Sul (22%). Entretanto, no

período 1991/2000, observou-se um maior crescimento do número de confecções nas outras regiões, principalmente no Norte. A região Sudeste foi a que apresentou o pior resultado no período, com queda do número de confecções.

Tabela 2

Distribuição Regional do Número de Confecções do Brasil, 1991, 1995 e 2000

Região	1991	1995	2000
Norte	152	377	372
Nordeste	1.269	2.032	2.587
Sudeste	11.023	10.635	10.882
Sul	2.654	3.409	4.151
Centro Oeste	399	613	805
Total	15.497	17.066	18.797

Fonte: Estatísticas brasileiras do IEMI (Instituto de Estudos e Marketing Industrial), fornecidas pela ABIT (Associação Brasileira da Indústria Têxtil)

As empresas de confecção brasileiras (tabela 3) são em sua grande maioria (69% das confecções em 2000) de pequeno porte, ou seja, possuem até 30 funcionários empregados diretamente na produção. As de médio porte – 31 a 200 funcionários – e as de grande porte – acima de 200 funcionários – representaram em 2000, respectivamente, 28% e 3% das confecções brasileiras.

Com relação a produção (tabela 3), as médias empresas apresentaram no período 1991-1995 um importante aumento de participação, pois em 1991 produziam cerca de 38% da produção total brasileira, já em 1995 esta participação passou para aproximadamente 50% da produção total, mantendo praticamente estável até 2000, onde a participação foi de cerca de 51%.

A produção brasileira de confecções em 2000 foi de 9.554.137 mil peças e 27.205.479 mil dólares, conforme Tabela 3. O principal segmento é o vestuário, responsável por 52% da produção nacional de confecções, em termo de peças produzidas, e por cerca de 75%, em termos de valor da produção (em US\$).

Tabela 3

Distribuição das Confecções Brasileiras, por Porte, segundo o Número de Fábricas, a Mão-de-Obra e a Produção (mil peças), 1991, 1995 e 2000

Porte	1991	1995	2000
Pequenas			
Nº de Fábricas	10.893	13.368	13.070
Mão-de-Obra direta	76.010	73.675	89.894
Produção – mil pçs	347.070	630.342	1.159.872
Médias			
Nº de Fábricas	4.160	3.307	5.174
Mão-de-Obra direta	562.510	562.215	496.501
Produção – mil pçs	1.707.696	3.358.113	4.876.432
Grandes			
Nº de Fábricas	444	391	552
Mão-de-Obra direta	563.796	347.531	190.677
Produção – mil pçs	2.343.131	2.634.452	3.517.833
Total			
Nº de Fábricas	15.497	17.066	18.797
Mão-de-Obra direta	1.202.316	983.421	777.072
Produção – mil pçs	4.397.897	6.622.907	9.554.137

Fonte: Estatísticas brasileiras do IEMI (Instituto de Estudos e Marketing Industrial), fornecidas pela ABIT (Associação Brasileira da Indústria Têxtil)

Notas: (1) pequenas: até 30 funcionários empregados diretamente na produção

(2) médias: entre 31 e 200 funcionários

(3) grandes: acima de 200 funcionários

Tabela 4

Valor da Produção Brasileira das Confeccões, por Segmento de Atuação (em mil US\$), 1991, 1995 e 2000

Segmento	1991	1995	2000
Vestuário	17.176.679	22.309.217	20.328.581
Roupa de Lazer	8.916.686	13.026.514	11.706.530
Roupa Íntima	1.438.188	543.565	606.908
Roupa Esportiva	2.207.627	2.259.846	2.103.377
Roupa Social	3.792.628	5.371.899	4.821.985
Roupa Profissional	821.550	1.107.393	1.089.781
Meias/Acessórios	453.120	644.662	495.730
Linha Lar	1.740.419	1.751.970	1.884.300
Artigos Técnicos	3.653.978	4.417.490	4.496.868
Total	23.024.196	29.123.339	27.205.479

Fonte: Estatísticas brasileiras do IEMI (Instituto de Estudos e Marketing Industrial), fornecidas pela ABIT (Associação Brasileira da Indústria Têxtil)

As confeccões foram classificadas de acordo com seu segmento, ou seja, confecção de artigos de vestuário, meias/acessórios, linha lar e artigos técnicos. De acordo com os dados da Tabela 4, o segmento vestuário lidera a produção brasileira, seguido, em ordem, pelos segmentos artigos técnicos, linha lar e meias/acessórios.

Dentro do segmento de vestuário, a confecção de Roupa de Lazer lidera o ranking da produção brasileira, seguida pela Roupa Esportiva, Roupa Social, Roupa Íntima e por fim a Roupa Profissional. Vale destacar que em 1991, a Roupa Íntima estava em segundo lugar, passando em 1995 para quarta posição e mantendo-se nesta posição até 2000.

Tabela 5**Produção Brasileira das Confeccões, por Segmento de Atuação (em mil peças), 1991, 1995 e 2000**

Segmento	1991	1995	2000
Vestuário	2.203.317	3.407.192	4.999.929
Roupa de Lazer	1.092.156	2.154.170	3.087.138
Roupa Íntima	484.236	243.513	432.373
Roupa Esportiva	329.983	442.921	673.684
Roupa Social	189.143	325.723	443.033
Roupa Profissional	107.799	240.866	363.701
Meias/Acessórios	314.692	592.943	575.350
Linha Lar	452.710	642.485	793.456
Artigos Técnicos	1.427.178	1.980.287	3.185.402
Total	4.397.897	6.622.907	9.554.137

Fonte: Estatísticas brasileiras do IEMI (Instituto de Estudos e Marketing Industrial), fornecidas pela ABIT (Associação Brasileira da Indústria Têxtil)

A confecção de Roupa Íntima (tabela 5) apresentou em 2000 a produção de 432.373 mil peças e 606.908 mil dólares. Vale ressaltar que no período 1991/2000, a produção de Roupa Íntima apresentou inicialmente queda e após 1995 voltou a crescer, mesmo assim, a produção de 2000 não ultrapassou os valores de 1991.

As exportações brasileiras de vestuário (tabela 6) apresentaram aumento no período 1990/2004, passando de US\$ 121.531.381 para US\$ 197.419.451 no setor de vestuário e seus acessório (de malha) e de US\$ 131.231.676 para US\$ 142.967.139 no setor de vestuário e seus acessórios (exceto de malha). O setor vestuário e seus acessórios (exceto de malha) se recuperou em 2004, após queda do período 1990/2000.

Tabela 6

**Exportação do Setor Vestuário (Confecções) do Brasil, em US\$ FOB,
1990, 1995, 2000 e 2004**

Setor	1990	1995	2000	2004
Vestuário e seus acessórios (de malha)	121.531.381	154.338.809	183.529.214	197.419.451
Vestuário e seus acessórios (exceto de malha)	131.231.676	127.216.605	90.399.382	142.967.139
Outros artefatos têxteis confeccionados, etc.	191.832.779	245.402.401	259.951.457	378.579.728

Fonte: Elaboração própria a partir dos dados do Sistema ALICE Web - Ministério do Desenvolvimento/SECEX

As exportações do setor de vestuário do Estado do Rio de Janeiro (tabela 7) apresentaram, de maneira geral, um aumento no período 1990/2004. As exportações de vestuário e seus acessórios (de malha) e outros artefatos têxteis confeccionados apresentaram, respectivamente, um aumento de cerca de 175% e 44%. Já as exportações de vestuário e seus acessórios (exceto de malha) que apresentaram queda neste período, demonstram tendência de recuperação, uma vez que aumentaram cerca de 95% nos últimos quatro anos. Contrariamente, as exportações de outros artefatos têxteis confeccionados apresentaram uma pequena queda entre 2000 e 2004.

Tabela 7

**Exportação do Setor de Vestuário (Confecções) do Estado do Rio de Janeiro, em
US\$ FOB, 1990, 1995, 2000 e 2004**

Setor	1990	1995	2000	2004
Vestuário e seus acessórios (de malha)	3.950.038	7.562.372	5.447.611	10.879.353
Vestuário e seus acessórios (exceto de malha)	21.616.574	13.929.465	4.416.063	8.670.810
Outros artefatos têxteis confeccionados, etc.	10.791.193	14.991.544	17.684.616	15.626.109

Fonte: Elaboração própria a partir dos dados do Sistema ALICE Web - Ministério do Desenvolvimento/SECEX

Na exportação do Estado do Rio de Janeiro do segmento denominado Moda Íntima os produtos que se destacam são as roupas íntimas e de dormir femininas, principalmente de malha. Em 2004 (tabela 8) foram exportadas 1.196.622 unidades de calcinhas, camisolas, robes e semelhantes e 2.778.437 unidades de sutiãs, cintas e semelhantes. O que em US\$ FOB (tabela 9) representou, respectivamente, uma exportação de US\$ 1.595.366 e US\$ 10.376.678.

Tabela 8

Exportação de Moda Íntima do Estado do Rio de Janeiro, por Produtos e Matéria-Prima, em Quantidades Exportadas, 1990, 1995, 2000 e 2004

Produtos e Matéria-Prima		Quantidades Exportadas (Unidades)			
		1990	1995	2000	2004
Cuecas, ceroulas, pijamas, camisas de noite, robes, roupões e semelhantes de uso masculino	De malha	5.040	1.502	7.734	12.368
	Exceto de malha	801	0	0	119
	Total	5.841	1.502	7.734	12.487
Calcinhas, camisolas, pijamas, robes, anáguas, roupões e semelhantes de uso feminino	De malha	931.108	1.918.070	1.286.685	1.124.610
	Exceto de malha	2.063	10.448	2.562	72.012
	Total	933.171	1.928.518	1.289.247	1.196.622
Sutiãs, cintas, espartilhos, suspensórios, ligas e artefatos semelhantes		2.388.047	3.724.200	903.497	1.037.678

Fonte: Elaboração própria a partir dos dados do Sistema ALICE Web - Ministério do Desenvolvimento/SECEX

Vale ressaltar que, no período 1995/2000, as exportações de sutiãs, cintas, espartilhos, suspensórios, ligas e artefatos semelhantes apresentaram uma grande queda, de 3.724.200 para 903.497 unidades exportadas. Nos últimos quatro anos houve uma reversão desta queda, pois foram exportadas 1.037.678 unidades em 2004.

Tabela 9

**Exportação de Moda Íntima do Estado do Rio de Janeiro,
por Produtos e Matéria-Prima, em US\$ FOB, 1990, 1995, 2000 e 2004**

Produtos e Matéria-Prima		US\$ FOB			
		1990	1995	2000	2004
Cuecas, ceroulas, pijamas, camisas de noite, robes, roupões e semelhantes de uso masculino	De malha	12.115	4.977	63.668	16.466
	Exceto de malha	4.102	0	0	652
	Total	16.217	4.977	63.668	17.098
Calcinhas, camisolas, pijamas, robes, anáguas, roupões e semelhantes de uso feminino	De malha	1.369.746	4.257.127	2.495.798	1.516.635
	Exceto de malha	18.379	63.154	25.145	75.731
	Total	1.388.125	4.320.281	2.520.943	1.592.366
Sutiãs, cintas, espartilhos, suspensórios, ligas e artefatos semelhantes		6.804.603	13.087.333	3.347.809	2.778.437

Fonte: Elaboração própria a partir dos dados do Sistema ALICE Web - Ministério do Desenvolvimento/SECEX

4.3.3 - O segmento da Moda Íntima em Nova Friburgo

De acordo com a RAIS 2003, dos 35.292 trabalhadores de Nova Friburgo, 12.584, ou seja, 35% estão alocados nas indústrias de transformação, sendo portanto a atividade que mais emprega no município. Em seguida, com 7.107 trabalhadores (20%), está a atividade 'comércio, reparação de veículos automotores, objetos pessoais e domésticos'. Com relação ao número de estabelecimentos há uma inversão: a atividade 'comércio, reparação de veículos automotores, objetos pessoais e domésticos' aparece em primeiro lugar com 1.643 estabelecimentos, ou seja, 39% do total de 4.269 estabelecimentos do município e, em seguida, as indústrias de transformação com 861 estabelecimentos (20%). Vale ressaltar que a indústria da transformação, mais especificamente, o segmento da moda íntima, é responsável por relativa parte do

comércio local, pois existem nos bairros da Ponte da Saudade e Olaria concentrações de lojas – revendedoras e de fábricas/confecções – que vendem especificamente moda íntima.

As indústrias de transformação vêm apresentando um contínuo crescimento. No período 1995/2003 (tabela 10), observou-se um aumento de 6% do número de trabalhadores e de 41% do número de estabelecimentos das indústrias de transformação. Somente nos últimos três anos, surgiram mais 1.110 novos trabalhadores e 77 novos estabelecimentos nas indústrias de transformação.

Tabela 10

Número de Trabalhadores e Estabelecimentos de Nova Friburgo por Atividade Econômica, 1995, 2000 e 2003

Atividades Econômicas	Trabalhadores			Estabelecimentos		
	1995	2000	2003	1995	2000	2003
Agricultura, pecuária, silvicultura e exploração florestal	178	228	312	45	62	78
Pesca	0	0	3	0	0	2
Indústrias extrativas	99	119	127	10	10	11
Indústrias de transformação	11.859	11.474	12.584	610	784	861
Produção e distribuição de eletricidade, gás e água	547	99	103	3	2	2
Construção	1.084	840	961	171	185	144
Comércio, reparação de veículos automotores, objetos pessoais e domésticos	4.322	7.003	7.107	1.127	1.560	1.643
Alojamento e alimentação	1.042	1.181	1.201	207	259	258
Transporte, armazenagem e comunicações	1.599	3.736	2.202	62	90	81
Intermediação financeira, seguros prev. complementar e serv. relacionados	463	427	418	27	45	43
Atividades imobiliárias, aluguéis e serviços prestados as empresas	1.564	1.644	1.611	404	592	574
Administração pública, defesa e seguridade social	3.339	4.063	2.895	9	9	8
Educação	1.050	1.307	1.578	51	72	81
Saúde e serviços sociais	1.272	2.157	2.000	175	250	252
Outros serviços coletivos, sociais e pessoais	1.143	1.984	2.184	156	198	225
Serviços domésticos	7	8	6	4	10	6
Organismos internacionais e outras instituições extraterritoriais	0	0	0	0	0	0
Não informado	21	0	0	7	0	0
Ignorado	242	0	0	69	0	0
TOTAL	29.831	36.270	35.292	3.137	4.128	4.269

Fonte: Elaboração própria a partir dos dados da Relação Anual de Informações Sociais - RAIS/Ministério do Trabalho

Nota: Seção de Atividade Econômica segundo a classificação CNAE/95 (17 categorias)

O PIB do município de Nova Friburgo em 1996 (tabela 11) foi de R\$ 1.063.798,49, sendo o da indústria da transformação e extrativa mineral de R\$ 335.901,42, o que representou cerca de 32% do PIB total, sendo o maior PIB de todas as atividades econômicas. Conforme pode se verificar na tabela 10, o número de empregados e estabelecimentos na indústria extrativa é muito pequeno, representam apenas 0,34% do total dos trabalhadores e 0,26% do total dos estabelecimentos do município. Assim, pode-se afirmar que este PIB é praticamente em sua totalidade da indústria de transformação. Vale ressaltar que no período 1970/1996 o PIB da indústria de transformação apresentou um aumento de aproximadamente 187%, passando de R\$ 116.950,93 para R\$ 335.901,42.

Tabela 11

Produto Interno Bruto (PIB) de Nova Friburgo por Setores e Atividades, 1970, 1980, 1996 e 2003

Setores e Atividades		1970	1980	1996	2003
Setor Agropecuário		10.124,85	38.379,21	32.346,87	24.058,92
	Serv. Ind. de Utilidade Pública	8.316,67	11.311,55	3.326,76	*
Setor Industrial	Ind. Transformação e Extrativa Mineral	116.950,93	413.351,17	335.901,42	*
	Ind. da Construção Civil	13.810,51	55.024,08	58.749,45	*
	Total Setor Industrial	139.078,11	479.686,80	397.977,63	359.206,49
	Administrações Públicas	23.222,11	53.650,99	138.251,58	*
	Instituições Financeiras	25.314,40	91.233,11	33.495,37	*
Setor de Serviços	Alugueis	17.161,67	65.999,26	139.340,01	*
	Outros serviços	19.474,05	46.827,41	223.146,08	*
	Setor Comercial	35.372,45	39.895,68	60.267,04	*
	Setor de Transporte e Comunicações	10.460,11	19.600,31	38.973,91	*
	Total Setor de Serviços	131.004,79	317.206,76	633.473,99	619.353,41
PIB Total do Município		280.207,75	835.272,77	1.063.798,49	1.018.271,13

Fonte: Instituto de Pesquisa Econômica Aplicada (IPEA)

Unidade: R\$ de 2000 (mil)

* Informação não disponível para o ano de 2003

Segundo a RAIS 2003, do total dos empregados da indústria de transformação do município, 6.382 trabalham diretamente na confecção de roupas íntimas, ou seja, **cerca de 51% do total dos trabalhadores da indústria de transformação e de 18% do total dos trabalhadores do município.**

Nos últimos três anos, dentre as ocupações de todos os setores que mais admitiram no município, as relacionadas com a produção de roupas íntimas aparecem freqüentemente.

Em 2004, dentre as 10 ocupações que mais admitiram, 3 fazem parte da produção de moda íntima: costureiro na confecção em série (2º lugar); costureiro, a máquina na confecção em série (3º lugar) e embalador, a mão (7º lugar).

Tabela 12

As 10 Ocupações que mais admitiram dentre todos os setores em Nova Friburgo, 2004

Ocupações	Admissões		
	1º Emp.	Reemp.	Total
Vendedor de comércio varejista	270	1.144	1.414
Costureiro na confecção em série	133	821	954
Costureiro, a máquina na confecção em série	37	630	667
Auxiliar de escritório, em geral	93	464	557
Servente de obras	81	404	485
Alimentador de linha de produção	72	302	374
Embalador, a mão	92	236	374
Atendente de lanchonete	52	216	268
Pedreiro	14	223	237
Operador de caixa	45	177	222

Fonte: Perfil do Município – Relação Anual de Informações Sociais – RAIS/Ministério do Trabalho

O mesmo pode ser observado em 2003, com a ocupação costureiro na confecção em série aparece em 2º lugar; costureiro, a máquina na confecção em série aparecem em 3º lugar e embalador, a mão em 5º lugar. Em 2002, as ocupações costureiro, em geral

(confeção em série) e costureiro, a máquina (confeção em série) aparecem, respectivamente, em 2º e 3º lugares.

Tabela 13

As 10 ocupações que mais admitiram dentre todos os setores em Nova Friburgo, 2003

Ocupações	Admissões		
	1º Emp.	Reemp.	Total
Vendedor de comércio varejista	320	1.044	1.360
Costureiro na confecção em série	116	895	1.010
Costureiro, a máquina na confecção em série	42	625	667
Auxiliar de escritório, em geral	82	384	466
Embalador, a mão	94	188	282
Servente de obras	48	221	269
Trabalhador de serv. de manutenção de edifícios	22	203	225
Alimentador de linha de produção	46	144	190
Faxineiro	56	130	186
Pedreiro	6	178	184

Fonte: Perfil do Município – Relação Anual de Informações Sociais – RAIS/Ministério do Trabalho

Tabela 14

As 10 ocupações que mais admitiram dentre todos os setores em Nova Friburgo, 2002

Ocupações	Admissões		
	1º Emp.	Reemp.	Total
Vendedor de comércio varejista	247	977	1.224
Costureiro, em geral (confeção em série)	48	1.060	1.108
Costureiro, a máquina (confeção em série)	38	465	503
Out trab metalúrgicos e siderúrgicos não classif sob out epigrafes	222	224	446
Trab costura, estofadores trab assem n/clãs s/out epigr (outros)	112	325	437
Out vendedores de com atacadista, varejista, e trab assemelhados	103	253	356
Auxiliar de escritório em geral	78	276	354
Servente de obras	72	269	341
Trabalhadores que declaram ocupações não-identificáveis	85	249	334
Trab. de serviços gerais (serv. de conservação manutenção e limpeza)	51	233	284

Fonte: Perfil do Município – Relação Anual de Informações Sociais – RAIS/Ministério do Trabalho

Dentre as atividades econômicas de Nova Friburgo, a indústria de transformação é a principal, tanto em termos de empregabilidade, quanto em termos de renda para o município.

A indústria de transformação aloca cerca de 35% dos trabalhadores, número este que vem apresentando crescimento, tanto em termo de número de trabalhadores, quanto também em termo de número de estabelecimentos. A atividade com maior PIB municipal é também a indústria de transformação, com aproximadamente 32% do total do PIB.

Vale ressaltar que dentre as subatividades desta indústria de transformação a principal é a de confecção. Conforme dito anteriormente, cerca da metade dos empregados da indústria de transformação trabalham diretamente nas confecções de roupas íntimas, o que representa também cerca de 1/5 dos trabalhadores do município.

As ocupações ligadas a confecção de roupa íntima (exemplo: costureiro na confecção em série) também se apresentam como as que mais admitiram dentre todos os setores.

Assim, podemos verificar a grande importância do segmento de moda íntima para a base produtiva municipal.

4.3.4. O Processo Produtivo do Segmento de Moda Íntima

Para um melhor entendimento do segmento da Moda íntima, torna-se importante mostrar como se apresenta o funcionamento de seu processo produtivo. Dentre os modos de produção, este segmento adota principalmente a denominada 'linha de produção'. O grande problema deste modo é que este necessita de um controle muito rígido para não haver gargalos e entraves que atrasam a linha de produção.

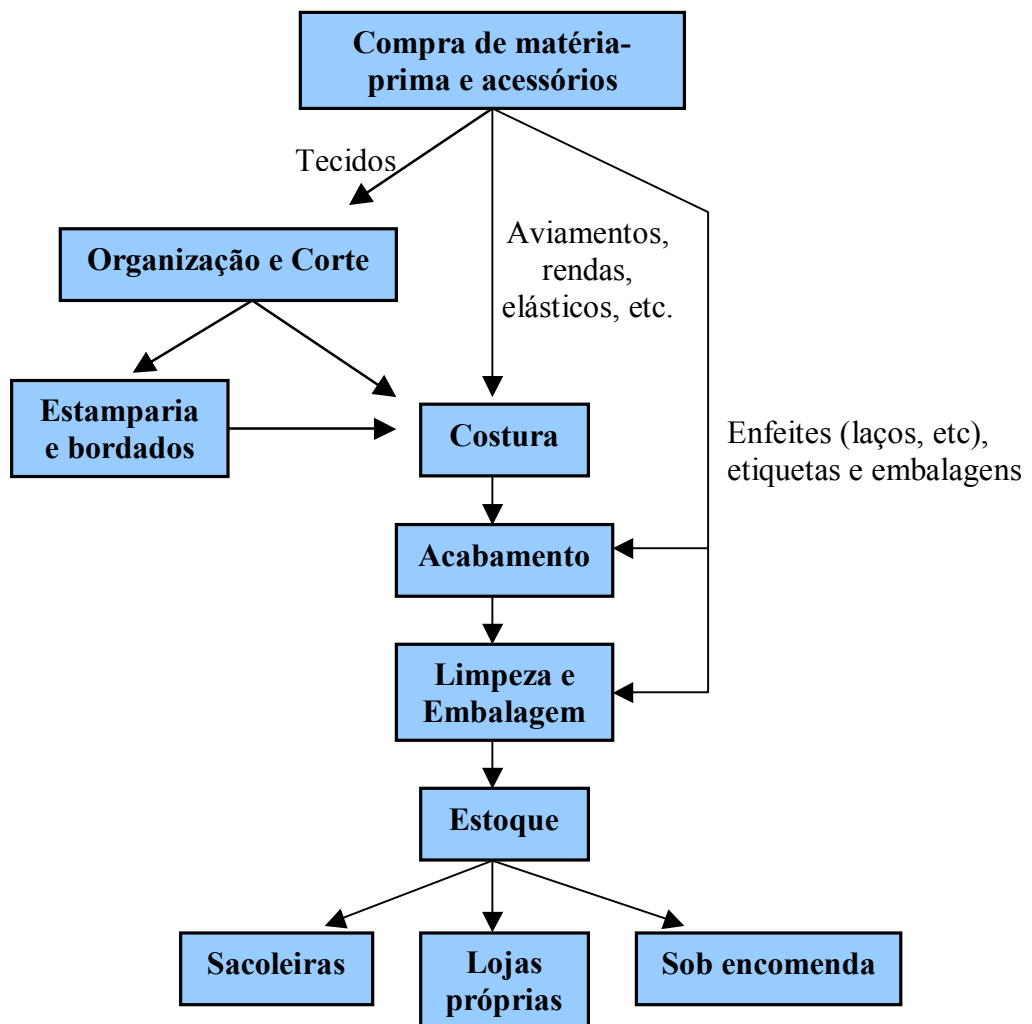
Neste segmento, a linha de produção é composta basicamente pelas seguintes etapas:

- a) Primeira etapa: compra de matéria-prima (tecidos, aviamentos, rendas, elásticos etc) e acessórios (enfeites, etiquetas, sacos plásticos para embalagem etc). Determina-se então o produto a ser fabricado e, de acordo com este, os materiais são separados e enviados para os empregados da linha de produção: os tecidos são enviados para o corte; os aviamentos, elásticos, etc. para as máquinas de costura; os enfeites e etiquetas para as máquinas de acabamento e as embalagens plásticas para os empregados da etapa de embalagem.
- b) Segunda etapa: os tecidos são esticados em camadas para que sejam organizados os moldes (papel, plástico firme ou tecido) das peças a serem cortadas, de modo a minimizar a perda de tecido. Vale ressaltar que esta etapa é feita com máquinas específicas de corte de tecido, uma vez que se corta, em média, camadas de 10 centímetros de altura;
- c) Terceira etapa: depende diretamente do tipo de produto e pode ou não ocorrer, ou seja, se as peças cortadas fazem parte de um produto que possui bordado ou estamparia, estas seguirão para o bordador e/ou estampador, que pode ser terceirizado; entretanto, se as peças não possuem este tipo de detalhe anula-se esta etapa;
- d) Quarta etapa: as peças são encaminhadas já com os seus respectivos aviamentos para as máquinas de costura, cada peça tem uma seqüência pré-determinada pelo modelo do produto, assim, cada peça vai passar por várias máquinas de costura tais como a “overlock”, interloque, costura reta, etc.
- e) Quinta etapa: acabamento, ou seja, as peças já montadas vão para máquinas de arremate e de pregar etiqueta e enfeites (exemplo: botoneira);

- f) Sexta etapa: as peças passam manualmente pela limpeza, onde se retira linhas e fios soltos, e embalagem; e
- g) Sétima etapa: as peças embaladas seguem para o estoque organizadas por modelo e tamanho. A partir de então, os produtos estão prontos para a comercialização.

Figura 3

Diagrama da linha de produção e comercialização de moda íntima



Fonte: Elaboração própria a partir dos dados obtidos na pesquisa de campo

Conforme dito anteriormente, o grande problema desta ‘linha de produção’ é o chamado ‘gargalo produtivo’, ou seja, se um dos trabalhadores de qualquer etapa tiver um problema de qualquer origem (falta de qualificação, defeito em maquinário, etc), toda o restante da produção fica comprometido, pois uma etapa é dependente da etapa anterior. Mesmo antes de se iniciar a produção propriamente dita, pode haver um entrave. Como exemplo podemos citar um problema com o fornecimento de alguma matéria-prima e/ou acessório. A linha de produtos das confecções geralmente é muito variada e depende de um estoque também amplo em termos de tipos de tecidos, linhas, elásticos, etc.

Assim, como podemos verificar, há uma fragilidade neste tipo de modos de produção, cuja empresas devem estar atentas e estes e possíveis outros problemas do processo produtivo.

4.3.5. Enquadramento de um SPL

O segmento de moda íntima é sem dúvida a principal atividade do município de Nova Friburgo, gerando empregos e oportunidades. Denominado popularmente como o “pólo” de moda íntima, este território possui algumas características de um SPL, uma vez que é um aglomerado de pequenas e médias empresas com especialização produtiva, onde se observa a presença de fornecedores locais, prestadores de serviços relacionados diretamente com a produção de moda íntima, instituições de pesquisa, dentre outras características.

Com o objetivo de promover políticas públicas para desenvolvimento do território, muitas vezes um simples aglomerado de empresas é forçosamente denominado SPL, havendo, assim, uma grande dificuldade de se definir o que realmente

é um SPL. Apesar de existirem diversas visões sobre o que sejam os SPLs, é consensual uma característica comum a todas as visões que estes sejam aglomerações de empresas de um determinado setor ou cadeia produtiva.

O conceito de SPL traz implícito que a localização é uma importante fonte de vantagens competitivas para as empresas instaladas e que esta vantagem locacional é específica do setor, ou seja, que se realimenta com o crescimento do SPL, e não genérica. Assim, vantagens locacionais como conhecimento tácito, acesso facilitado a mão-de-obra especializada a custos reduzidos, acesso a ativos ou serviços complementares e cooperação institucionalizada devem ser observadas.

Vale destacar também, que na busca de uma conceituação, a noção de território – campo de forças ou rede de relações sociais que se organizam – é fundamental, já que este tipo de manifestação territorial surgiu também como reação do local face à globalização, através da organização dos agentes locais. Características como estreita colaboração entre as firmas e demais agentes, fluxo intenso de informações, identidade cultural entre os agentes, relações de confiança entre os agentes, complementaridades e sinergias não podem ser ignoradas.

O estudo do caso de Nova Friburgo poderá revelar os hábitos comportamentais e organizacionais desse tipo de manifestação territorial e, desta forma, promover uma melhor compreensão deste fenômeno no país. Assim, respeitando as particularidades de cada SPL, as conclusões obtidas nesta dissertação podem auxiliar novas pesquisas sobre este paradigma do desenvolvimento territorial.

Neste sentido, foi desenvolvida uma pesquisa de campo com os principais atores do suposto SPL de moda íntima, de modo a entender as relações entre estes e como funciona de maneira geral este aglomerado de pequenas e médias empresas com

especialização em produção de moda íntima. Os resultados da referida pesquisa de campo serão apresentados no capítulo a seguir.

Capítulo 5

Procedimentos de Amostragem e de Pesquisa de Campo

5.1 - Procedimentos gerais

O objetivo principal desta dissertação é verificar se o suposto SPL de moda íntima de Nova Friburgo merece esta denominação, ou seja, se existe um “cluster” – “agrupamento territorial dinâmico em matéria de sinergia técnico-funcional” (Fonseca Netto, 2002) – nesta base econômica municipal e como operam neste Sistema os diversos atores.

A verificação do tipo de relacionamento existente entre os agentes de um aglomerado de empresas torna-se fundamental para determinar se este merece a denominação de SPL. Sabe-se que, através de dados existentes sobre o suposto SPL, dificilmente poder-se-ia analisar as relações entre os agentes. Neste sentido, a pesquisa de campo é um instrumento fundamental de análise, que foi utilizado no caso do estudo do segmento da moda íntima em Nova Friburgo.

Para tanto, com base nas características observadas na literatura internacional, foi elaborado um questionário (ver modelo em anexo) de modo a caracterizar o “arranjo” produtivo de moda íntima, identificando atores, recursos, atividades e principalmente as redes de relacionamentos existentes. A partir de então, **pode-se também dar subsídios para a criação de políticas locais de fortalecimento e apontar pistas para novas pesquisas sobre SPLs.**

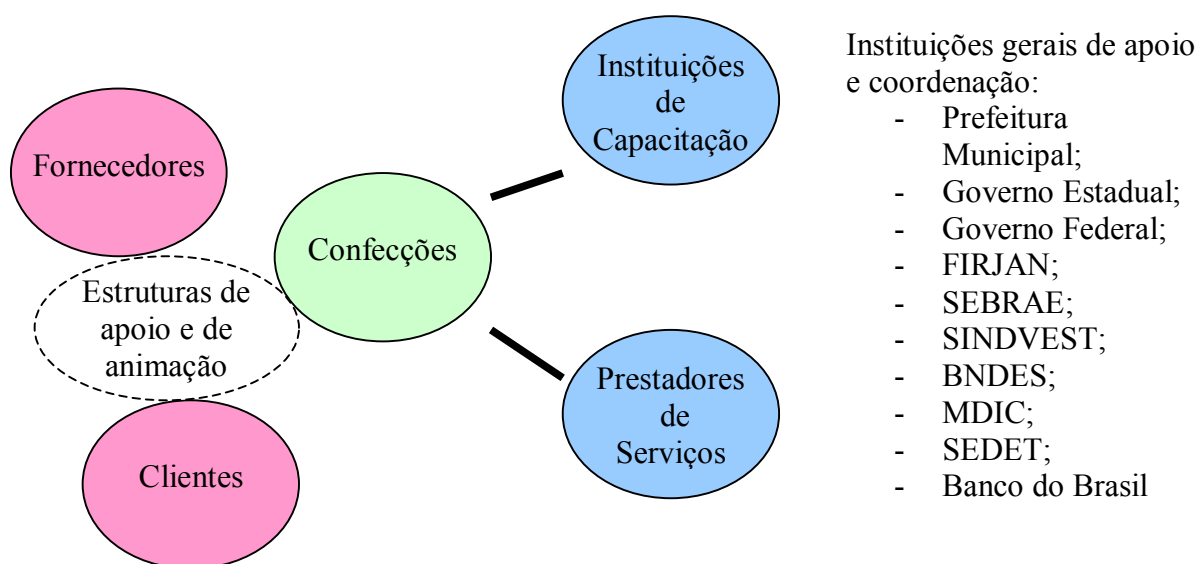
O detalhamento relativo ao desenvolvimento do questionário, com a explicação de cada parte do questionário e seus objetivos, bem como a amostra, as entrevistas e as dificuldades específicas da pesquisa de campo estão em anexo.

5.2 - Estrutura atual do “Arranjo” produtivo

A estrutura do “arranjo” produtivo de moda íntima de Nova Friburgo é simples, podendo ser visualizada na Figura 4. Há cinco atores principais: as confecções, os fornecedores, os prestadores de serviços, as instituições de capacitação e os clientes. Além desses principais mais próximos ao segmento da moda íntima, há instituições gerais de apoio e coordenação: a Prefeitura Municipal, Governos Federal e Estadual, a FIRJAN, o SEBRAE, o SINDVEST, dentre outros.

Figura 4

Estrutura do “Arranjo” de Moda Íntima de Nova Friburgo



Fonte: Elaboração própria a partir dos dados obtidos na pesquisa de campo

Nas subseções abaixo é feita análise mais detalhada dos principais atores com vinculação direta no processo produtivo da moda íntima. No que se refere às confecções, serão utilizados quatro cortes: micro empresas formais, pequenas empresas formais, médias empresas formais e empresas informais.

Vale ressaltar que os dados apresentados demonstram uma **tendência** entre as empresas, e não uma regra rígida que sempre será obedecida.

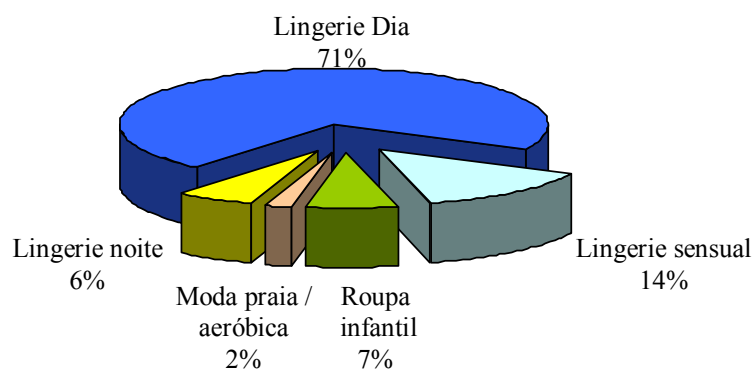
5.2.1 - Empresas líderes do processo produtivo

Segundo o I Censo da Indústria Têxtil e de Confecções de Nova Friburgo realizado em 2004 pelo Instituto de Economia/UFRJ e SEBRAE/RJ, foram cadastradas 543 confecções, sendo 345 formais e 198 informais.

O mix dos principais produtos confeccionados no “arranjo” tem como ‘carro-chefe’ a lingerie (moda íntima feminina) para ser usada no dia-a-dia. Geralmente são calcinhas e sutiãs de lycra, cotton ou microfibra, objetivando o conforto. Também fazem parte deste mix a lingerie sensual (adereços e fantasia), lingerie noite (camisolas, robes, etc), roupa íntima infantil e moda praia/aeróbica.

Figura 5

Produtos do “Arranjo” Produtivo de Nova Friburgo



Fonte: Apresentação do Conselho de Moda Íntima na I Conferência Brasileira sobre Arranjos Produtivos Locais

As confecções do “arranjo” produtivo são, em sua maioria, micro e pequenas empresas. A classificação do porte das empresas, segundo o número de empregados, utilizada na pesquisa de campo determinou como micro empresas as que possuem até 19 empregados; pequenas: entre 20 e 49 empregados e médias acima de 50 empregados. Há uma forte tendência das empresas informais com no máximo 10 empregados.

As micro confecções foram fundadas nos últimos dez anos, são de proprietário único, que possuem o 1º grau como escolaridade e já possuíam alguma experiência com moda íntima quando iniciaram as atividades. As pequenas confecções seguem a mesma tendência com relação à fundação da empresa e a experiência do(s) proprietário(s). Entretanto, entre estas, observa-se um certo equilíbrio no que se refere à classificação em empresas individuais ou limitadas (com dois ou mais sócios). A escolaridade do(s) proprietário(s) é geralmente o 1º ou o 2º grau.

As médias confecções são as empresas mais antigas: foram fundadas há mais de dez anos. Estas possuem dois ou mais sócios, com o 2º grau e alguns com curso superior. Os proprietários que possuíam experiência com moda íntima quando fundaram as confecções são os que trabalhavam diretamente na Filó S/A – primeira grande empresa da região - ou possuem familiares que trabalhavam e os ensinaram a produzir moda íntima.

As confecções informais são as mais recentes, fundadas nos últimos cinco anos, com proprietário único, geralmente possuindo o 1º grau de estudos. Os proprietários que já tinham experiência com moda íntima eram empregados de outras confecções que decidiram iniciar um negócio próprio, geralmente em suas próprias casas. A informalidade se dá devido aos custos da compra de maquinário e matéria-prima, contratação de mão-de-obra (mesmo sem registro na Carteira de Trabalho). Entretanto, com o passar dos anos, torna-se cada vez mais difícil se manter na informalidade devido

a perda de oportunidades de crescimento, como a participação na Fevest (Feira de moda íntima realizada anualmente em Nova Friburgo), a falta de apoio das instituições, maior dificuldade de obter financiamento, menor poder de barganha com os fornecedores, dentre outras dificuldades.

5.2.2 - Empresas de apoio ao processo produtivo

As empresas de apoio são principalmente os fornecedores, os prestadores de serviços e instituições de capacitação.

Os fornecedores são empresas locais com lojas de fábrica, revendedores ou representantes comerciais de empresas situadas fora do município, que vendem aviamento e matéria prima, embalagens, etiquetas, acessórios plásticos, máquinas de costura e manequins/expositores. As confecções dispõem de um Catálogo de Fornecedores e Serviços, desenvolvido pelo SEBRAE, com apoio da FIRJAN e do Conselho da Moda.

As confecções médias compram grande parte dos insumos (cerca de 70%) de fornecedores situados fora de Nova Friburgo, sendo que dos produtos comprados de fornecedores da região destacam-se elásticos, acessórios e rendas. Estas compras são feitas com nota fiscal, à vista ou faturadas. A frequência das compras é mensal ou sob encomenda.

As confecções pequenas compram parte dos insumos de fornecedores da região e parte de fornecedores de outras localidades. As compras são feitas com nota fiscal, à vista ou faturadas, com maior frequência, ou seja, as compras geralmente são feitas semanalmente.

Os principais fornecedores das micro confecções são locais, sendo que algumas adquirem insumos também de outras regiões. As compras são feitas com nota fiscal, geralmente faturadas e com uma frequência incerta (compras de acordo com a produção, ou seja, para repor estoque). Já as confecções informais possuem somente fornecedores da região. As compras, na maioria das vezes, são feitas sem nota fiscal, à prazo e semanalmente ou de acordo com a produção.

Os prestadores de serviços podem ser separados em duas categorias: os prestadores de serviços específicos para o segmento da moda íntima (consultores de moda, design, estamparia e bordados, facção, mecânicos de máquina de costura, modelistas) e os prestadores de serviços gerais (assessoria de imprensa, gráfica, editora, fotógrafos, propaganda e marketing, informática, transportadora, segurança, marcas e patentes). Dentre estes serviços vale destacar o de “facção”: são confecções que prestam serviços a outras confecções, ou seja, são confecções subcontratadas geralmente para produzir um ou alguns produtos de modo a completar a produção.

Entre os serviços mais utilizados na localidade destaca-se a manutenção de máquinas de costura. As médias empresas são as que utilizam com maior frequência a manutenção preventiva. Entretanto, estas empresas são as que menos usam os serviços de um modo geral. As confecções que mais utilizam os serviços na localidade são as de pequeno porte.

Uma das instituições de capacitação é o SENAI, oferecendo cursos específicos para os segmentos da moda íntima: costura, modelagem, programação de produção, mecânico de máquina de costura, dentre outros. Foi criado também o setor NAD – Núcleo de Apoio ao “Design”, que funciona como um “laboratório da moda”. Trabalha desenvolvendo criações, modelagens, pesquisas de tendências, consultorias às confecções com criação de modelos e também para aprimoramento do processo

produtivo, controle de desperdícios, capacitação da mão-de-obra, controle dos gastos com matéria-prima e aviamentos, entre outros. Porém, a utilização deste serviço ainda é muito pequena. Segundo o Censo, dentre as empresas cadastradas, apenas 26 são clientes do NAD.

Outra importante instituição de capacitação é o Instituto Politécnico do Rio de Janeiro instalado no campus da UERJ em Nova Friburgo. A implantação do Núcleo de Inteligência de Produção (NIP) agrega tecnologia à moda íntima, dando suporte nas áreas técnicas e de gestão às empresas têxteis de confecções. Suas tarefas incluem a realização de estudos e diagnósticos de viabilidade técnica e econômica, projetos gráficos, softwares de automação dos processos, contratação de consultorias especializadas das empresas locais, oferecimento de treinamento aos empresários e elaboração de mecanismos de logística e distribuição.

5.2.3 - Instituições de coordenação e de apoio

Dentre as principais instituições de coordenação e apoio estão a FIRJAN, o SEBRAE e o SINDVEST.

O SEBRAE trabalha pelo desenvolvimento das empresas de pequeno porte. Para isso, a entidade promove cursos de capacitação, facilita o acesso ao crédito, estimula a cooperação entre as empresas, organiza feiras e rodadas de negócios e incentiva o desenvolvimento de atividades que contribuem para a geração de emprego e renda. No “arranjo” produtivo de Nova Friburgo e Região, as ações desenvolvidas para a formação e o fortalecimento estão recebendo investimento de R\$ 7,6 bilhões, dos quais R\$ 4 milhões são provenientes do acordo entre o BID – Banco Interamericano de

Desenvolvimento – e o Sistema Sebrae (50% para cada). O programa que beneficia a região é o único do Sudeste brasileiro, entre quatro selecionados pelo BID no país.

O SINDVEST, o SEBRAE e a FIRJAN promovem anualmente em Nova Friburgo, com apoio do Conselho de Moda Íntima e Prefeitura Municipal, a Fevest - maior feira de moda íntima da América Latina. No ano de 2004, a feira chegou a sua XII edição, com a presença recorde de mais de 600 compradores e aumento de 80% nos negócios em relação à edição anterior - 30% a mais que o esperado, chegando a um volume de R\$ 18 milhões. A feira contou com 170 estandes, divididos entre 48 fornecedores e 66 confecções, onde estiveram presentes compradores da Austrália, Canadá, Nova Zelândia, Estados Unidos, Portugal, Turquia, Irlanda e Itália, além de representantes de grandes redes e lojas de todo o Brasil e profissionais da imprensa nacional e internacional.

A pesquisa de campo revelou alguns aspectos com relação às instituições de apoio: as médias e grande empresas recebem apoio da FIRJAN e do SEBRAE, em forma de informações, palestras, cursos de capacitação, e estão filiadas ao sindicato, cujas vantagens a da associação são incentivo e fortalecimento do “arranjo”. Já as micros e pequenas empresas estão divididas. Algumas dizem não receber diretamente apoio das instituições e as que recebem afirmam adquirir principalmente informações através de curso e palestras. Apesar de todas estarem filiadas ao sindicato, muitas afirmaram que não tem vantagens nesta associação e as que afirmaram obter vantagens citaram os convites para participar de eventos. As empresas informais não recebem apoio de instituições e não estão filiadas ao sindicato.

A pesquisa indicou ainda que as empresas, em sua grande maioria, não recebem apoio do governo municipal. Somente poucas empresas citaram o Circuito da Moda Íntima como forma de divulgação do ‘pólo’. Quando os proprietários das confecções

entrevistadas na etapa de pesquisa de campo foram solicitadas a opinar o que estaria faltando para dinamizar ainda mais o negócio, estes, na maioria das vezes, citaram apoio da prefeitura, através da melhoria da infra-estrutura, de políticas que visem o aumento do turismo e a divulgação do ‘pólo’ e também de escola técnica para formação de mão-de-obra especializada.

5.3 - Organização e nível tecnológico do processo produtivo

A orientação da análise da organização do processo produtivo e do seu nível tecnológico é a de que, como qualquer indústria, a produtividade do trabalho e a qualidade dos produtos estão diretamente relacionados com os procedimentos de planejamento e controle, que implicam na divisão do processo produtivo em etapas e utilização de ferramentas cada vez mais automatizadas. (NICOLAU, CAMPOS E CÁRIO, 2000). Assim, a análise busca determinar o grau de desenvolvimento atual do processo produtivo do “arranjo”.

5.3.1 - Etapas do processo produtivo

O processo produtivo pode ser dividido em dois conjuntos de atividades – o desenvolvimento/produção e a comercialização da moda íntima.

O desenvolvimento do produto é dividido nas seguintes etapas: “design”/modelagem (criação dos produtos), compra de insumos, corte, costura, acabamento, limpeza e embalagem. As etapas ligadas diretamente com a produção, ou seja, da compra de insumos até a chegada dos produtos prontos ao estoque, foram explicadas detalhadamente no final capítulo quatro (vide Figura 3).

Na etapa inicial de “design”/modelagem, as confecções criam, elas próprias, seus produtos com base principalmente em revistas especializadas em moda íntima. Vale destacar que as médias e grandes empresas possuem estilista próprio, especializado em moda íntima e que geralmente utiliza programas de computador específicos para o desenho dos moldes dos produtos. As pequenas e micro empresas possuem modelistas internos, que criam com base em revistas e também em modelos de outras confecções. As confecções informais criam seus produtos principalmente com base em outros modelos que estão no mercado. Após a criação das peças a serem produzidas, são feitos os moldes, que podem ser em papel, plástico (tipo acrílico) ou em tecido. Estes serão enviados para a etapa de corte de tecidos.

Conforme dito anteriormente, no final do capítulo quatro (Figura 3) foi explicada a linha de produção do segmento de moda íntima. Entretanto, algumas confecções passaram a adotar a “célula de produção”. Na linha de produção as peças cortadas são enviadas para as máquinas de costura e seguem uma trajetória específica. Por exemplo, são enviadas 100 peças para uma máquina do tipo “overlock”, que vai iniciar as costuras simples. Somente após ter concluído todas as 100 peças é que estas vão seguir para uma segunda máquina, e assim por diante. Conforme o próprio nome sugere, as peças seguem uma linha de produção.

As células de produção são pequenos grupos formados por todos os tipos de máquinas necessárias para produzir as peças de moda íntima. As peças cortadas são enviadas para cada célula que vai entregar no final as peças completamente prontas. Por exemplo, existe uma célula com nove máquinas de costura e entrega-se nesta célula uma caixa com 500 peças cortadas a serem confeccionadas. Assim como na linha de produção, as peças seguirão uma frequência (etapas específicas para cada produto). Porém, os empregados desta célula formam uma equipe, se há uma entrave numa etapa

anterior, um empregado da etapa posterior se desloca para ajudar a resolver o problema, não fica aguardando chegar às peças em suas mãos. Supondo que esta equipe tenha 100% de eficiência, no final do expediente será entregue a caixa com todas as 500 peças prontas. A grande vantagem deste modo de produção é que se pode saber quantas peças serão produzidas por dia de trabalho e, conseqüentemente, há um maior controle de todo o processo produtivo. Uma das empresas entrevistadas afirmou que, quando passou da linha de produção para a célula de produção, ficou cerca de 30 dias trabalhando em peças “perdidas” na linha de produção. Mas a célula de produção também possui seu “lado negativo”: torna-se necessário um trabalho intenso de Recursos Humanos com os trabalhadores das células (equipes) para que estes cooperem entre si e não criem um ambiente de concorrência com as outras células. Observa-se também o problema das máquinas ociosas. Estes problemas dificultam a adoção deste modo de produção por uma confecção muito pequena, pois exige uma estrutura mínima de gestão e equipamentos. É exatamente por este motivo que este modo de produção é utilizado principalmente pelas confecções de grande e médio porte.

Com relação aos equipamentos utilizados pelas confecções, segundo dados do Censo, as máquinas que aparecem com maior frequência nas confecções são “overlock”, colarete de corte, zig-zag, interlock, travete, reta e rebater elástico. Estas máquinas têm idade média entre 4 e 6 anos, tanto para as confecções formais, como para as informais. Entretanto, a idade média dos equipamentos nas empresas formais é ligeiramente menor do que nas empresas informais. Existe também uma ligeira tendência das empresas mais antigas terem um número maior de funcionários, produzirem mais peças e terem máquinas mais antigas.

A mão-de-obra das confecções é formada principalmente por pessoas com o primeiro grau que são treinadas pelas próprias empresas. As empresas formais tendem a

receber empregados com alguma experiência em moda íntima, pois já trabalharam para outras confecções, o que demonstra a rotatividade da mão-de-obra. Algumas grandes, médias e pequenas empresas afirmaram que, além do treinamento interno, também pagam curso no SENAI para seus empregados. As micro empresas preferem admitir empregados já com experiência. As empresas informais recebem muitos empregados sem experiência que são treinados pelas próprias confecções. Quando solicitados a citar o que estaria faltando para dinamizar o negócio, muitos proprietários afirmaram que existe mão-de-obra na região, mas esta é pouco qualificada, necessitando-se, assim, de cursos de treinamento. Estes afirmaram ainda que, os poucos empregados mais qualificados são “disputados” pelas confecções e, por isso, a mão-de-obra é cara.

As principais formas de comercialização são: “lojas próprias”, “sacoleiras” e “sob encomenda”. Segundo dados do Censo, a forma de comercialização mais utilizada pelas confecções de um modo geral é “sob encomenda”, que ganha ainda mais importância entre as empresas informais. Observa-se uma tendência entre as empresas: as mais recentes, menores, comercializam seus produtos sob encomenda e as empresas mais antigas, maiores, com fornecedores fora do município, utilizam como principal forma de comercialização lojas próprias ou atacadistas.

A exportação de moda íntima é feita principalmente pelas grandes e médias empresas, que exportam entre 10% e 25% da sua produção. Dentre estas, as que participam de consórcios de exportação obtém, segundo os proprietários, vantagens como: troca de experiência, viabilidade econômica com o apoio da APEX (Agência de Promoção de Exportações) e participar de feiras internacionais. Os modelos exportados são do mesmo molde que os vendidos internamente, já que não há encomenda especial por parte dos importadores. Algumas pequenas empresas também exportam entre 5% a

15% de sua produção. Já as micro empresas e, principalmente as empresas informais, não tendem a exportar seus produtos.

As empresas formais apresentam como principais estratégias de venda (“marketing”) revistas, catálogos, site na internet e representante comercial. As empresas informais não possuem estratégias de venda.

5.3.2 - Estrutura de relações, grau de inter-relacionamento e a dinâmica do “Arranjo”: as formas de cooperação

5.3.2.1 - Clássicas

A cooperação através da produção pode ser observada nas relações entre as empresas onde o objetivo principal é a produção, ou seja, através das relações de subcontratação. As grandes e médias empresas geralmente subcontratam outras confecções para completar a produção. É feito um contrato informal, por prazo indeterminado. Mensalmente são produzidas peças específicas, havendo cessão de equipamentos e de insumos.

Poucas pequenas confecções subcontratam outras confecções. Há uma tendência de que estes contratos sejam informais, por lote de produtos, com duração mensal ou esporádica. Geralmente não há treinamento de pessoal, nem cessão de equipamento. Há apenas cessão de insumos.

As micro empresas podem subcontratar ou serem subcontratadas para produzir moda íntima, o que acontece com pouca frequência. Quando se observa esta contratação, há uma tendência de que se faça contratos informais, por lote de produtos,

esporadicamente, com cessão apenas de insumos. As empresas informais seguem a mesma tendência, ou seja, não são subcontratadas com tanta frequência.

Entretanto a cooperação entre as empresas é ainda muito pequena. Segundo o Censo, apenas 11% das empresas fazem alguma atividade de cooperação.

5.3.2.2 - Não convencionais

A principal forma de cooperação não convencional identificada no arranjo é a cooperação através dos consórcios de exportação. São grupos de empresários que se uniram para aumentar suas exportações.

Um dos consórcios pioneiros é o Afric (Associação Friburguense da Indústria de Confecção), formado há cerca de 4 anos e possui atualmente 7 empresas associadas. Um outro exemplo é o Efeito Brasil, com 5 empresas associadas. Através destes consórcios os empresários podem participar de feiras internacionais e, conseqüentemente, entrar em contato com novos clientes internacionais. Estes consórcios recém o apoio da Agência de Promoção de Exportações, a APEX, órgão do governo federal encarregado de incentivar as vendas externas. As verbas são destinadas a ações de treinamento, consultoria, identificação de possíveis mercados e canais de distribuição.

5.3.2.3 - Públicas ou Locais

Existem relações de cooperação das empresas com entidades de classes, sindicatos e outras entidades de representação coletiva na região, principalmente na realização de feiras/eventos, como por exemplo a Fevest – Feira de Moda Íntima que é realizada pelo SINDVEST, SEBRAE e a FIRJAN todos os anos em Nova Friburgo. As

entidades FIRJAN e SEBRAE também foram citadas como organizadoras de cursos e palestras. O principal objetivo da cooperação das empresas do arranjo de moda íntima com estas entidades é a troca de informações.

Uma outra forma de cooperação entre entidades locais e as confecções são os cursos oferecidos pelo SENAI, cujo destaque é o Núcleo de Apoio ao “Design” (NAD), já explicado anteriormente. O Instituto Politécnico do Rio de Janeiro (IPRJ) é outra forma de cooperação disponível para as empresas do arranjo, podendo dar suporte nas áreas técnicas e de gestão.

* * *

De acordo com os resultados da pesquisa de campo, podemos aprender que:

Com relação às empresas líderes do processo produtivo verificamos inicialmente que estas são em sua maioria micro e pequenas confecções, formais e informais. Geralmente, estas confecções iniciam suas atividades de maneira informal e, na medida que se desenvolvem, se formalizam. A informalidade dificulta a manutenção da qualidade da produção, devido a rotatividade de mão-de-obra; o poder de negociação com fornecedores e clientes, a obtenção de empréstimos, dentre outras dificuldades.

Ficou também evidenciado que na grande maioria das vezes, os empreendedores locais iniciam suas confecções devido ao conhecimento difundido, ou seja, estes já possuíam algum conhecimento sobre o segmento de moda íntima ao iniciarem suas empresas. Este conhecimento pode ser próprio, quando, por exemplo, um funcionário de uma confecção decide abrir sua própria empresa; ou conhecimento adquirido com troca de informações.

No que se refere a instituições de apoio e capacitação, verificou-se que há um relativo número de serviços e cursos específicos para o segmento de moda íntima. Entretanto, estes serviços ainda são, de maneira mais generalizada, pouco utilizados. Torna-se importante verificar a causa desta subutilização junto as empresas, de modo a poder ampliar o acesso a estes serviços.

Com relação ao processo produtivo, algumas empresas verificaram os problemas da ‘linha de produção’ (Capítulo 4) e iniciaram a ‘célula de produção’. Estas empresas perceberam um melhor controle do processo produtivo. Apesar de apresentar vantagens sobre o modo inicial e típico de produção, este também apresenta suas fragilidades, que devem ser observadas e analisadas para que este modo de produção possa ser aprimorado.

As formas de comercialização podem ser, genericamente, ser assim definidas: empresas informais, micro e pequenas empresas geralmente produzem sob encomenda, ou seja, possuem uma cartela de clientes que fazem suas encomendas para posteriormente revenderem em outras localidades. Estas empresas também fabricam para as chamadas ‘sacoleiras’, pessoas que compram o produto diretamente nas fábricas para revenderem. Muitas vezes as empresas fazem um acordo com tais ‘sacoleiras’: estas compram as peças e podem ir, de acordo com as vendas, trocando os produtos (tipo, tamanho, cor, etc.). A exportação da moda íntima é feita principalmente pelas médias e grandes empresas, em grupo (consórcios) ou individualmente.

Tendo como referencial as relações de subcontratação entre as empresas, pode-se verificar que as principais formas de cooperação são frágeis. Não há um número expressivo de subcontratação entre as empresas. Algumas empresas declaram que não subcontratam outras empresas devido a preocupação em se manter a qualidade do

produto. Ao repassarem parte de sua produção para outra empresa, estas diminuem o controle sobre o processo produtivo e o nível de qualificação da mão-de-obra.

Segundo informações de empresas pertencentes aos consórcios de exportação, ainda há uma preocupação excessiva com a concorrência dos outros participantes dos consórcios, que terminam por competir entre si, quando deveriam estar cooperando. Muitos empresários ainda não perceberam a importância de se ampliar a divulgação do ‘pólo’ de moda íntima como um todo, e não somente de uma ou outra marca.

Com relação à cooperação entre empresas com entidades de classe, sindicatos e outras entidades, há que se destacar que esta tem potencial para ser desenvolvida. Conforme dito anteriormente, existe um relativo número de serviços específicos do segmento que estão subutilizados. Entretanto, as empresas demonstram interesse em investir nos próximos anos. Uma centralização destas entidades poderia viabilizar o acesso aos serviços de apoio já existente na região, dinamizando assim o “Arranjo”.

Capítulo 6

Características Gerais do “Arranjo” de Moda Íntima

Os principais traços do arranjo produtivo de moda íntima são destacados a seguir. Três características merecem destaque: estrutura da indústria local, o reconhecimento como “pólo” de moda íntima, e a existência de instituições e de projetos de desenvolvimento do segmento.

(1) O primeiro aspecto de relevância é que o arranjo local possui uma estrutura favorável às empresas locais, principalmente em termos de fornecimento dos principais insumos de produção para o segmento. Os empresários possuem facilidade em comprar os insumos e equipamentos na região. São fábricas locais com lojas próprias, revendedores e representantes comerciais de todo o país.

Sabe-se que o acesso a insumo e equipamentos especializados é uma vantagem competitiva local. Ao se instalar num arranjo com esta característica, a empresa pode obter um bom acesso a insumos especializados (máquinas, serviços) com melhor qualidade e com custos menores, já que a obtenção de insumos junto aos próprios fornecedores resulta em custos de transação mais baixos do que com fornecedores afastados, ao mesmo tempo, este abastecimento local, minimiza a necessidade de grandes estoques e dinamiza a produção, em razão de não haver tempo de espera

vinculado às “importações”, ou seja, compras efetuadas em uma localidade externa ao arranjo.

Vale destacar que, quando solicitados a apontar vantagens de estar situado em Nova Friburgo, muitos proprietários entrevistados citaram a facilidade de se comprar matéria-prima e equipamentos, devido ao grande número de fornecedores locais.

(2) Uma outra vantagem citada pelos proprietários é o fato do município ser conhecido como o “pólo” ou “capital” da Moda íntima. Este é um segundo aspecto muito importante no arranjo, pois cada vez mais a região é reconhecida pela produção de lingerie. A tradição e o renome de uma região num determinado segmento produtivo é importante para que as empresas locais possam concorrer principalmente internacionalmente. Quando, por exemplo, se fala em Dijon e Bordeaux na França, automaticamente se associa à produção de condimentos (mostarda) e de vinhos de alta qualidade. No Brasil, os vales dos Sinos e Franca estão associados à produção calçadista. Este “label” territorial funciona como importante estratégia de divulgação, de “marketing”, do SPL.

Uma confecção de moda íntima tem muito mais chance de sucesso se estiver instalada no arranjo do que em outro lugar, ou então se possuir um representante ou loja na região, pois existe demanda por moda íntima. Os clientes procuram a região porque existe uma grande diversidade de produtos e preços. As empresas renovam freqüentemente sua coleção de moda íntima e os produtos seguem a tendência da moda. Assim, o cliente pode encontrar desde produtos mais tradicionais, geralmente a um preço mais acessível, à produtos mais elaborados, que inovam em matéria de “design” e de tecidos e acessórios. O acúmulo dentro do arranjo, nas empresas e em outras instituições locais de informações de mercado, técnicas e sobre outras áreas melhora a

qualidade e diminui os custos de acesso a essas informações, permitindo um aumento de produtividade e lucratividade.

Ao se instalar no arranjo, a empresa certamente enfrentará grande concorrência. Mas a rivalidade entre as empresa de um arranjo pode estimular a busca por maiores níveis de produtividade, já que os rivais enfrentam circunstâncias semelhantes, como por exemplo, o acesso a mercados locais. Esta semelhança também ocorre nas funções exercidas pela empresas, o que facilita a mensuração do desempenho das atividades internas.

(3) O terceiro aspecto importante do arranjo é que atualmente existem inúmeros estudos e projetos cujo objetivo é desenvolver o arranjo. Um dos principais é o Projeto Promos. Com ele o Sebrae está implantando o modelo dos distritos industriais italianos em quatro municípios brasileiros, dentre eles o arranjo de moda íntima em Nova Friburgo.

A iniciativa visa consolidar as cadeias produtivas entre as empresas de cada arranjo, difundindo informações sobre mercados potenciais, incrementando a produtividade mediante a capacitação de trabalhadores e a transferência de tecnologia. O projeto está inserido na abordagem de APLs e tem alguns elementos específicos determinados por sua origem, por sua estrutura de parceria com uma instituição italiana e pela participação do Banco Interamericano de Desenvolvimento (BID). O outro parceiro do projeto é a Agência de Promoção de Negócios da Câmara de Comércio de Milão.

Iniciativas de desenvolvimento do arranjo de moda íntima podem ajudar no crescimento desejado pelas empresas locais. A pesquisa de campo demonstrou que as empresas desejam investir nos próximos anos.

A melhoria da qualidade dos produtos é um investimento importante para a maioria das empresas. Poucas foram as que declaram que já possuem uma qualidade satisfatória. Este investimento em qualidade é ainda mais importante para as empresas informais, que geralmente são empresas mais recentes. Observa-se a mesma tendência quanto à adequação às exigências do mercado interno.

Outro investimento também considerado importante pela maioria das empresas é a redução de custos/aumento da produtividade. O que está associado principalmente à mão-de-obra local. Conforme dito anteriormente, apesar de existir uma facilidade de se conseguir empregados, estes estão ainda pouco qualificados. Segundo as empresas, os empregados sabem lidar um pouco com todas as máquinas/equipamentos, mas não possuem qualificação necessária para gerar uma produtividade esperada pelas empresas. Os poucos empregados mais especializados exigem geralmente salários mais altos, uma vez que sabem que as empresas necessitam de sua qualificação.

A diversificação da produção é importante como investimento para todas as empresas, mas principalmente para as empresas informais e as micro empresas. Quanto mais diversificada a produção, maiores são as chances de alcançar novos públicos/clientes e, conseqüentemente, aumentar as vendas.

A ampliação da produção é um investimento muito importante para as empresas informais. Já para em empresas formais a opinião dos proprietários sobre este investimento é mais diversificada. Alguns consideram importante a ampliação da produção, mas existem também os que a considera pouco importante, uma vez que estão mais satisfeitos com a produção atual.

Os investimentos citados anteriormente estão necessariamente associados à fontes de financiamento. Há uma tendência de que quanto menor a empresa, mais esta é dependente de financiamento externo. Tanto que as pequenas, micro e empresas

informais consideram muito importante ter como fonte de financiamento bancos privados e oficiais. Entretanto, as empresas afirmam que é muito difícil obter tais financiamentos, pois há muitas exigências, com um processo muito burocrático, e as taxas cobradas são elevadas. Conforme pode ser visto, ainda há pontos negativos a serem trabalhados no arranjo de moda íntima de Nova Friburgo.

O desenvolvimento de SPLs necessita que se reflita sobre os modos de governança e a política industrial. As modalidades de intervenção devem ser adaptadas às características e a realidades dos SPLs, já que estes se diferenciam pelo segmento de especialização, seus mercados de trabalho, seus respectivos meios ambientes, sua rede de negócios e o respectivo grau de maturidade.

Os SPLs apresentam vantagens sociais e econômicas. Esta organização reforça os desempenhos econômicos das empresas nos campos da inovação, da competitividade, da produção, da exportação, da eficiência e da especialização. É possível ainda unir as esferas pública e privada, e também diferentes agentes econômicos. A principal vantagem é que estes SPLs se formam e se desenvolvem segundo as características e a realidade de cada território.

As características dos SPLs e a possibilidade de se efetuar ações como política de desenvolvimento impulsionam muitas vezes a classificação de um simples aglomerado de empresas como um SPL. Entretanto existem condições necessárias para definir um SPL: concentração espacial de produção de bem ou serviço exportável para outras regiões, a localização é uma fonte de vantagem competitiva muito importante para as empresas, estas vantagens competitivas tendem a atrair empresas ou a fazer crescer ou manter competitivas as empresas já instaladas e estas vantagens possuem efeitos importantes para os setores. As vantagens locais que são suficientes são: conhecimento tácito, acesso facilitado a ativos, serviços ou bens públicos

complementares importantes para as empresas locais, localização é fundamental à imagem mercadológica da empresas do setor e cooperação institucionalizada. (SANTOS, DINIZ e BARBOSA, 2004)

TERCEIRA PARTE

As Bases para uma Política de Desenvolvimento Territorial

O desenvolvimento local é visto como um modo alternativo ao desenvolvimento baseado nas políticas nacionais, que muitas vezes gera disparidades e, conseqüentemente, falta de confiança. Este desenvolvimento local é iniciado no conhecimento e habilidades da população local.

Cada vez mais as ações que apóiam os Sistemas produtivos locais são vistas como instrumento de desenvolvimento. O SPL é um potencial a ser analisado e explorado. Entretanto, há que se verificar os limites deste novo paradigma do desenvolvimento local.

Iniciativas em matéria de políticas de apoio aos Sistemas produtivos locais vêm crescendo e estas atuam principalmente na valorização do local. Objetivando serem beneficiadas por tais políticas, muitas vezes simples aglomerações de empresas são forçosamente enquadradas como Sistema produtivo local.

Os estudos e metodologias de identificação e caracterização de SPLs em potencial estão sendo cada vez mais desenvolvidos e demonstram a importância do estudo de caso, uma vez que cada Sistema produtivo local possui características únicas.

Assim, nesta terceira parte da dissertação apresentaremos inicialmente as principais características das políticas de apoio aos Sistemas produtivos locais e a vantagens e limites destas políticas como instrumento de desenvolvimento regional. Em seguida analisaremos o Sistema produtivo local de moda íntima de Nova Friburgo através das conclusões obtidas na pesquisa de campo, de modo a apresentar possíveis ações e políticas que possam desenvolver o Arranjo. Por final serão apresentadas pistas de pesquisas e estudos sobre os Sistemas produtivos locais.

Capítulo 7

Políticas de Apoio aos Sistemas Produtivos Locais

7.1 – Desenvolvimento Local como Política de Desenvolvimento

O desenvolvimento local é visto como modelo alternativo de desenvolvimento, também chamado de desenvolvimento endógeno, “de baixo para cima”, comunitário, popular, autocentrado, dentre outros. Seja qual for a denominação, todas expressam um processo de desenvolvimento iniciado pelo próprio local, ou seja, baseado nos conhecimentos, habilidades e imaginação dos habitantes e empresas da região, “last but not least” dos recursos da comunidade local.

O desenvolvimento local pode ser classificado como um desenvolvimento relativamente autônomo, na medida que traz consigo uma redução importante da dependência do governo e dos agentes econômicos exteriores ao local; e igualitário, pois é visto como solução para o desenvolvimento desigual provocado pela má difusão no espaço do desenvolvimento econômico nacional.

Segundo POLÈSE (1998), o desenvolvimento pode tomar distintas formas, porém, certos argumentos se repetem constantemente para apoiar a idéia que as políticas de desenvolvimento local são necessárias para:

- responder ao fracasso das políticas nacionais e a insatisfação criadas pelas políticas tradicionais do desenvolvimento regional;
- canalizar a importância das pequenas e médias empresas;
- reduzir os custos sociais do desenvolvimento;
- redescobrir as variáveis não econômicas, a renovada importância do setor informal e da solidariedade social;
- formular novos mecanismos locais de intervenção e de ajuste diante da internacionalização do capital e de outros fatores de produção;

Nos países em desenvolvimento se menciona também outras razões como a falta de confiança nas políticas tradicionais e escassez dos recursos do Estado.

As políticas de desenvolvimento local geralmente objetivam a revalorização dos recursos locais, que se traduzirá em apoio ao desenvolvimento local. Entretanto, dificilmente haverá desenvolvimento local sem a criação de empresas e sem a expansão das empresas locais já existentes. Torna-se necessário então a promoção do empreendedorismo, ou “*entrepreneurship*”, termo este que designa a propensão dos membros de um grupo ou habitantes de uma região a fundar empresas e estabelecer novos negócios.

Segundo POLÈSE (1998), existem algumas razões que explicam a falta deste empreendedorismo:

- a) Os habitantes não têm inclinação pelos negócios. Na região, fundar uma empresa não representa um valor social positivo e prosperar nos negócios não é muitas vezes bem visto, havendo portanto um bloqueio sócio-cultural que se manifesta nas percepções dos habitantes;

- b) A proporção de habitantes aptos para fazer negócios é mais escassa. A porcentagem da população em idade de trabalhar, ou seja, população economicamente ativa, é inferior a média nacional, assim como o nível de instrução, o que é denominado de bloqueio sócio-demográfico;
- c) O alto custo de se abrir e formalizar uma empresa. A região carece de instituições financeiras e demais intermediários indispensáveis para o bom funcionamento de uma empresa moderna. Tratando-se, então, de bloqueio institucional;
- d) A região oferece poucas vantagens comparativas e, portanto, são escassas as oportunidades de se fazer negócios. Considerando seu território, a fraqueza dos mercados principais e suas demais características, a região não oferece muitas possibilidades de iniciar projetos novos e rentáveis.

A maior parte das políticas de desenvolvimento local está direcionada à pequenas e médias empresas e busca reduzir os custos associados a criação de empresas locais. Custos estes tangíveis, como por exemplo o custo de capital, e também intangíveis, com o custo de empreendedorismo citado anteriormente.

Dentre a redução dos custos tangíveis, destacam-se: (a) redução dos custos de informação, uma vez que para fundar uma empresa o empresário necessita de informações sobre o processo e (b) redução do custo de capital: o pequeno empresário necessita de capital para iniciar uma empresa. Na maioria das vezes esta ajuda toma a forma de empréstimos financeiros em parte por fundos públicos e dispostos a emprestar em condições vantajosas (Bancos de fomento ao desenvolvimento).

Além do empreendedorismo, outro importante fator intangível é a sinergia, ou seja, as redes de colaboração formadas entre os agentes locais.

De acordo com POLÈSE (1998), a característica do desenvolvimento local como modo de intervenção política é dar ênfase ao local como fonte do desenvolvimento econômico. Entretanto, uma política centrada no local não significa necessariamente em soluções mais fáceis ou mais eqüitativas aos problemas do desenvolvimento regional. Quando se menciona empreendedorismo, cooperação e inovação, trata-se de mudanças de natureza social que não surgem facilmente. Não basta assegurar a todos o mesmo acesso ao capital e à informação para garantir o espírito de empresa. Os agentes econômicos locais reagem em função de seus valores e suas percepções. O êxito das iniciativas de promoção, animação e organização não são fáceis de se criar. A principal atração de uma estratégia de desenvolvimento local, pode se constituir sua principal debilidade, ou seja, a importância do local.

Segundo HADDAD (2004), o crescimento endógeno é o crescimento econômico gerado por fatores dentro do processo de produção (por exemplo: mudanças tecnológicas induzidas, rendimentos crescentes, economias de escala, etc.) em oposição a fatores externos tais como os acréscimos populacionais. As novas idéias que procuram explicar porque alguns países e regiões crescem e se desenvolvem mais rapidamente do que os demais, enfatizam o conhecimento como um fator de produção separado e a importância de investimentos na criação do conhecimento e nas atividades de Pesquisa e Desenvolvimento.

O processo de crescimento econômico depende, principalmente, da capacidade da região para atrair recursos nacionais e internacionais, públicos e privados; dos impactos que as políticas macroeconômicas e setoriais terão sobre a economia regional e, principalmente, da capacidade de organização social e política, associado ao aumento

da autonomia regional para a tomada de decisões, ao aumento da capacidade para reter e reinvestir o excedente econômico gerado pelo seu processo de crescimento regional, a um crescente processo de inclusão social, a um processo permanente de conservação e preservação do ecossistema regional.

O desenvolvimento econômico não se limita à expansão da capacidade produtiva. *Celso Furtado* afirma que “o verdadeiro desenvolvimento é, principalmente, um processo de ativação e canalização de forças sociais, de melhoria da capacidade associativa, de exercício da iniciativa e da criatividade. Portanto, trata-se de um processo social e cultural, e apenas secundariamente econômico. O desenvolvimento ocorre quando, na sociedade, se manifesta uma energia capaz de canalizar, de forma convergente, forças que estavam latentes ou dispersas. Uma verdadeira política de desenvolvimento terá que ser a expressão das preocupações e das aspirações dos grupos sociais que tomam consciência de seus problemas e se empenham em resolvê-los¹⁰”.

De acordo com HADDAD (2004), as etapas de um processo de desenvolvimento endógeno são, geralmente, as seguintes:

- **Primeira Etapa - Estruturação do inconformismo:** Não há desenvolvimento onde não há inconformismo com relação ao mau desempenho dos indicadores econômicos, sociais e de sustentabilidade ambiental.
- **Segunda Etapa - Análise dos indicadores:** Esta etapa procura-se diagnosticar, técnica e politicamente, as razões e as causas do mau desempenho destes indicadores. Não se trata apenas de preparar documentos elaborados por

¹⁰ FURTADO, C. *A Nova Dependência*. Paz e Terra, 1982. Apud HADDAD. P.R. “*Cultura Local e Associativismo*”, Seminário Arranjo Produtivo Local como Instrumento de Desenvolvimento, BNDES, Outubro, 2004.

especialistas mas, principalmente, de conscientizar as lideranças políticas e comunitárias sobre o que deve ser feito para transformar as condições atuais, visando a obter melhores índices de desenvolvimento humano, de competitividade econômica, etc.

- **Terceira Etapa – Plano de Ação:** Envolve a transformação de uma agenda de mudanças em um plano de trabalho de mudanças, que seja não somente tecnicamente consistente, mas essencialmente gerado a partir de uma intensa mobilização dos segmentos da sociedade civil, em regime de pacto e parceria com as autoridades e instituições locais e supralocais (modelo de gestão participativa).

“Não se pode esperar que a promoção do desenvolvimento econômico e social das regiões e dos municípios do País venha a ser realizada tão somente pelas instituições e agências do Governo Federal ou do Governo Estadual, as quais, na verdade, devem ser consideradas como parceiras potenciais na elaboração e na implementação de políticas, de programas e de projetos de mudanças concebidos e implementados a partir da atuação das sociedades locais.” (HADDAD, 2004)

7.2 – APL como Instrumento de Desenvolvimento

Ações que incentivem os APLs podem ser uma das mais eficazes políticas de desenvolvimento regional, ainda que essas não tenham apenas essa função e não sejam capazes de serem replicadas em todas as regiões subdesenvolvidas. Os APLs têm também uma grande importância para o desenvolvimento industrial brasileiro e

possuem ainda um enorme potencial inexplorado. Os APLs podem desenvolver fortemente a competitividade das empresas brasileiras, principalmente naqueles setores onde o conhecimento tácito, a imagem regional ou a presença de pequenas e médias empresas é fator importante. (SANTOS, DINIZ e BARBOSA, 2004)

“As aglomerações de empresas que desenvolveram atividades cooperativas e um processo de criação e difusão do conhecimento enraizado na localidade podem ser uma grande chance para o desenvolvimento nacional e regional em um mundo globalizado, onde os movimentos de capitais e de mercado estão cada vez mais livres. Essas aglomerações, quando muito avançadas, são catalisadoras do desenvolvimento de suas regiões e costumam ter instituições que lideram cooperativamente com os governos locais ações de planejamento participativo e co-operação. Dessa forma, o espírito republicano e o dinamismo competitivo que floresce nos APLs podem fazer deles um dos protagonistas do desenvolvimento social e econômico do Brasil no futuro e no presente.” (LESSA, 2004, p. 11)

Conforme visto anteriormente, os APLs são vistos como instrumentos de política de desenvolvimento local/regional. A promoção de cooperação multi-institucional é um requisito para efetivação dos programas e políticas de apoio em favor dos APLs, levando em consideração que as dimensões institucional e regional são elementos importantes do processo de capacitação produtiva e inovativa (SUZIGAN et al, 2005).

Entretanto, há que se ressaltar alguns limites e críticas a este modismo no processo de desenvolvimento econômico.

Segundo BACELAR (2004), as “sementes” de APLs em diversas regiões brasileiras, ou seja, as iniciativas em curso no país inteiro e bem como também o espaço aberto em matéria de políticas públicas, especialmente no Governo Federal, vem estimulando a utilização de políticas de incentivo a APLs como políticas de desenvolvimento econômico. Entretanto, existem alguns limites como: a dimensão continental no país (a reduzida capacidade de soma de iniciativas locais impulsionar mudanças estruturais), o reduzido poder financeiro e instrumentos de atuação da esfera pública local, precariedade material e de acesso ao conhecimento de agentes locais na maioria dos municípios e a força do conservadorismo na escala local. Assim, políticas de apoio aos APLs são bem vindas, desde que haja consciência dos limites e dificuldade para fazer crescer estas iniciativas locais. Políticas nacionais, como por exemplo de infraestrutura, ainda são muito importantes.

De acordo com CROCCO (2004), para se definir APLs como instrumento de desenvolvimento, primeiro deve-se ter em mente as seguintes questões:

- Como definir desenvolvimento?
- Um APL para ser instrumento de desenvolvimento precisa ser competitivo?
- Qual competitividade? Onde ela se define?

Com relação à primeira questão, sabe-se que desenvolvimento pode ser medido de diversas formas: redução das desigualdades sociais e regionais; inovação tecnológica; expansão e modernização da base produtiva; crescimento do nível de emprego e renda; redução da taxa de mortalidade de micro e pequenas empresas; aumento da escolaridade e da capacitação; aumento da produtividade e competitividade; aumento das exportações. Segundo CROCCO (2004), nem todo e qualquer APL tem a capacidade de cumprir o objetivo do desenvolvimento econômico, ou seja, nem todos os

APLs, de diferentes setores, em diferentes regiões e com distintas capacitações serão capazes de gerar estes efeitos de desenvolvimento.

CROCCO (2004) questiona se um APL para ser instrumento de desenvolvimento precisa ser competitivo. Ele cita como exemplo a evolução social de Nova Serrana/MG (arranjo produtivo calçadista) e demonstra que a cidade se desenvolveu sem políticas públicas de apoio e que a aglomeração de empresas gerava renda aproveitando-se das vantagens locais, não havendo, entretanto, a preocupação de ser competitivo. Chegando-se a conclusão de que um APL pode ser um dos instrumentos de desenvolvimento, sem necessidade de possuir inserção internacional e de ser inovativo, ou seja, não se deve classificar um APL como caso de sucesso somente pela dinâmica de exportações.

Vale ressaltar que CROCCO (2004) não diminui a importância da competitividade. Segundo ele, as políticas geralmente estão centradas nos fatores internos do APL, ou seja, nas suas características. Entretanto, em países como o Brasil, os fatores externos são tão ou mais importantes que os fatores intra-APL. Dentre os fatores externos, destacam-se:

- (a) O Sistema Nacional de Inovação Incompleto, ou seja, uma escala relativamente pequena de infra-estrutura em matéria de Ciência e Tecnologia; uma atrofia do “T” no binômio C&T; distribuição desigual da estrutura de Ciência e Tecnologia, dentre outros. Gerando assim, uma capacidade de absorção tecnológica restringida;
- (b) Instabilidade macroeconômica;
- (c) Capacidade de gasto do Estado com infra-estrutura; e
- (d) Características setoriais dos APLs brasileiros: baixo valor agregado, dependência da demanda crescente e dependência de fatores externos;

Assim, tais críticas levam a uma reflexão ao modismo do APL como novo paradigma do desenvolvimento: O que esperar de um APL? Como definir um APL de sucesso? Como mensurar o desenvolvimento do APL?

7.3 – Políticas de Apoio aos Sistemas Produtivos Locais

As políticas de apoio aos sistemas produtivos locais geralmente atuam sobre as pequenas e médias empresas e visam o estímulo a formação de redes de negócios e a cooperação entre empresas.

Segundo FONSECA NETTO (2002), os promotores em matérias de estratégias de fomento são geralmente os agentes públicos e do patronato das localidades ou das regiões interessadas, porém, cada vez mais, entidades nacionais e supranacionais (BID, Banco Mundial, etc.) têm se mostrado ativas nestas iniciativas.

Na França, o governo constituiu uma política de apoio para os sistemas produtivos locais, que exige como critério de seleção uma colaboração existente ou possível interfirmas. “A seleção dos SPLs a serem apoiados é realizada através da consideração de algumas características como a concentração de atividade num mesmo setor, produto ou mercado, seguida das relações interempresas, estimuladas por estruturas comuns.” (ABRANTES, BENKO, 2003)

A justificativa francesa para se ter uma política de apoio aos SPLs (Sistemas Produtivos Locais) se baseia na competitividade territorial (aumentar as performances econômicas entre territórios), na coesão territorial (desenvolver a economia local), na parceria pública-privada (buscar os efeitos de alavancagem) e na emergência de um comportamento cooperativo entre as pequenas e médias empresas (passar de alianças de oportunidades ao desenvolvimento de cooperações estratégicas).

A Datar¹¹, organismo do governo francês que coordena o planejamento do território e a ação regional, estabeleceu diferentes etapas da chamada “política SPL”.

Nas etapas preliminares há: (a) elaboração do quadro estratégico por um comitê que reúne peritos e gestores, (b) processo de identificação (análise estatística e opinião dos peritos a nível regional) e (c) comunicação sobre “quais vantagens os SPL fornecem as empresas e as regiões?”

Os SPL’s são classificados segundo o tipo: modelo italiano, distritos tecnológicos, SPL organizados ao redor de uma firma central, SPL “maduro” ou SPL emergente.

Na metodologia de identificação, a Datar utiliza a abordagem qualitativa a nível regional e o método estatístico. Na primeira, procura-se responder questões como: O território contém uma concentração de pequenas e médias empresas especializadas? Observam-se coordenações próprias à SPL? Qual grau de evolução aparente do SPL? (em crescimento, emergente, em declínio, virtual). Qual estrutura é responsável em assegurar a animação? Quais são as empresas líderes?

Com relação ao método estatístico, adota os seguintes critérios: (1) número: 5 ou mais estabelecimentos na mesma atividade, (2) trabalhadores assalariados: ao menos 100 na mesma atividade, (3) densidade de estabelecimento (km²): o dobro ou mais que a média nacional e (4) especialização: superior a média francesa.

De acordo com ABRANTES e BENKO (2003), o processo adotado foi a licitação aberta. Em fevereiro de 1999, das 124 propostas apresentadas na primeira licitação, 60 projetos foram selecionados, dos quais 18 foram qualificados como SPLs (Sistemas Produtivos Locais) emergentes. Houve um predomínio do setor industrial.

¹¹ “Délégation à l’aménagement du territoire et à l’action régionale”

Dois meses depois foi aberta uma nova licitação, onde mais 36 projetos foram selecionados. O investimento vinha de fundos próprios da Datar, mas na prática poucos projetos beneficiaram-se unicamente deste apoio, outras instituições públicas e também privadas participaram do financiamento.

As principais iniciativas encorajadas foram a criação de “sites” conjuntos na Internet, o diagnóstico do SPL, ações comerciais comuns, a formação e administração conjunto de pessoal, equipamentos, pesquisa e inovação (ver ABRANTES, BENKO, 2003).

Dentre os fatores de sucesso da política, de acordo com a Datar, destacam-se a vontade política e estratégica dos atores locais, a presença de uma estrutura de animação reconhecida e profissional, o forte engajamento dos donos das empresas e um número de empresas suficiente para representar uma massa crítica.

O programa de apoio gerou uma maior consciência nos atores locais sobre a importância da cooperação e conseguiu alcançar sistematicamente financiamentos complementares aos da Datar, demonstrando assim a preocupação de vários organismos com a melhor forma de aproveitar as potencialidades das aglomerações de empresas.

No Brasil, o Governo Federal está organizando o tema Arranjos Produtivos Locais por meio da incorporação do tema no âmbito do PPA 2004-2007 (Programa 1015) e instituição do Grupo de Trabalho Permanente para Arranjos Produtivos Locais (GTP APL).

O Programa 1015 tem por objetivo aumentar a competitividade das microempresas e empresas de pequeno porte brasileiras, organizadas em sistemas produtivos locais, buscando promover o desenvolvimento integrado de Arranjos produtivos locais, em consonância com a estratégia de desenvolvimento do País.

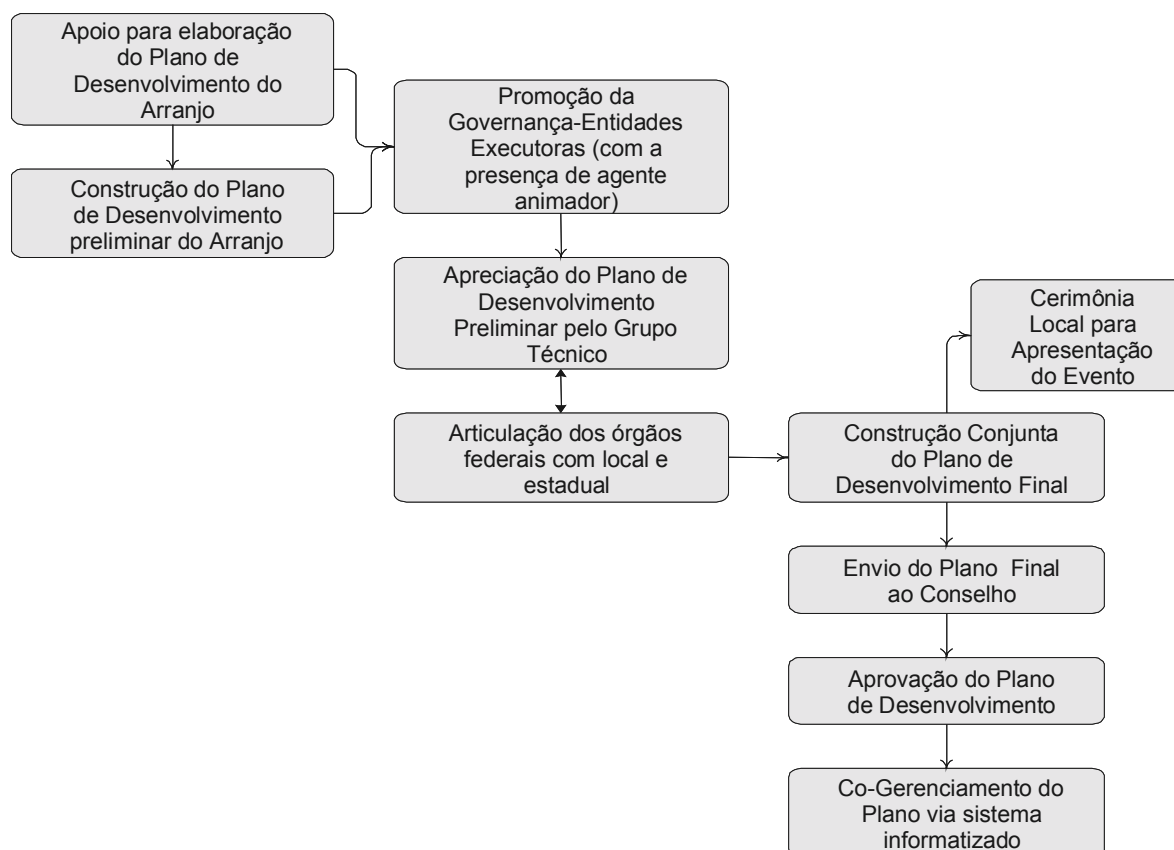
O Grupo de Trabalho Permanente (GTP APL) é composto por 32 instituições governamentais e não-governamentais, cuja atribuição é elaborar e propor diretrizes gerais para a atuação coordenada do governo no apoio a APLs em todo o território nacional.

As atividades desse Grupo de Trabalho estão focalizadas em 11 APLs pilotos, distribuídos nas 5 regiões do país, com o propósito de testar a metodologia de ação integrada. A escolha dos APLs-pilotos baseou-se em um Levantamento da Atuação Institucional em APL, que registram as localidades em que 11 instituições, daquelas que participam do Grupo de Trabalho, atuam com a ótica de abordagem de APL. Os registros compreendem APLs em seus diferentes estágios de desenvolvimento em termos de: (a) integração com o território e (b) capacidade de cooperação entre firmas e com entidades de apoio entre outros. As instituições são: SEBRAE, APEX Brasil, MDIC, Sistema C&T, BNDES, BB, CEF, BN, BASA e MME. A seleção levou em consideração os seguintes aspectos: (a) maior número de instituições atuantes no APL; (b) pelo menos um APL em cada macrorregião; e (c) alguma diversidade setorial no conjunto de APLs selecionados.

A metodologia de atuação do GTP APL tem como base o reconhecimento e a valorização da iniciativa local, por meio do estímulo à construção de Planos de Desenvolvimento participativos, envolvendo instituições locais e regionais; e pode ser visualizada no fluxograma a seguir:

Figura 6

Atuação Institucional Integrada em APLs



Fonte: Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior. Disponível em <http://www.desenvolvimento.gov.br>. Acesso em 07 de agosto de 2005.

Os APLs Pilotos selecionados pelo GTP APL foram:

- Brasília – DF
- Cachoeiro de Itapemirim – ES
- Jaraguá – GO
- Ubá – MG
- Paragominas – PA
- Petrolina-Juazeiro – PE/BA
- Arapirina - PE
- Apucarana – PR
- Nova Friburgo – RJ
- Caxias do Sul – RS
- Franca – SP

Conforme pode ser visto, as políticas de apoio aos sistemas produtivos locais tem ganhado cada vez mais importância, tanto em outros países, como no Brasil. Tais políticas têm como característica em comum: a **valorização do local**.

O desenvolvimento local como política de desenvolvimento gera um paradoxo. Ao mesmo tempo em que permite uma certa autonomia local (desenvolvimento baseado na iniciativa dos agentes locais); os sistemas produtivos locais dependem de políticas externas de apoio do governo central e de suas instituições para estimular seu desenvolvimento.

7.4 – O SPL de Nova Friburgo

O Sistema produtivo local de moda íntima de Nova Friburgo foi selecionado como “APL piloto” do programa de apoio descrito anteriormente.

Segundo o MDIC, tendo como base o cadastro atual das localidades onde as instituições do Grupo de Trabalho já atuam com a abordagem de APL, foram adotados os seguintes critérios de seleção:

- Que a etapa piloto não ultrapassasse o número de 27 APLs, um por Estado.
- Que cada região fosse contemplada com pelo menos um APL.
- Que a distribuição territorial e setorial dos APLs escolhidos fosse observada, para que não houvesse concentração de APLs em uma determinada macrorregião ou em um único setor produtivo.

Com as premissas anteriores em mente, foi realizada uma consulta ao cadastro, para se verificar onde havia coincidência de atuação nos APLs, por parte das instituições, foram escolhidos aqueles APLs onde havia 4 ou mais instituições atuantes. No caso de Nova Friburgo as instituições atuantes são: BB, Sistema C&T, SEBRAE, BNDES, APEX e MDIC.

A atuação conjunta Banco do Brasil-BNDES no APL de Moda Íntima de Nova Friburgo, como projeto piloto, iniciou-se com a montagem de equipes para visitar as empresas, abrir contas correntes e verificar necessidades de crédito. Identificaram necessidades da ordem R\$ 25,1 milhões para capital de giro e R\$1,7 milhão para investimento. Para o segmento informal, estimou-se a necessidade de R\$ 9 milhões de capital de giro. Segundo LEMOS, ALBAGLI E SZAPIRO (2004), o limite de microcrédito, (até R\$ 1.000,00), foi considerado insuficiente pelo empresariado local.

As empresas informais possuem grande dificuldade para conseguir crédito no setor formal (banco e instituições financeiras). Estas empresas acabam recorrendo a linhas informais de empréstimo.

“Em Nova Friburgo, muitas empresas não contam com documentação legal adequada; mas a idéia é "customizar" o crédito para essas empresas. Representantes do empresariado local solicitaram que se incluíssem não apenas fabricantes, mas também distribuidores, no Cartão BNDES”.

(LEMOS, ALBAGLI E SZAPIRO, 2004, p. 31)

Esta solicitação do empresariado está de acordo com um dos objetivos do BNDES no que se refere a políticas de apoio a micro, pequenas e médias empresas, ou seja, o de ampliar o acesso ao cartão BNDES:

“Ampliar o acesso ao Cartão BNDES é uma forma de democratizar os recursos administrados pelo Banco. O Cartão foi criado para que os micro, pequenos e médios empresários possam comprar bens de produção, máquinas e equipamentos que irão aprimorar o desempenho de suas empresas. É um instrumento que fornece ao portador crédito rotativo pré-aprovado pelo agente financeiro emissor e financiamento automático em prestações fixas. Para a empresa fornecedora, o Cartão significa um atrativo a mais para seus produtos, viabilizando negócios com a garantia de recebimento após 30 dias da venda, mediante uma taxa de desconto de 3%.”

(Disponível em: <http://www.bndes.gov.br/pme/default.as>. Acesso em 07 de agosto de 2005)

O SPL de Nova Friburgo também foi um dos selecionados para obter apoio do Programa de Desenvolvimento de Distritos Industriais no Brasil, que tem como referência a experiência dos distritos industriais italianos. O Programa é Desenvolvido pelo Sebrae Nacional, com o apoio financeiro do Banco Interamericano de Desenvolvimento (BID) e o suporte técnico da Promos - Agência de Promoção de Negócios da Câmara de Comércio Indústria Artesanato e Agricultura de Milão para o Desenvolvimento das Atividades Internacionais.

Segundo LEMOS, ALBAGLI E SZAPIRO (2004), o SPL de Moda Íntima de Nova Friburgo foi um dos selecionados por um conjunto de razões. Primeiramente porque começou a haver, por parte do empresariado local, o interesse em caracterizar-se como uma aglomeração produtiva de moda íntima, visando a exportação. Dentre as aglomerações produtivas avaliadas, Nova Friburgo era a que apresentava estágio mais avançado de articulação entre os atores locais.

Uma das principais expectativas relativamente ao Projeto Sebrae-BID-Promos é intensificar o intercâmbio do SPL com o exterior, complementando assim o apoio concedido pela Apex. Através do Centro Internacional de Negócios (CIN) espera-se que levar compradores nacionais e internacionais para região.

As características centrais do SPL de Nova Friburgo, como: (a) a estrutura da industrial local de moda íntima (grande concentração de pequenas e médias empresas especializadas em moda íntima e que detém juntas cerca de 20% da produção nacional do segmento), (b) a existência de cooperação, mesmo que ainda pequena, (c) a difusão do conhecimento entre os atores locais (informalmente e através das instituições de apoio e formação), justificam a seleção do SPL como “piloto”, as políticas de apoio governamentais e não governamentais e, principalmente, a escolha deste Sistema Produtivo Local como modelo e objeto de estudo.

Mesmo com realidades diferenciadas e observando sempre as particularidades, espera-se que este exame do caso de Nova Friburgo, assim com o exame de outros sistemas produtivos locais e políticas de apoio, possam trazer contribuição à reflexão sobre sistemas produtivos locais no Brasil.

Capítulo 8

Análise do Arranjo Produtivo Local

8.1- Identificação

O interesse pelos sistemas produtivos locais (SPLs) como um novo paradigma de desenvolvimento tem estimulado estudiosos da Ciência Regional, da Economia Industrial, bem como pessoas relacionadas às políticas de planejamento e desenvolvimento regional.

Atualmente, muitos são os estudos sobre arranjos produtivos locais. Grande parte destes fazem uma análise das características destes arranjos. Objetivando ampliar a discussão, alguns autores criaram metodologias de identificação dos “Arranjos”.

Segundo CROCCO (2003), BRITO e ALBUQUERQUE propõem uma metodologia baseada nos seguintes critérios.

O primeiro critério é o quociente locacional, que é uma das medidas de natureza setorial que se preocupam com a localização das atividades nas regiões, procurando identificar padrões de concentração ou de dispersão espacial do emprego setorial num dado período. Este quociente compara a participação percentual de uma região em um setor particular com a participação percentual da mesma região no total do emprego da economia nacional. Se o valor do quociente for maior do que 1 isto significa que a

região é relativamente mais importante, no contexto nacional, em termos do setor, do que em termos gerais de todos os setores. (HADDAD, 1989)

A fórmula do Quociente Locacional (QL) é:

$$QL = \left(\frac{\text{Total de empregados do setor } i}{\text{Total de empregados do município } j} \right) / \left(\frac{\text{Total de empregados do país do setor } i}{\text{Total de empregados do país}} \right)$$

A partir desta fórmula chegou-se a seguintes evidências:

QL>1: a especialização do município j em atividades do setor i é SUPERIOR a especialização do conjunto do Brasil nas atividades do setor

QL=1: a especialização do município j em atividades do setor i é IDÊNTICA a especialização do conjunto do Brasil nas atividades do setor

QL<1: a especialização do município j em atividades do setor i é INFERIOR a especialização do conjunto do Brasil nas atividades do setor

Além de ter uma especialização superior, ou seja, QL>1, o “Arranjo” em potencial deve possuir também pelo menos 1% do emprego nacional daquele setor. O critério de densidade também é utilizado.

“Só serão considerados APLs aqueles arranjos que apresentarem um mínimo de 10 estabelecimentos no respectivo setor e mais de 10 em atividades associadas. Este critério visa capturar tanto a escala da aglomeração, como também a possível existência de cooperação dentro da aglomeração”.

(CROCCO, 2003)

O trabalho de identificação do SEBRAE também segue a mesma direção do trabalho de BRITO e ALBUQUERQUE, ao utilizar o quociente locacional. Já o trabalho do IEDI possui como inovação o cálculo de um Gini Locacional anterior à utilização do QL. O índice de Gini Locacional, aplicado para dados de emprego da RAIS, é utilizado para identificar quais classes de indústrias são geograficamente mais concentradas em um país ou uma região.

A metodologia de identificação proposta por CROCCO (2003) elabora um indicador que seja capaz de captar quatro características de um *APL*: (1) a especificidade de um setor dentro de uma região; (2) o seu peso em relação à estrutura industrial da região; (3) a importância do setor nacionalmente; e (4) a escala absoluta da estrutura industrial local. Indicador este denominado Índice de Concentração normalizado (ICn)¹².

Uma metodologia de identificação¹³ proposta por SUZIGAN et al (2005), utiliza duas bases de dados: a Relação Anual de Informações Sociais do Ministério do Trabalho e Emprego (RAIS-MTE) e o Cadastro de Informações Fisco-Contábeis da Secretaria de Estado da Fazenda do Estado do Paraná (Sefa-PR). Foram também utilizados os dois indicadores citados anteriormente: Gini locacional (GL) e Quociente locacional (QL). Foram adicionadas outras variáveis absolutas, tais como: estoque de empregos, estoque de estabelecimento, valor contábil de saída (faturamento), valor contábil de entrada (compras) e estimativa da População Economicamente Ativa.

¹² Para maiores detalhes ver Metodologia de identificação de arranjos produtivos locais potenciais por Marco Aurélio Crocco et al. - Belo Horizonte: UFMG/Cedeplar, 2003.

¹³ SUZIGAN et al utiliza uma metodologia para identificação e caracterização de APLs no Estado do Paraná. Para maiores detalhes ver a Etapa 1 do trabalho “Identificação, caracterização, construção de tipologia e apoio na formulação de políticas de Arranjos Produtivos Locais (APLs) do Estado do Paraná” – Curitiba: IPARDES, SEPL, 2005.

Conforme foi verificado, o avanço das metodologias e dos estudos sobre APL em geral traz novas reflexões sobre este novo paradigma do desenvolvimento local. Este fenômeno tem origem na reação da população local à situações diferenciadas e reflete o nível de empreendedorismo local. Esta manifestação territorial é um processo iniciado pelo próprio local baseado nos conhecimentos e habilidades dos habitantes e empresas locais.

No caso de Nova Friburgo, por exemplo, sabe-se que a origem do Arranjo de moda íntima esta relacionada com a demissão de empregados de uma multinacional do ramo de moda íntima, que iniciaram produção em suas residências, de forma artesanal.

A diversidade de metodologias de identificação reflete a grande dificuldade de se estabelecer critérios únicos para determinação de um Arranjo Produtivo Local. Sabe-se que muitas vezes esta denominação é utilizada de forma indevida para classificar simples aglomerados de empresas que procuram se favorecer de políticas públicas que fomentam a criação de Arranjos Produtivos Locais.

Para que uma aglomeração de empresas seja classificada como Arranjo Produtivo Local, é necessário que sejam observadas algumas características como: especialização, identidade cultural, fluxo intenso de informações, colaboração entre firmas e demais atores e, principalmente, sinergia.

A literatura trabalha com um amplo conjunto de informações que procuram identificar a sinergia, isto é, os tipos de relacionamentos entre as empresas e entre estas e as instituições de apoio e pesquisa. Tais informações somente podem ser obtidas através de uma pesquisa de campo.

Este tipo de pesquisa pode revelar hábitos comportamentais e organizacionais que confirmam ou não se o APL merece realmente esta denominação e também conhecer os elementos de definição do APL em questão, ou seja, sua história, evolução,

forma de organização industrial, instituições de apoio, estrutura de governança, dentre outros.

Conforme já salientamos na 1ª Parte da dissertação, cada APL é um APL único, ou seja, **o funcionamento e as características de cada APL são diferenciados**. Cada sistema estudado dificilmente pode gerar uma generalização (LEFEBVRE, 2000). As conclusões obtidas nos estudos de casos podem auxiliar futuros casos mas sempre respeitando as particularidades.

Mesmo quando se compara APLs do mesmo segmento deve-se ter a preocupação de observar suas particularidades, como o grau de desenvolvimento de cada APL.

O desafio dos produtores do APL de Nova Friburgo é, por exemplo, como aumentar a cooperação para aumentar a exportação. Já do APL também de confecções no Agreste Pernambucano é como melhorar a qualidade dos produtos, facilitando assim a transição para uma maior formalização.

Assim, não há como generalizar a configuração de um APL. Independentemente da forma que o *sistema produtivo local* assuma - em função da presença ou não de algumas características mencionadas anteriormente - é amplamente reconhecido, que esta forma de organização tem auxiliado empresas dos mais variados tamanhos e, particularmente pequenas e médias empresas, a superarem barreiras ao seu crescimento.

8.2- Desenvolvimento do Arranjo Produtivo Local de Moda Íntima de Nova Friburgo

O APL de Moda Íntima de Nova Friburgo merece esta denominação. Metodologias diferenciadas de identificação de APL potencial identificaram Nova Friburgo como APL do setor têxtil, mais especificamente de confecções.

A pesquisa de campo realizada demonstrou também que mesmo não sendo um APL “perfeito”, ou seja, não possui todas as características destacadas pela literatura especializada, o APL pode ser assim denominado pois possui as condições necessárias.

Segundo SANTOS, DINIZ e BARBOSA (2004) tais condições necessárias são:

- 1) Concentração espacial de produção de bem ou serviço exportável para outras regiões.
- 2) A localização é uma fonte de vantagem competitiva muito importante para as firmas ou subunidades de firmas aí localizadas.
- 3) Essas vantagens competitivas de origem locacional tendem a atrair empresas ou subunidades, ou faz crescer as empresas já instaladas.
- 4) Essas vantagens possuem efeitos especialmente importantes para setores ou cadeias específicas.
- 5) São vantagens que se realimentam com o crescimento do APL.

Dentre as principais vantagens identificadas na pesquisa de campo destacam-se:

- O APL de Nova Friburgo é especializado na confecção de roupas íntimas, principalmente roupas íntimas femininas, também conhecidas como lingerie.
- Existe uma cultura comum e uma relação de confiança, mesmo que pequena, entre as empresas participantes, através, por exemplo, dos consórcios de exportação.
- Há uma relativa cooperação entre as empresas e entre estas com os atores, ou seja, fornecedores, prestadores de serviços, instituições de apoio e coordenação.

- Presença de instituições de capacitação voltadas para segmento, com cursos específicos para o segmento da moda íntima, bem como institutos que agregam tecnologia à moda íntima, dando suporte nas áreas técnicas e de gestão.
- Existência de instituições locais públicas e privadas que dão suporte ao desenvolvimento do APL.
- Fluxo de informação facilitado, uma vez que muitos entrevistados declaram que tomaram conhecimento sobre o processo produtivo através da informação de familiares e outros empresários.

É notório que o APL de Nova Friburgo já se desenvolveu nestes últimos vinte anos, entretanto para que este possa continuar se desenvolvendo é necessário que alguns aspectos recebam maior atenção.

Há que se desenvolver uma maior sinergia entre as empresas locais, através de uma maior consciência nos atores locais sobre a importância da cooperação. Seja através de palestras, cursos, ou até mesmo de políticas que incentivem esta cooperação, como a criação de vantagens para consórcios de empresas locais.

Um aprofundamento da articulação entre as diversas entidades facilitará o acesso aos serviços já existentes e também disponibilizará novos serviços e promoverá o fortalecimento da rede de relacionamento entre os atores centrais do APL, promovendo assim, o desenvolvimento das empresas locais. Segundo a pesquisa de campo, os empresários demonstraram interesse em investir nos próximos anos. A melhoria da qualidade dos produtos, a redução de custos/aumento da produtividade, a diversificação da produção e ampliação da produção são investimentos que os empresários locais

consideram importante para dinamizar o negócio. Para tanto, torna-se necessário, por exemplo, uma maior acesso a fontes de financiamento, principalmente para as empresas de menor porte. Entretanto, as empresas afirmam que é muito difícil obter tais financiamentos, pois há muitas exigências, com um processo muito burocrático, e as taxas cobradas são elevadas.

Segundo pesquisa de campo, um outro ponto importante para dinamizar o negócio é capacitação da mão-de-obra local. Os empregados, de uma maneira geral, sabem trabalhar com todas as máquinas e equipamentos, mas não possuem qualificação necessária para gerar a produtividade e a qualidade dos produtos esperadas pelas empresas. Não há na população local uma cultura de estar se qualificando por interesse próprio, geralmente são as empresas que investem em cursos para seus funcionários. Este fato pode estar relacionado com o perfil da mão-de-obra local, ou seja, pessoas de baixa renda e escolaridade.

Um último importante aspecto é a divulgação nacional e internacional do Arranjo de Moda Íntima. A criação de um “label” territorial funciona como uma importante estratégia de divulgação. Este “label” existe quando ao falarmos de uma região, lembramos instintivamente de um produto da região. Por exemplo, ao citar Bordeaux (França) lembramos de vinhos de alta qualidade; Vale do Silício de microeletrônica; e no Brasil, Vale dos Sinos (RS) calçados femininos de qualidade. Para a criação deste “label” torna-se necessário que haja critérios de qualidade mínimos, uma vez que todos os produtos exportados para outras regiões e países seriam conhecidos como moda íntima de Nova Friburgo, não podendo haver, em termos de qualidade, uma comparação entre os produtos. Tais critérios estariam relacionados de acordo com a classificação do mix de produtos produzidos na região, ou seja, lingerie dia, lingerie noite, lingerie sensual, etc.

O desenvolvimento dos APLs de maneira geral está relacionado com a criação de políticas diferenciadas. Assim, o que é importante para o desenvolvimento do APL de Nova Friburgo pode ser, coincidentemente, importante para outros APL, mas tais políticas não podem ser generalizadas.

As políticas de apoio aos arranjos produtivos locais devem ter em comum a **valorização do local**. Assim, deve-se identificar as variações dos arranjos produtivos e atuar de forma adequada para solucionar problemas específicos. A especificidade dos arranjos produtivos faz com que uma política de promoção de APLs envolva, necessariamente, instituições e atores locais de modo a criar condições para cooperação e geração de emprego e renda, através do incentivo a criação de empreendimentos e condições necessárias para que estes possam se desenvolver, trazendo assim o desenvolvimento dos APLs.

Capítulo 9

Elementos Indicativos para Novas Pesquisas e Estudos sobre Sistemas Produtivos Locais

O desenvolvimento local tem sido visto como política de desenvolvimento. Tal desenvolvimento é classificado como: (a) relativamente autônomo, pois reduz a dependência de agentes e externos; e (b) igualitário, ao criar condições para um desenvolvimento menos desigual do que o provocado pelo desenvolvimento econômico nacional.

Assim, existe uma proliferação de políticas por parte de órgãos e instituições públicas nas 3 esferas do governo que apóiam o desenvolvimento dos Sistemas produtivos locais. O que pode levar a busca e o enquadramento de simples aglomerações de empresas, muitas vezes desconectadas em termos técnico-funcionais, como Sistemas produtivos locais, objetivando serem beneficiados pelas políticas de desenvolvimento.

Vale destacar que tais políticas geralmente atuam no sentido de revalorizar os recursos locais. Neste sentido, para que estas atinjam seu objetivo, torna-se necessário:

- (a) Primeiramente, criar metodologia de análise que seja eficiente no sentido de identificar as reais características, ou seja, os recursos dos Sistemas produtivos locais;

- (b) Em seguida, através desta metodologia, verificar os aspectos fortes em termos de relacionamentos e associativismo técnico-funcionais e os aspectos que podem potencialmente ser desenvolvidos no âmbito dos Sistemas produtivos locais identificados.

Isto por que, conforme foi verificado na pesquisa de campo, há pontos importantes a serem desenvolvidos num SPL. No caso do segmento de moda íntima de Nova Friburgo, por exemplo, verificou-se que o desenvolvimento de um “label” territorial pode promover o Arranjo, principalmente a nível nacional. Assim, ao se falar de moda íntima no Brasil, automaticamente se lembraria de Nova Friburgo. Para atingir tal objetivo, é necessário desenvolver critérios de qualidade, conforme explicação do Capítulo 8.

Há que se recordar que o desenvolvimento está relacionado também à criação ou expansão de empresas. Para tanto há se desenvolver o empreendedorismo, isto é, os habitantes devem estar propensos a fundar empresas e estabelecer novos negócios. Entretanto, os habitantes possuem naturalmente suas percepções e agem de acordo com elas. Assim, as seguintes questões devem ser examinadas:

- (a) Como identificar o nível de empreendedorismo de uma região ou localidade?
- (b) Como criar um ambiente empreendedor em se tratando de pessoas com características sócio-culturais diferenciadas?
- (c) Como reduzir os custos de se abrir e estabelecer novos negócios, de maneira a não haver um bloqueio institucional?

Mais especificamente com relação a última questão, ou seja, o custo do empreendedorismo, a pesquisa de campo nos revelou que grande parte das empresas líderes do segmento de moda íntima iniciam suas atividades de maneira informal, devido ao alto custo de abrir, formalizar e manter uma empresa (bloqueio institucional).

Neste sentido, há um consenso de que a informalidade é um risco para o empreendedor. As mercadorias podem ser apreendidas pelo poder público, não há possibilidade de crescimento e de divulgação, a obtenção de crédito fica limitada, etc. Além disso, o empresário na ilegalidade responde ilimitadamente com seus bens pessoais pelas obrigações assumidas com o negócio.

Contudo, os empreendedores reclamam que os impostos são altos e há muita burocracia para se abrir uma empresa. Assim, são necessárias políticas que estimulem a legalização das empresas principalmente através da redução de custos.

Esta busca por novas políticas demonstra a importância dos Sistemas produtivos locais como instrumento de desenvolvimento. Este fenômeno, além de gerar eficiência econômica entre as empresas, revela também o aparecimento de uma nova cultura local entre a empresa e a localidade. Esta nova cultura se apóia nas relações de confiança entre as empresas, no princípio da parceria entre atores públicos e do setor privado, na valorização dos agentes locais e da sociedade civil, numa melhor representatividade dos interesses coletivos locais via associações e laços estreitos com os poderes públicos e principalmente numa nova estratégia onde o ator é um grupo de empresas. Nesse sentido, há que se pensar nas seguintes questões:

- (a) Como criar um consenso da importância da cooperação entre os atores locais?
- (b) Qual deve ser o papel do setor público no desenvolvimento dos arranjos produtivos locais?
- (c) Como deve ser o modo de governança e a política industrial para que as modalidades de intervenção pública sejam adaptadas às características e a realidade dos arranjos produtivos locais?

Isto por que, conforme vimos anteriormente, a pesquisa de campo revelou um baixo grau de cooperação entre as empresas. Mesmo nos consórcios de exportação ainda há empresários que querem e tentam acirrar a competição com outros membros “parceiros”. A uma grande complexidade nas relações entre as empresas de um SPL. Muitas vezes observam-se comportamentos oportunistas que dificultam a cooperação.

Deve-se então elaborar um programa de apoio que, ao exemplo das políticas francesas (Capítulo 7), tenha o objetivo de criar uma maior consciência nos atores locais sobre a importância da cooperação, de modo que estes possam se engajar e criar estruturas e/ou acordos que desenvolvam o Arranjo.

Os programas de apoio, como um todo, devem desenvolver as vantagens econômicas e sociais dos SPLs. Esta forma de manifestação territorial reforça o desempenho econômico das empresas nos campos na inovação, competitividade, da produção, de exportação, da eficiência e da especialização. É possível também unir diferentes agentes econômicos na busca do desenvolvimento local.

Entretanto, não se pode prematuramente afirmar que os Sistemas produtivos locais são capazes de promover o desenvolvimento econômico e social de uma comunidade, uma vez que a vantagem deste está relacionada com o desenvolvimento de acordo com a realidade de cada território.

O Sistema produtivo local pode ser visto como novo paradigma do desenvolvimento econômico, desde que esteja claro e evidente que cada um deles seja único, impondo uma nova política que deve ser elaborada na escala local, visando assim responder as necessidades de cada Sistema produtivo local.

CONCLUSÃO

Os Sistemas Produtivos Locais estão cada vez mais no centro das discussões sobre a utilização deste como instrumento do desenvolvimento regional. Neste sentido, se observa um crescente interesse por parte das esferas públicas em criar políticas de apoio ao desenvolvimento dos supostos SPLs.

Após estudo das políticas de apoio aos sistemas produtivos locais, podemos dizer que é essencial que estas sejam pautadas por uma metodologia que permita identificar e caracterizar os SPLs segundo sua importância para o desenvolvimento local e para seus respectivos setores de atividades econômicas. Uma agenda de apoio aos SPLs deve contemplar: (1) produção de evidências estatísticas sobre as aglomerações existentes; (2) realização de estudos de casos; e (3) formulação de diretrizes gerais e específicas de políticas públicas e ações coletivas.

Vale ressaltar que todas as etapas desta agenda são importantes, mas a realização de um estudo de campo torna-se essencial para um melhor entendimento do Sistema Produtivo Local selecionado.

Assim, o objetivo do estudo de caso foi obter um panorama geral das aglomerações, em termos de sua formação, estrutura produtiva e organização institucional local. Vale ressaltar que o levantamento de dados preliminares (população, emprego, número de estabelecimentos, etc) auxiliaram numa etapa anterior de seleção do suposto SPL, mas não puderam por si só determinar se o território pode ser denominado como SPL (se possui principalmente sinergia técnico-funcional entre seus atores) e caracterizar a sua estrutura atual. O que somente pôde ser obtido através da pesquisa de campo.

Desta forma, chegou-se a conclusão de que o SPL de Moda Íntima de Nova Friburgo merece esta denominação. Inicialmente porque metodologias diferenciadas de identificação de SPL potencial identificaram Nova Friburgo como SPL do setor têxtil, mais especificamente de confecções.

Esta conclusão pode ser extraída, principalmente, da pesquisa de campo realizada, que demonstrou que mesmo não sendo um SPL “perfeito”, ou seja, não possui todas as características destacadas pela literatura especializada, o SPL pode ser assim denominado pois possui algumas condições necessárias, tais como:

- a) especialização produtiva;
- b) adensamento de micro, pequenas e médias empresas;
- c) presença de instituições de apoio, associações de classe, serviços especializados e formação de mão-de-obra;
- d) colaboração entre as firmas e demais agentes;
- e) fluxo de informações como forma de aprendizado; e
- f) sinergia no meio ambiente produtivo.

A pesquisa de campo revelou ainda as principais vantagens do SPL de Moda Íntima de Nova Friburgo, destacadas a seguir:

- O SPL de Nova Friburgo é especializado na confecção de roupas íntimas, principalmente roupas íntimas femininas.
- Há uma cooperação, mesmo que pequena, entre as empresas e entre estas com os outros atores.
- Presença de instituições de capacitação voltadas para segmento, com cursos específicos para o segmento da moda íntima, bem como institutos que agregam tecnologia à moda íntima, dando suporte nas áreas técnicas e de gestão.

- Existência de instituições locais públicas e privadas que dão suporte ao desenvolvimento do APL.
- Troca de informação, principalmente no que se refere ao início das atividades de confecção.

Conforme dito anteriormente, uma agenda de apoio aos SPLs também inclui a formulação de diretrizes gerais e específicas de políticas públicas e ações coletivas.

Neste sentido, vale ressaltar alguns aspectos específicos que merecem atenção e servem de subsídios para criação de políticas de fortalecimento do SPL de Moda Íntima de Nova Friburgo:

(a) Há que se desenvolver uma maior sinergia entre as empresas locais, através de uma maior consciência nos atores locais sobre a importância da cooperação. Seja através de palestras, cursos, ou até mesmo de políticas que incentivem esta cooperação, como a criação de vantagens para consórcios de empresas locais.

(b) Um aprofundamento da articulação entre as diversas entidades facilitará o acesso aos serviços já existentes e também disponibilizar novos serviços e promoverá o fortalecimento da rede de relacionamento entre os atores centrais do APL, promovendo assim, o desenvolvimento das empresas locais.

(c) A capacitação da mão-de-obra é importante para dinamizar o negócio. Os empregados, de uma maneira geral, sabem trabalhar com todas as máquinas e equipamentos, mas não possuem qualificação necessária para gerar a produtividade e a qualidade dos produtos esperados pelas empresas.

(d) Uma maior divulgação nacional e internacional do Arranjo de Moda Íntima é necessária, o que pode ser feito através, por exemplo, da criação de um “label”

territorial, ou seja, da criação da marca de “indicação de procedência”¹⁴ do segmento de moda íntima de Nova Friburgo.

O desenvolvimento dos SPLs de maneira geral está relacionado com a criação de políticas diferenciadas. Assim, o que é importante para o desenvolvimento do SPL de Nova Friburgo pode ser, coincidentemente, importante para outros SPL, mas tais políticas não podem ser generalizadas.

Por final, vale ressaltar que as políticas de apoio aos sistemas produtivos locais devem ter em comum a **valorização do local**. A especificidade dos sistemas produtivos faz com que uma política de promoção de SPLs envolva, necessariamente, instituições e atores locais de modo a criar condições para cooperação e geração de emprego e renda, através do incentivo a criação de empreendimentos e condições necessárias para que estes possam se desenvolver, trazendo assim o desenvolvimento dos SPLs.

¹⁴ Uma marca de indicação de procedência trata-se de um nome geográfico (de país, região ou localidade) de determinado território que se tenha tornado conhecido como centro de extração, produção ou de fabricação de determinado produto ou de prestação de determinado serviço, segundo reza a Lei nº 9279, de 1996 e Resolução nº 75, de 2000 do Instituto Nacional da Propriedade Industrial.

BIBLIOGRAFIA

1. ABRANTES, M.; BENKO, G., (2003), “Planejamento do Território e Sistemas Produtivos Locais na França”. In: LASTRES, H.M.M.; CASSIOLATO, J.E.; MACIEL, M.L. (orgs) **Pequena Empresa – Cooperação e Desenvolvimento Local**, capítulo 27, Rio de Janeiro, Relume Dumará.
2. AMARAL FILHO, J. (1999). “A endogeneização no desenvolvimento econômico regional”. **Anais do XXVII Encontro Nacional de Economia**.
3. BACELAR, T., 2004, “APL e Desenvolvimento Regional”. **Seminário Arranjos Produtivos Locais como Instrumento de Desenvolvimento**, BNDES, Rio de Janeiro, Outubro de 2004.
4. BECATTINI, G. (2002). “Del distrito industrial marshalliano a la <teoría del distrito> contemporánea. Una breve reconstrucción crítica.” **Investigaciones Regionales I**.
5. BECATTINI, G (1999) “Os Distritos Industriais na Itália” In COCCO, G; URANI, A; GALVÃO, A.P. **Empresários e Empregos nos novos territórios produtivos**, Rio de Janeiro, DP&A Editora
6. BRESCHI, S., LISSONI, F. (2001). “Localised knowledge spillovers vs. innovative milieu: Knowledge “tacitness” reconsidered”. **Papers in Regional Science 80**.
7. CAMAGNI, R.P. (1995). “The concept of innovative milieu and its relevance for public policies european lagging regions”. **Papers in Regional Science: The Journal of the RSAI 74**, n. 4.
8. CHEVOISIER, O. (2001). “L’approche par les milieux innovateurs: état des lieux et perspectives”. **Revue d’Économie Régionale et Urbaine** n° 1.

9. COCCO, G; GALVÃO, A.P.; SILVA, M.C.P. (1999). “Desenvolvimento local e espaço Público na Terceira Itália: Questões para a Realidade Brasileira”. In COCCO, G; URANI, A; GALVÃO, A.P. **Empresários e Empregos nos novos territórios produtivos**, Rio de Janeiro, DP&A Editora
10. CROCCO, M.A. (2004), “APL como Instrumento de Desenvolvimento”. **Seminário Arranjos Produtivos Locais como Instrumento de Desenvolvimento**, BNDES, Rio de Janeiro, Outubro de 2004.
11. CROCCO, M.A. (2003), Metodologia de identificação de arranjos produtivos locais potenciais / por Marco Aurélio Crocco et al. - Belo Horizonte: UFMG/Cedeplar
12. DADALTO, M.C., (2001), “Relacionamento gerencial interfirmas: similaridades em regiões de desenvolvimento de modelo solidário”. In: PIMENTA, S.M.; CORRÊA, M.L. (orgs) **Gestão, Trabalho e Cidadania – novas articulações**, Editora Autêntica.
13. DIMOU, M. (2002) **L’Histoire Oubliée: Aux origines classiques de l’analyse marshallienne de l’organisation industrielle**, Revue d’Économie Régionale et Urbaine n° 4.
14. FONSECA NETTO. H.P. (1995). Mutations du système productif et manifestations territoriales: L’expérience des années récentes au Brésil. **Colloque de L’A.S.R.D.L.F.** “Dynamiques industrielles et dynamiques territoriales”. Toulouse, Août/Septembre
15. FONSECA NETTO. H.P. (2002). Relatório Final do Projeto de Pesquisa: “**Análise e avaliação de Sistemas territoriais de produção e de inovação organizacional**”. Edital FAPERJ-05/2000. Cientista do Nosso Estado. Agosto

16. FONSECA NETTO, H.P., (1998), **Considerações sobre as Abordagens Metodológicas relativas à Sistemas Produtivos Localizados**. Working Paper, COPPE, UFRJ, Rio de Janeiro.
17. FIRJAN, <www.firjan.com.br>
18. GORDON, R. (1993). Chapitre 2: L’impact du milieu innovateur sur les reseaux et leur transformation en reseaux d’innovation. In: QUÉVIT, D.M.M. **Reséaux d’innovation et milieux innovateurs: um pari por le développement regional**. GREMI/EDES
19. GROOT, H.L.F., NIJKAMP. P., ACS. Z. (2001). Knowledge spill-overs, innovation and regional development. **Papers in Regional Science 80**.
20. GROSJEAN, N. et CREVOISIER, O. (2003). Autonomie différenciée des systèmes de production territoriaux. **Revue d’Économie Régionale et Urbaine n° 2**.
21. HANSEN, N. (1992). Competition, trust, and reciprocity in the development of innovative regional milieux. **Papers in Regional Science: The Journal of the RSAI 71**, n. 2.
22. HADDAD, P.R., (2004), “Cultura Local e Associativismo”. **Seminário Arranjos Produtivos Locais como Instrumento de Desenvolvimento**, BNDES, Rio de Janeiro, Outubro de 2004.
- 23._____. (1989) “Medidas de localização e de especialização” In: HADDAD, P.R. et al. **Economia regional: teorias e métodos de análise**. Fortaleza: BNB-ETENE
24. IBGE. Censo Demográfico– Censos Demográficos de 2000. Rio de Janeiro, IBGE.
25. ILLERIS, S. (1993). **An inductive theory of regional development**. Papers in Regional Science: The Journal of the RSAI 72, n. 2.
26. IPEADData, <www.ipeadata.gov.br>

27. KRUGMAN, P.R.; OBSTFELD, M., 2001, **Economia Internacional - Teoria e Política**. 5 ed. São Paulo, Makron Books.
28. LEFEBVRE, L. (2000). Quelques aspects du projet nacional de développement des systèmes productifs localisés: L'exemple du SPL de la broderie dans le Nord. **Revue d'Économie Régionale et Urbaine n. 2**.
29. LESSA (2004). **Prólogo**. Versão Preliminar dos Anais do Seminário “Arranjos Produtivos Locais como Instrumento de Desenvolvimento.” BNDES. Outubro/2004.
30. LEMOS, C., ALBAGLI, S. e SZAPIRO, M. (2004) “Promoção de Arranjos Produtivos Locais: Iniciativas em nível federal in Projeto Arranjos Produtivos Locais: Uma nova estratégia de ação para o Sebrae. **relatório de pesquisa**, RedeSist/IE/UFRJ, projeto apoiado pelo Sebrae/NA, (disponível em www.ie.ufrj.br/redesist).
31. LOVE, J.H., ROPER, S. (2001). Outsourcing in the innovation process: Locational and strategic determinants. **Papers in Regional Science 80**.
32. Ministério do Trabalho e Emprego - MTE, Relação Anual de Informações Sociais – RAIS, <www.mte.gov.br>.
33. Ministério do Desenvolvimento/SECEX, <www.desenvolvimento.gov.br>
34. OERLEMANS, L.A.G., MEEUS, M.T.H., BOEKEMA, F.W.M. (2001). Firm clustering and innovation: Determinants and effects. **Papers in Regional Science 80**.
35. PLANQUE, B. (1993). “Reseaux d'innovation” et milieu regional: un cas mediterraneen. In: QUÉVIT, D.M.M. **Reséaux d'innovation et milieux innovateurs: um pari por le développement regional**. GREMI/EDES

36. POLÈSE, M. (1998). **Políticas de desarrollo local**. Economía Urbana y Regional. LUR (Libro Universitario Regional, Costa Rica)
37. PORTER, Michael E. (1999). **Competição – On Competition**; Estratégias Competitivas Essenciais. 4ª Edição.
38. Pólo de Moda Íntima, <www.intimafriburgo.com.br>
39. Prefeitura Municipal de Nova Friburgo, <www.pmnf.rj.gov.br>
40. RALLET. A. (2002). **L'économie de proximités. Propos d'étape**. Etud. Rech. Syst. Agraires Dév.
41. SANTOS, G.A.G., DINIZ, E.J, BARBOSA, E.K. (2004). **Aglomeraciones, Arranjos Productivos Locais e Vantagens Competitivas Locais**. Versão Preliminar dos Anais do Seminário “Arranjos Productivos Locais como Instrumento de Desenvolvimento.” BNDES. Outubro/2004.
42. _____. **Arranjos Productivos Locais, Política Industrial e Desenvolvimento**. Versão Preliminar dos Anais do Seminário “Arranjos Productivos Locais como Instrumento de Desenvolvimento.” BNDES. Outubro/2004.
43. SEBRAE - <www.sebrae.org.br>
44. _____ - Censo da Indústria Têxtil e de Confecções de Nova Friburgo. Sumário Executivo. Realizado pelo Instituto de Economia/UFRJ e Sebrae. Março/2004
45. Secretaria do Estado de Desenvolvimento Econômico, <www.sedet.rj.gov.br>
46. STORPER, M. (1995b) La géographie des conventions: proximité territoriale, interdépendances hors marché et développement économique. Espace et Localisation. In: Rallet A. et Torre A. (eds), **Economie Industrielle et Economie Spatiale**, ASRDLF, Ed. Economica, 1^{ère} partie, Chap. 5, pp. 111-27.

47. SUZIGAN et al. (2005) **“Identificação, caracterização, construção de tipologia e apoio na formulação de políticas de Arranjos Produtivos Locais (APLs) do Estado do Paraná”** – Curitiba: IPARDES, SEPL.
48. TAVARES, H. M. (1991) **Inovações tecnológicas e suas implicações**. In: PIQUET, R.; RIBEIRO, A. C. T. (Org.). Brasil, território da desigualdade: descaminhos da modernização. Rio de Janeiro: Jorge Zahar Editor, Fundação Universitária José Bonifácio
49. TELLIER, L. (1997). **A challenge for regional science: revealing and explaining the global spatial logic of economic development**. Paper in Regional Science: The Journal of the RSAI 76, 4.
50. ZIMMERMANN, J. (1995). Dynamiques industrielles: le paradoxe du local. In: RALLET A., TORRE A., **Économie industrielle, économie spatiale**, Paris, *Économica*, p. 147-168.

ANEXO I

1. Desenvolvimento do Questionário

O questionário (ver modelo no anexo II) foi elaborado de modo a favorecer uma flexibilidade na entrevista. Sabe-se que muitas vezes uma importante informação pode ser obtida de maneira mais informal, através de relatos sobre a experiência do(a) entrevistado(a) no assunto, ou seja, o segmento da moda íntima.

O questionário foi dividido em cinco partes: (I) identificação do negócio/empresa, (II) histórico da empresa/negócio, (III) características da produção, (IV) característica do processo produtivo e (V) características operacionais.

Na primeira parte procurou-se identificar a natureza jurídica da empresa, nome, contato, sua localização (município e distrito) e se possui loja, em caso positivo, em que distrito está localizada.

No histórico da empresa/negócio, foram incluídas perguntas sobre o ano de fundação, número de proprietários, o número de empregados, a experiência do(s) dono(s) e sua(s) escolaridade(s), a origem/experiência geral dos empregados e também a escolaridade da maioria destes e, por final, onde foi feito o treinamento dos empregados.

A terceira parte – características da produção – é a principal do questionário, pois foi através desta que se procurou verificar as redes de relacionamentos existentes e sua intensidade. Na primeira pergunta procurou saber se a empresa produz por subcontratação, ou seja, se é subcontratada por outras empresas. Em caso de resposta positiva, pediu-se para enumerar os principais produtos subcontratados; foi perguntado se o contrato entre as empresas era formal (escrito) ou informal; o prazo médio dos contratos; a duração da contratação; se havia exclusividade de serviços, cessão de equipamentos e matéria-prima por parte da empresa subcontratante e, principalmente,

qual a frequência das relações de subcontratação. As intensidades das redes de relacionamentos puderam ser analisadas através desta frequência, que foram classificadas da seguinte maneira: (i) diárias: muito fortes, (ii) semanais: fortes, (iii) e esporádicas: fracas. Ainda como seguimento da resposta positiva à primeira pergunta, procurou saber se a empresa subcontratada saberia dizer se a subcontratante também subcontratava outras empresas e de maneira foram estabelecidos os primeiros contatos. Vale destacar que a terceira parte também contém estas perguntas, com exceção das duas últimas, para a empresa/negócio que é subcontratante, ou seja, para a empresa/negócio que subcontrata outra(s) empresa(s)/negócio(s). Obviamente, foram feitas as devidas modificações para que a subcontratante respondesse com relação a subcontratada.

Foram ainda incluídas nesta terceira parte perguntas sobre os principais produtos, mercado, se participa de consórcio de exportação e, em caso positivo, as vantagens e se os modelos exportados são feitos por encomenda, a fonte de novos modelos/produtos e se possui estratégia de venda (marketing).

A quarta parte tem como objetivo verificar as características do processo produtivo, tais como: a localização dos fornecedores de matéria-prima, se as compras são feitas com nota fiscal, se estas são na maior parte das vezes faturadas ou à vista e frequência destas. Ainda nesta parte foi incluída a pergunta sobre os equipamentos (máquinas) utilizadas.

Na última parte fazem parte perguntas sobre investimento, financiamento e apoio. Inicialmente era pedido para colocar em ordem de importância uma lista de possíveis investimentos para os próximos, tais como: melhoria na qualidade do produto, adequação às exigências do mercado interno, diversificação da produção, ampliação da produção e redução de custos/aumentos da produtividade. Seguindo a mesma ideia da

pergunta anterior, era pedido para por em ordem de importância as principais fontes de financiamento, ou seja, bancos oficiais, bancos privados e outros.

Com objetivo de verificar o relacionamento entre empresas e instituições/entidades, foi perguntado se a empresa/negócio recebe apoio de instituições, da prefeitura e se está associada a alguma entidade de classe, em caso de resposta(s) positiva(s), quais as principais vantagens deste apoio.

As perguntas finais desta parte e, portanto, do questionário, eram perguntas mais abertas que pediam a opinião do(a) entrevistado(a). Foram perguntados quais as vantagens para o negócio/empresas situando-se em Nova Friburgo e o que estaria faltando no município para dinamizar ainda mais o negócio/empresa.

Apesar da aparência inicial de questionário longo e difícil de ser aplicado, vale esclarecer que grande parte das perguntas possui itens para marcar, o que agiliza a aplicação do questionário. Este detalhamento do questionário teve como objetivo obter informações que não estão disponíveis em bases de informações ou instituições e que, portanto, só podem ser obtidas através da pesquisa de campo.

2. Amostra, entrevistas e dificuldades

Não houve uma preocupação de se selecionar uma amostra estatística, uma vez que o objetivo principal não é contabilizar números e porcentagens, mas sim obter as informações desejadas de modo a compreender o suposto SPL em questão. Assim, as entrevistas foram divididas de acordo com o porte das empresas, totalizando 32 empresas entrevistadas.

A partir da classificação do porte da empresa utilizada pelo IBGE e das características do SPL destacadas no capítulo anterior, foi feita a seguinte classificação das empresas formais:

Classificação do Porte das Empresas Segundo o Número de Empregados

Porte da Empresa	Número de Empregados
Micro	Até 19 empregados
Pequena	De 20 a 49 empregados
Média	De 50 a 100 empregados
Grande	Acima de 100 empregados

Fonte: Elaboração própria

As empresas informais são geralmente micro e pequenas, não havendo assim uma necessidade de divisão por porte. O número de empresas entrevistado foi:

- (i) Micro – 10 empresas entrevistadas
- (ii) Pequena – 10 empresas entrevistadas
- (iii) Média – 4 empresas entrevistadas
- (iv) Empresas informais – 8 empresas entrevistadas

Após a divisão por porte, a seleção das empresas a serem entrevistadas ocorreu aleatoriamente. As entrevistas às empresas fabricantes foram realizadas pela autora desta dissertação diretamente com os proprietários ou gerentes das confecções para obter informações mais precisas sobre dados atuais e principalmente sobre sua inserção no setor de moda íntima.

As entrevistas ocorreram nos meses de novembro/2004 e janeiro/2005, sendo que 29 empresas (10 micro, 10 pequenas, 3 médias, 1 grande e 4 informais) foram entrevistadas entre os dias 11 e 19 de novembro de 2004 e as 4 empresas informais restantes foram entrevistadas em janeiro/2005. Esta interrupção nas entrevistas ocorreu por causa da impossibilidade de continuar em Nova Friburgo após o dia 19 de novembro e, principalmente, devido à dificuldade de localizar e convencer os responsáveis das empresas informais a responder o questionário. Houve receio de que tipo de informação seria obtido e se a entrevista não poderia prejudicar de alguma forma a empresa, uma vez que não é legalizada. Assim, foi necessário que houvesse um “intermediador” para que se conseguisse localizar e entrevistar as empresas informais.

Houve uma preocupação, por parte da autora, de se apresentar com a carteira de estudante da Universidade Federal do Rio de Janeiro e de explicar que as informações obtidas com a entrevista seriam analisadas de modo a entender o funcionamento do “pólo” de moda íntima.

ANEXO II

QUESTIONÁRIO

Data: ____/____/____

Questionário No. ____

I) IDENTIFICAÇÃO DO NEGÓCIO/EMPRESA:

Natureza Jurídica: FORMAL () INFORMAL ()

Razão Social: _____ Contato: _____

Localização sede: Município: _____ Distrito: _____

Possui lojas: SIM () Distrito(s) _____ NÃO ()

II) HISTÓRICO DA EMPRESA/NEGÓCIO:

Ano da fundação: _____ No. de Empregados: _____

Capital: Proprietário único () 2 ou mais sócios ()

Origem do Capital Social: Próprio () Sem Capital () Capital sob Empréstimo ()

Experiência do(s) dono(s): Escolaridade (nenhuma, 1º grau, 2º grau, superior, técnico):

Origem/experiência gerais dos empregados

Escolaridade (IDEM)

Treinamento dos empregados: PRÓPRIA EMPRESA () CURSOS () Onde? _____

OUTROS _____

III) CARACTERÍSTICAS DA PRODUÇÃO:

1- A Empresa/Negócio produz por subcontratação: SIM () SOMENTE ()

EVENTUALMENTE () NÃO ()...Questão 12

2- Caso a resposta seja POSITIVA enumere os produtos/serviços e nome do cliente (localização)

3- Tipo de contrato: INFORMAL () ESCRITO ()

4- Prazo dos contratos(média): INDETERMINADO ()

POR OPERAÇÃO/LOTE DE PRODUTOS() (*)

5- Duração da contratação: ESPORÁDICO () SEMANAL () MENSAL()

6- Exclusividade da Subcontratada: ATENDE COM EXCLUSIVIDADE ()

ATENDE OUTRAS FIRMAS ()

7- Cessão de equipamentos pelo contratado: HÁ CESSÃO () NÃO HÁ CESSÃO ()

8- Cessão de Insumos/matérias –primas: SIM () EM PARTE () NÃO ()

9- Frequência das relações de subcontratação: (Muito fortes- diárias; Fortes-semanais; Não Mercantis(NM); Fracas-Esporádicas)

PRODUTO/SERVIÇO

CLIENTE (Município)

FREQUÊNCIA

10- É do conhecimento da Empresa/Negócio de que outras Empresas/Negócios estão sendo subcontratados pelo mesmo contratante visando a confecção dos produtos/serviços? SIM () NÃO () AS VEZES ()

11- Como e de que maneira foram estabelecidos os primeiros contatos com o(s) contratante(s):

12. Enumere os produtos por ordem de faturamento e o tipo de escoamento da produção (Mercado)

PRODUTOS	Mercado: INTERNO (%)	EXPORTAÇÃO* (%)
----------	----------------------	-----------------

13-Participa de consórcio de exportação: SIM () Nome: _____
NÃO ()

Vantagens:

14-Os modelos exportados são por encomenda? SIM () Tipo: _____
NÃO ()

15-Fonte de novos modelos/produtos:

16-Como é feito o design dos modelos:

17-Possui estratégia de venda (marketing)? SIM () Tipo: _____
NÃO ()

18- A empresa/Negócio subcontrata firmas visando a elaboração de insumos/Matérias-primas para o seu processo produtivo ? SIM () AS VEZES () NÃO ()

19- Caso a resposta seja POSITIVA enumere os insumos de Produção e o nome da subcontratada (Localização)

PRODUTOS	Subcontratada (Município)
----------	---------------------------

20- Tipo de Subcontratação: INFORMAL () ESCRITO ()

21- Prazos da contratação: INDETERMINADO ()
POR OPERAÇÃO/LOTE DE PRODUTOS ()

22- Duração da contratação: ESPORÁDICO() SEMANAL () MENSAL()

23- Há treinamento por parte da Empresa para o pessoal da subcontratada?
SIM () NÃO ()

24- Há cessão de equipamentos ? SIM () EM PARTE () NÃO ()

25- Há cessão de insumos para a subcontratada ? SIM () NÃO () AS VEZES ()

IV) CARACTERÍSTICAS DO PROCESSO PRODUTIVO:

1- A Empresa adquire Insumos/Matérias-primas para a sua produção:SIM () NÃO ()

2- Caso a resposta seja positiva, enumere os produtos/serviços e nome do Fornecedor (Localização)

PRODUTO/SERVIÇO

FORNECEDOR (localização)

3- Tipo de contrato de compra de insumos: INFORMAL() NOTA FISCAL()

4- Forma de Pagamento: A VISTA NA ENTREGA () FATURADO ()

5- Frequência das compras de insumos: MENSAL () SOB ENCOMENDA ()
OUTROS _____

6- Origem dos principais equipamentos utilizados:

NOME NACIONAL (N) / IMPORTADO(I) ANO DE AQUISIÇÃO (DE 2ª MÃO?)

V) CARACTERÍSTICAS OPERACIONAIS

7- Objetivos de Investimentos para os próximos anos:

TIPO DE INVESTIMENTO	Muito Importante	Importante	Pouco Importante	Sem importância
Melhoria na qualidade do produto				
Adequação às exigências do mercado interno				
Diversificação da produção				
Ampliação da produção				
Redução dos custos/aumento da produtividade				

8- Identifique por ordem de importância as principais fontes de financiamento:

FONTE	Muito Importante	Importante	Pouco Importante	Sem importância
Recursos Próprios				
Bancos Oficiais				
Bancos Privados				
Prefeitura				
Outros:				

9- Recebe apoio de instituições: SIM: FIRJAN () SEBRAE () Outros: _____
NÃO ()

9.1- Quais as principais vantagens desse tipo de apoio?

10- O negócio (a empresa) está associado a alguma entidade de classe: SIM:
SINDICATO() Outros : _____

10.1- No caso da resposta ser positiva, quais as principais vantagens nesta associação?

11- Qual o tipo de apoio que tem dado a Prefeitura?

11.1- Quais os benefícios deste apoio para o negócio (a empresa)?

12- Quais as vantagens para o negócio (a empresa) situando-se em Nova Friburgo?

13- Na sua opinião o que estaria faltando no município para dinamizar mais ainda o negócio (a empresa)?
