



**UNIVERSIDADE FEDERAL DA BAHIA  
FACULDADE DE CIÊNCIAS ECONÔMICAS  
CURSO DE MESTRADO EM ECONOMIA**

**SIRIUS BULCÃO CARNEIRO**

**O ARRANJO PRODUTIVO DA INDÚSTRIA DE CONFECÇÕES NO MUNICÍPIO  
DE FEIRA DE SANTANA: LIMITES E DESAFIOS ORGANIZACIONAIS E  
TECNOLÓGICOS**

**SALVADOR**

**2009**

**SIRIUS BULCÃO CARNEIRO**

**O ARRANJO PRODUTIVO DA INDÚSTRIA DE CONFECÇÕES NO MUNICÍPIO  
DE FEIRA DE SANTANA: LIMITES E DESAFIOS ORGANIZACIONAIS E  
TECNOLÓGICOS**

Dissertação apresentada ao Curso de Mestrado  
em Economia da Universidade Federal da Bahia,  
como requisito parcial à obtenção do título de  
Mestre em Economia.

Área de concentração: Economia do trabalho e  
da empresa.

Orientador: Prof. Dr. Paulo Antônio de O.  
Freitas Balanco.

**SALVADOR**

**2009**

Ficha catalográfica elaborada por Vânia Magalhães CRB5-960

Carneiro, Bulcão Carneiro

C289 O arranjo produtivo da indústria de confecções no município de Feira de Santana: limites e desafios organizacionais e tecnológicos. / Sirius Bulcão Carneiro. - Salvador, 2009.

166 f. il.; quad.; fig.; tab.

Dissertação (Mestrado em Ciências Econômicas) Universidade Federal da Bahia, Faculdade de Ciências Econômicas, 2009.

Orientador: Prof. Dr. Paulo Antônio de Oliveira Freitas Balanco.

1. Desenvolvimento regional. 2. Indústria – confecções – Feira de Santana – Bahia. 3. I. Balanco, Paulo Antônio de Oliveira Freitas  
II. Título.

CDD – 338.9098142



TERMO DE APROVAÇÃO  
**SIRIUS BULCÃO CARNEIRO**

O ARRANJO PRODUTIVO DA INDÚSTRIA DE CONFECCÕES  
NO MUNICÍPIO DE FEIRA DE SANTANA-BA: LIMITES E  
DESAFIOS ORGANIZACIONAIS E TECNOLÓGICOS

Dissertação de Mestrado aprovada como requisito parcial para obtenção do grau  
de Mestre em Economia pela seguinte Banca Examinadora:

Aprovada em 21 de dezembro de 2009

Prof. Dr. PAULO ANTONIO DE FREITAS BALANCO (Orientador)  
(CME/FCE/UFBA)

Prof. Dr. HAMILTON DE MOURA FERREIRA JUNIOR  
(CME/FCE/UFBA)

Prof. Dr. ROSSINE CERQUEIRA DA CRUZ  
(UEFS)

VIRTUTE SPIRITUS

## AGRADECIMENTOS

Não saberia mencionar todas as pessoas a quem deveria agradecer por me auxiliarem, direta e indiretamente, na realização deste trabalho, tornando-se impossível relacionar todas elas sem omissões. Faz-se, entretanto, necessário agradecer a algumas delas.

Agradeço a Núbia Celeste, minha mãe, pelo constante apoio; a minha noiva, Nícia Moreira, pelo permanente companheirismo; ao professor Paulo Balanco, pela orientação, paciência, revisão do texto e sugestões fundamentais; aos professores Rossine Cruz, Hamilton Ferreira Júnior, Oswaldo Guerra e Lívio Wanderley, pelos ensinamentos tão importantes para a construção da dissertação; a todos os meus outros professores de economia, tanto da graduação quanto do mestrado; aos funcionários da Faculdade de Ciências Econômicas e aos do Curso de Mestrado em Economia da UFBA; aos colegas Thiago Góes, Vinícius Cerqueira, André Melo e Edílson Oliveira, pela colaboração; a Sérgio Passarinho, Carmen Lima e Márcia Pedreira, funcionários da Seplan, pela colaboração; aos empresários, por responderem aos questionários; ao Sindvest, o sindicato dos empresários confeccionistas, pela colaboração; e, finalmente, a Fundação de Apoio à Pesquisa do Estado da Bahia (FAPESB), pelo financiamento do trabalho.

## RESUMO

A partir de conceitos da teoria neoschumpeteriana, o objetivo geral da dissertação é estudar o arranjo produtivo local da indústria de confecções, no município de Feira de Santana. Para isso, fez-se um estudo desses conceitos e montou-se um banco contendo dados primários e secundários. Os primários foram obtidos numa pesquisa de campo, realizada em 2006; os secundários vieram da Relação Anual de Informações Sociais (RAIS), uma base elaborada e colocada à disposição dos pesquisadores pelo Ministério do Trabalho e Emprego do Brasil. O estudo de campo teve o objetivo de complementar os dados desta base e contou com aplicação de questionários, entrevistas e visitas a algumas fábricas. A partir desses dados, foram analisadas características das empresas e da indústria confeccionista local, tais como: processos de produção, mercados de produtos, insumos e emprego; aspectos relativos às inovações produtivas e organizacionais, cooperação, conhecimento e aprendizado; estrutura de mercado, governança e vantagens competitivas associadas ao ambiente local; políticas públicas e as formas de financiamento adotadas pelas firmas. Analisa-se também o crescimento desse setor de 1994 a 2008. Neste período, os dados sugerem que, no Estado da Bahia, houve um crescimento do número de estabelecimentos confeccionistas e, ao mesmo tempo, um processo de desconcentração espacial das firmas e da mão-de-obra, no qual o município de Salvador perdeu e os municípios do interior ganharam representatividade dentro da indústria estadual. Os dados também sugerem que: as inovações feitas pelas empresas locais nos seus processos produtivos e organizacionais não foram de grande importância; a cooperação entre as firmas do arranjo foi algo incipiente; a produção e difusão de conhecimento e aprendizado, quando raramente ocorreram, foram por meio de formas tradicionais, como, por exemplo, funcionários que treinam uns aos outros. Parece que na indústria local o que predomina é a rivalidade e a competição entre as firmas.

**Palavras-chave:** Arranjos produtivos locais. Indústria de confecções. Desenvolvimento regional e urbano. Feira de Santana.

## ABSTRACT

Whereof the neoschumpeterian theory concepts, the general aim of the dissertation is to study the local productive arrangement on the clothing industry, at the county of Feira de Santana. To that purpose, a study of these concepts has been made and a base containing primary and secondary data was assembled. Primary data were obtained in a field research, accomplished on 2006; and secondary data came from the Social Information Annual Listing (RAIS in Portuguese), a data base elaborated and made available by researchers of Brazil's Job and Work Ministry. The field research was aimed to complement the data base and form application, interviews and visit to some factory were used. Based on the data obtained, local clothing industry and enterprises characteristics were analyzed, such as: production process, products market, input and job; related aspects as to organizational and production innovations, cooperation, knowledge and learning, market structure, governance and competitive advantages associated to local environment; public policies and funding shapes adopted by firms. The sector growing between 1994 and 2008 is also analyzed. On this period, data suggests that, on the state of Bahia, there was an increase on the number of clothing firms and, at the same time, a process of spatial and work force deconcentration, on which Salvador county lose and hinterland counties gained representativity inside the state industry. Data also suggests that: innovations made by the enterprises on theirs organizational and productive processes were not of great importance; the cooperation between firm of the arrangement was somehow incipient; the production and diffusion of knowledge and learning, when rarely occurred, were by traditional ways, such as, by instance, employees training each other. It looks like as in the local industry what predominates is the rivalry and competition among firms.

Key words: Local productive arrangements. Clothing industry. Urban and regional development. Feira de Santana.

## LISTA DE ILUSTRAÇÕES

Figura 2.1	Formas de interação em arranjos produtivos locais	47
Figura 3.1	Fluxograma da cadeia têxtil-confeccionista	55
Figura 3.2	Processo industrial numa empresa de confecções	58
Figura 3.3	Ambiente fabril típico de uma unidade de confecção no Brasil. 2008.	59
Figura 3.4	Bahia e Feira de Santana. Crescimento do número de estabelecimentos da indústria de confecções. 1994-2008. (1994 = 100)	76
Figura 3.5	Bahia e Feira de Santana. Crescimento do emprego na indústria de confecções. 1994-2008. (1994 = 100)	77
Figura 3.6	Feira de Santana e Salvador: participação municipal no total de estabelecimentos da indústria de confecções da Bahia. 1994 e 2008.	80
Figura 3.7	Feira de Santana e Salvador: participação municipal no total de empregos na indústria de confecções da Bahia. 1994 e 2008.	80
Figura 3.8	Feira de Santana. Indústria de confecções. Faixas de remuneração da mão-de-obra empregada, em salários mínimos. 1994/2008.	84
Figura 3.9	Feira de Santana. Indústria de confecções: grau de instrução dos empregados. 1994 e 2008.	85
Figura 3.10	Feira de Santana. Indústria de confecções: distribuição da mão-de-obra, segundo a ocupação. 2008.	87
Figura 4.1	Feira de Santana. Percentual de pessoas ocupadas em confecções da amostra, conforme as relações de trabalho. 2006.	95
Figura 4.2	Feira de Santana. Atividades exercidas pelos principais sócio-fundadores das empresas da amostra, antes de criá-las. 2006.	97
Figura 4.3	Feira de Santana. Grau de importância das principais transações comerciais realizadas localmente pelas empresas da amostra. 2006.	113
Figura 4.4	Feira de Santana. Índice de importância das políticas públicas que poderiam contribuir para aumentar a eficiência competitiva das firmas, segundo o porte das empresas da amostra. 2006.	118
Figura 4.5	Feira de Santana. Dificuldades ou entraves burocráticos das empresas da amostra para utilizar fontes de financiamento existentes. 2006.	119



Figura 5.1	Feira de Santana. Área onde possivelmente funcionará o Pólo de Distribuição das Indústrias de Confeccões (POLICON).	140
Quadro 3.1	Ramos do setor de confeccões.	57
Quadro 3.2	Principais países exportadores de confeccões. 2005. (U\$\$ Milhões)	62
Quadro 3.3	Principais países importadores de confeccões. 2005. (U\$\$ Milhões)	63
Quadro 4.1	Feira de Santana. Principais dificuldades na operação, segundo porte, no primeiro ano de vida da empresa e em 2006 das empresas da amostra.	98
Quadro 4.2	Feira de Santana. Índices dos graus de constância da atividade inovativa nas empresas da amostra. 2006.	104
Quadro 4.3	Feira de Santana. Grau de importância das atividades de treinamento e capacitação de recursos humanos nas empresas da amostra entre 2000 e 2006.	105
Quadro 4.4	Feira de Santana. Instituições que atuam no âmbito do APL de confeccões. 2006.	109
Quadro 4.5	Feira de Santana. Ordem e graus de importância das vantagens das empresas da amostra por estarem localizadas no arranjo produtivo, segundo o porte. 2006.	112
Quadro 4.6	Feira de Santana. Participação efetiva das empresas da amostra em programas ou ações específicas para a indústria de confeccões. 2006.	116

## LISTA DE TABELAS

Tabela 3.1	Produção mundial de confecções (1.000 t). 2006.	61
Tabela 3.2	Participação das confecções e têxteis nas exportações mundiais de mercadorias. 1980/2006 (%).	62
Tabela 3.3	Custo médio da mão-de-obra na indústria de confecções em países selecionados. 1999. U\$\$/h.	72
Tabela 3.4	Brasil. Indústria de confecções. Participação percentual das grandes regiões, segundo o número de empregados. 1994 e 2008.	73
Tabela 3.5	Feira de Santana. Distribuição setorial da indústria de confecções, segundo o porte dos estabelecimentos, em percentual. 2008.	77
Tabela 3.6	Feira de Santana. Distribuição das atividades relacionadas à indústria de confecções, segundo o número de estabelecimentos e empregos. 2008.	79
Tabela 4.1	Feira de Santana. Empresas de confecções: distribuição setorial da amostra. 2006.	94
Tabela 4.2	Feira de Santana. Empresas de confecções: distribuição do pessoal ocupado, segundo as relações de trabalho e porte das empresas da amostra. 2006.	95
Tabela 4.3	Feira de Santana. Estrutura do capital, conforme o porte das empresas da amostra. Primeiro ano de vida e 2006.	97
Tabela 4.4	Feira de Santana. Principais destinos das vendas, em porcentagem, segundo o porte das empresas da amostra. 1990/1995/2000/2006.	100
Tabela 4.5	Feira de Santana. Ordem e índice de importância dos principais determinantes para manter a capacidade competitiva, segundo o porte das empresas da amostra. 2006.	101
Tabela 4.6	Feira de Santana. Introdução de inovações organizacionais, percentualmente, segundo o porte das empresas da amostra, entre 2000 e 2006.	102
Tabela 4.7	Feira de Santana. Ordem e índices da importância do impacto resultante da introdução de inovações nas empresas da amostra, segundo o porte, entre 2000 e 2006.	103

Tabela 4.8	Feira de Santana. Gastos em P&D sobre o faturamento e fontes de financiamento das empresas da amostra. 2006.	105
Tabela 4.9	Feira de Santana. Ordem e índices da importância da contribuição dada por sindicatos e/ou associações locais, segundo o porte das empresas da amostra. 2006.	114
Tabela 4.10	Feira de Santana. Avaliação das empresas da amostra sobre programas e ações específicas para o segmento no qual atua, conforme a instituição. 2006.	117

## SUMÁRIO

1	<b>INTRODUÇÃO</b>	11
2	<b>ARRANJOS PRODUTIVOS LOCAIS: UMA ABORDAGEM DE TEMAS RELEVANTES</b>	16
2.1	ASPECTOS DA FIRMA NA ABORDAGEM MICROECONÔMICA	16
2.2	AGLOMERAÇÕES INDUSTRIAIS NO BRASIL	21
2.3	ABORDAGENS ANALÍTICAS QUE TRATAM DOS ARRANJOS PRODUTIVOS LOCAIS (APLS)	25
2.4	AS EMPRESAS EM APLS E O TERRITÓRIO	31
2.5	EXTERNALIDADES EM AGLOMERAÇÕES DE EMPRESAS DO MESMO SETOR	33
2.6	INOVAÇÕES TECNOLÓGICAS, CONHECIMENTO E APRENDIZADO NAS FIRMAS EM APLS	35
2.7	A COOPERAÇÃO ENTRE FIRMAS NOS APLS	46
2.8	A GOVERNANÇA EM ARRANJOS PRODUTIVOS LOCAIS	49
3	<b>A INDÚSTRIA DE CONFECÇÕES: UM PANORAMA MUNDIAL, BRASILEIRO, BAIANO E FEIRENSE</b>	53
3.1	A INDÚSTRIA DE CONFECÇÕES	53
3.2	PANORAMA INTERNACIONAL DA INDÚSTRIA DE CONFECÇÕES	60
3.3	O SETOR DE CONFECÇÕES NO BRASIL	66
3.4	A INDÚSTRIA DE CONFECÇÕES NA BAHIA E EM FEIRA DE SANTANA	74
3.5	PERFIL DOS EMPREGADOS NA INDÚSTRIA DE CONFECÇÕES FEIRENSE	82
3.6	O QUOCIENTE LOCACIONAL PARA A INDÚSTRIA CONFECIONISTA EM FEIRA DE SANTANA	87
4	<b>O ARRANJO PRODUTIVO DE CONFECÇÕES NO MUNICÍPIO DE FEIRA DE SANTANA: LIMITES E DESAFIOS ORGANIZACIONAIS E TECNOLÓGICOS</b>	92
4.1	CARACTERIZAÇÃO DAS EMPRESAS PESQUISADAS	93
4.2	PRODUÇÃO E MERCADOS	99
4.3	INOVAÇÃO, COOPERAÇÃO E APRENDIZADO	101
4.4	ESTRUTURA, GOVERNANÇA E VANTAGENS ASSOCIADAS AO AMBIENTE LOCAL	108
4.5	POLÍTICAS PÚBLICAS E FORMAS DE FINANCIAMENTO	114
5	<b>CONCLUSÃO</b>	120
	<b>REFERÊNCIAS</b>	128
	<b>APÊNDICES</b>	136
	<b>ANEXOS</b>	147

## 1 INTRODUÇÃO<sup>1</sup>

Diversos autores argumentam que empresas aglomeradas em Arranjos Produtivos Locais (APLs) têm elevadas as suas condições de competitividade e produtividade, o que causaria ganhos para a eficiência tanto das empresas quanto dos sistemas nos quais elas se encontram. Esses empreendimentos estariam inseridos no mercado de forma mais favorável, sendo, comparativamente, mais competitivos do que outros que atuam fora de aglomerações. Esse ambiente também seria mais propício à cooperação entre firmas, ao aprendizado e às inovações tecnológicas produtivas e organizacionais, o que tornaria as empresas mais dinâmicas e, assim, com maior capacidade competitiva e de responder positivamente às mudanças ocorridas no mercado.

Esta dissertação adota o paradigma neoschumpeteriano, especialmente quando este trata da da inovação localizada e dos APLs, aglomerações que abrigam micros e pequenos empreendimentos e diversos outros agentes. Nessas aglomerações ocorrem algumas formas de cooperações entre os atores, mesmo que em estágios iniciais, bem como trocas de conhecimentos e aprendizado, embora não deixe de haver competição empresarial, situação à qual alguns autores passaram a chamar de “coopetição”: uma mistura de cooperação e concorrência por fatias de mercado.

Já há algum tempo, em países desenvolvidos, e mais recentemente no Brasil, estratégias de desenvolvimento regional e local e de geração de emprego e renda estão sendo baseadas no fortalecimento de arranjos produtivos. Instituições como o Banco Interamericano de Desenvolvimento (BID) têm projetos que visam apoiar APLs em diversos países, com o objetivo de fortalecê-los, inclusive no Brasil.

A partir do final do último mandato do presidente Fernando Henrique Cardoso, ainda que timidamente, e de forma mais visível com o Governo de Luiz Inácio Lula da Silva, instituições como: Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social (BNDES),

---

<sup>1</sup> A dissertação teve como base uma pesquisa do autor que fez parte de um conjunto de estudos realizados pelo projeto “Sistemas Regionais e Locais de Inovação: um estudo sobre arranjos produtivos locais no estado da Bahia”. Esta pesquisa foi construída no âmbito do Núcleo Interdisciplinar de Estudos em Economia e Administração Pública (NIEAP), da Universidade Estadual de Feira de Santana.

Banco do Nordeste (BNB), Banco do Brasil (BB) e o Serviço Brasileiro de Assistência Gerencial às Micro e Pequenas Empresas (SEBRAE) têm considerado estratégias de fortalecimento aos arranjos brasileiros em seus programas.

Alguns Estados brasileiros já possuem planos de apoio aos seus APLs, como Santa Catarina e Paraná. O Estado da Bahia, em particular, possui um programa que busca esse objetivo. Faz parte desse programa a iniciativa de criar o “Núcleo de Apoio aos Arranjos Produtivos Locais da Bahia”, o qual agrega diversas instituições como secretarias de Estado, ONGs, o sistema FIEB, a DESENBAHIA etc. Essas instituições, por meio de ações coordenadas, têm buscado fortalecer os arranjos produtivos baianos. Recentemente, medidas como a criação do CREDIAPL<sup>2</sup> e a oferta de infraestrutura adequada ao desenvolvimento de alguns arranjos estão sendo implementadas, dentre outras.

Nesse contexto, o Estado da Bahia definiu alguns APLs que seriam apoiados de forma mais intensa, em um programa piloto. Seriam contemplados, por exemplo, projetos que fortalecessem APLs produtores de: cachaça, no município de Abaíra; cerâmica, em Alagoíneas; mármore bege, em Ouroândia e de confecções, na Região Metropolitana de Salvador e em Feira de Santana e outros. Recursos do BID, da ordem de US\$ 16 milhões, foram liberados com o intuito de financiar alguns projetos locais.

Parece existir uma aglomeração de empresas na indústria de confecções em Feira de Santana. Um indicativo disso é que o município apresenta o segundo maior número de estabelecimentos e emprego no Estado da Bahia, no setor. Em 2006, ao todo, Feira de Santana contava com 417 estabelecimentos formais, dos quais 229 declararam possuir pelo menos um vínculo empregatício.

Com área territorial de 1.363 Km<sup>2</sup>, Feira de Santana está situada no território de identidade “Portal do Sertão”. Atualmente, é o segundo município mais populoso do Estado da Bahia, com população estimada, em 2007, de 571.997 habitantes. Em 2006, foi a quarta maior economia entre os municípios baianos, com PIB de R\$ 3.853,35 milhões e PIB per capita de R\$ 7.191,49. (SEI, 2009). O Atlas do Desenvolvimento Humano no Brasil, elaborado pelo Programa das Nações Unidas para o Desenvolvimento (PNUD), mostra que o seu Índice de

---

<sup>2</sup> Programa com linhas de créditos voltadas especialmente para atender às necessidades de alguns arranjos produtivos baianos.

Desenvolvimento Humano cresceu 15% na última década, passando de 0,644 em 1991 para 0,740 em 2000, o que fez o município alcançar a quinta melhor posição no Estado<sup>3</sup>.

Um dos objetivos da dissertação é investigar se há ou não concentração espacial da atividade confeccionista no município. Isto foi realizado com base na aplicação do quociente locacional (QL), uma medida que permite verificar a existência de concentração de estabelecimentos ou empregos de um mesmo setor em um determinado espaço geográfico. Assim, o QL mostra a especialização produtiva da região em um determinado setor da indústria.

Também é objetivo da dissertação apresentar respostas às seguintes questões: qual é a dinâmica do setor de confecções em Feira de Santana? Poderia a aglomeração ser considerada conceitualmente como um arranjo produtivo local? Como ocorrem os processos de inovação, cooperação e trocas de informações e aprendizado entre as empresas? Qual é o cenário institucional no qual estão inseridas as firmas? No período de 1994 a 2008, como se desenvolveu essa aglomeração, em termos de número de estabelecimentos e empregos? Quais os fatores poderiam ter influenciado tal evolução? E, por último, qual é o perfil dos seus trabalhadores?

Escolheu-se o referido tema em função da relevância da indústria de confecções no local, em termos de geração de empregos e renda, bem como pela presença de interação entre agentes locais. Atualmente, o setor de confecções é um importante empregador no município.

A dissertação apresenta como essa indústria se inseriu em um processo recente de desconcentração espacial da produção ocorrido em âmbito estadual e nacional. Essa desconcentração é caracterizada por uma perda de representatividade dos centros produtores tradicionais e uma emergência de novos polos produtivos.

Os dados secundários da pesquisa foram obtidos por meio da Relação Anual de Informações Sociais (RAIS) do Ministério do Trabalho e Emprego (MTE). A partir deles, fez-se um recorte analítico no período compreendido entre os anos de 1994 e 2008, pesquisando-se a evolução de fatores como: número e porte dos estabelecimentos confeccionistas; atividades

---

<sup>3</sup> Esta dissertação não trata a fundo sobre características socioeconômicas de Feira de Santana. Para maiores informações sobre o município, ver Cruz (1999).

empresariais; emprego e renda; gênero e faixas etárias; grau de instrução e atividades profissionais desenvolvidas.

Aquela base de dados possui informações disponíveis para todo o Brasil sobre estabelecimentos e seus empregados, a partir dos vínculos empregatícios formais. As categorias das atividades empresariais podem ser desagregadas até os níveis municipais e as sub-atividades da Classificação Nacional das Atividades Econômicas (CNAE).

Anualmente, a base de dados da RAIS é construída por aquele Ministério por intermédio de formulários preenchidos e enviados pelas empresas. Importante ressaltar que o caráter formal das relações captadas pela RAIS limita o seu poder de abrangência. Dessa forma, uma limitação da dissertação diz respeito ao fato da existência de importante informalidade nas relações de trabalho no setor de confecções, na Bahia. Em se tratando do local da pesquisa, a situação de relações trabalhistas informais no setor de confecções é pública e notória. Quanto a isso, o pesquisador nada pode fazer, a não ser utilizar os melhores dados disponíveis.

Uma outra crítica que pode ser feita a essa base é o seu formato declaratório, pois os empresários ou funcionários responsáveis pelo preenchimento dos formulários podem se equivocar quanto às informações prestadas, de forma que a mesma está sujeita a algumas incorreções. Porém, esses eventuais acontecimentos não desqualificam de forma significativa àquela base, que é reconhecida como poderosa ferramenta, utilizada na maioria dos centros de pesquisa que estudam APLs no Brasil. Esse fato traz aos centros uma certa homogeneidade quanto à fonte de dados secundários.

A dissertação conta também com uma pesquisa de campo, que visou complementar os dados da RAIS. Realizada em 2006, selecionou 120 empresas, em uma amostra intencional, para as quais foram enviados questionários, obtendo-se respostas de 43 delas. Destes questionários foram extraídos os dados para a elaboração do último capítulo da dissertação.

Com os questionários foi possível apresentar características das empresas no que diz respeito a: produção, mercados e emprego; inovação, cooperação, trocas de informações e aprendizado; estrutura, governança e vantagens associadas ao ambiente local e, finalmente, políticas públicas e formas de financiamento voltadas para as firmas. Assim, quando são



apresentados os dados da pesquisa de campo, o último ano é o de 2006, e quando são os dados da RAIS, o último ano é o de 2008.

A dissertação possui seis capítulos. Nesta introdução são apresentados os objetivos, a justificativa, um pouco da metodologia e os problemas da pesquisa. No segundo capítulo, disserta-se sobre temas abordados pelo paradigma neoschumpeteriano, quando este trata da questão da inovação localizada e das aglomerações de empresas. No terceiro, faz-se um panorama da indústria de confecções no mundo e no Brasil, tratando de questões como a influência da globalização no setor de confecções, os maiores produtores, exportadores e importadores de artigos confeccionados. Além disso, o capítulo aborda o processo de desenvolvimento da indústria de confecções na Bahia e em Feira de Santana, no período entre os anos de 1994 e 2008; mostra também a forma como o município se inseriu no processo de reestruturação espacial da indústria ocorrida em âmbito nacional e estadual. No quarto capítulo é apresentado o perfil do aglomerado de confecções em Feira de Santana sob diversos aspectos, analisando os resultados obtidos à luz do marco teórico apresentado no segundo capítulo. Na conclusão estão as respostas aos problemas apresentados.

## 2 ARRANJOS PRODUTIVOS LOCAIS: UMA ABORDAGEM DE TEMAS RELEVANTES

Em virtude de serem complexos e vastos os temas tratados neste capítulo, não se pretende aqui esgotá-los, apenas abordá-los de forma sucinta com relação ao referencial analítico empregado: o neoschumpeteriano. O capítulo está subdividido em oito seções que tratam de assuntos relacionados ao fenômeno econômico denominado arranjo produtivo local (APL), o qual nada mais é do que uma forma peculiar de aglomeração de firmas ou produtores e outros agentes.

A primeira seção do capítulo analisa alguns aspectos sobre a forma da teoria microeconômica entender as empresas; a segunda tece considerações sobre as aglomerações industriais no Brasil; a terceira faz uma discussão a respeito das abordagens analíticas utilizadas pelos pesquisadores dos APLs; em seguida, a seção que observa a relação entre as firmas em APLs e os territórios nos quais elas estão inseridas; a quinta traz observações sobre as externalidades em aglomerações de empresas do mesmo setor; a sexta disserta sobre as inovações tecnológicas localizadas, conhecimento e aprendizado em firmas situadas em arranjos de produção local; na seqüência, aborda-se sobre a cooperação entre os agentes nestas aglomerações; por fim, escreve-se sobre a governança em arranjos produtivos.

### 2.1 ASPECTOS DA FIRMA NA ABORDAGEM MICROECONÔMICA

Antes de tudo, é importante ressaltar que caracterizar o completo conteúdo da teoria microeconômica foge ao escopo deste trabalho. O objetivo desta seção é informar o motivo pelo qual não se adotou essa teoria, uma vez que a dissertação se encontra na área da economia da empresa e do trabalho.

Conforme Nelson e Winter (2005), a ortodoxia teórica ou *mainstream*<sup>4</sup> tem por base a teoria neoclássica, que é expressa na teoria microeconômica mais tradicional, encontrada nos livros-

---

<sup>4</sup> Corrente central ou entendida como mais importante do pensamento econômico numa determinada época.

texto líderes, isto é, mais utilizados. Estes livros são relativamente padronizados e são adotados na maioria dos cursos de graduação e pós-graduação.

Para Nelson e Winter (2005), os livros adotados nos cursos de microeconomia em doutorados e mestrados diferem dos de graduação pelo instrumental matemático. Nos primeiros, são encontrados modelos com matemática mais avançada; nos segundos, modelos mais simples, com matemática básica. Entretanto, os temas são praticamente os mesmos. Normalmente, as análises dos temas fazem fortes simplificações da realidade e extremas abstrações, tanto nas análises dos livros introdutórios quanto nos da fronteira teórica. Esses textos expõem os fundamentos teóricos da disciplina, em nível simplificado e avançado, e são entendidos por muitos economistas como uma importante ferramenta para os trabalhos em economia aplicada.

Segundo Tigre (1998), a teoria microeconômica, estabelecida a partir dos modelos de equilíbrio geral e parcial, possui pouca relação com a realidade econômica atual. A sua aplicação prática para a análise dos mercados e das tomadas de decisões nunca conseguiu obter significativo êxito, muito embora tenha havido inúmeras tentativas dos teóricos de aperfeiçoar os modelos e para revitalizar a teoria com a incorporação de elementos da realidade econômica. Contudo, o seu foco continua sendo a teoria dos preços e a otimização na alocação de recursos. Nos seus modelos, a empresa assume um papel extremamente limitado e é conceituada de forma demasiadamente simples. Em linhas gerais, os empresários teriam que se preocupar basicamente com duas coisas: o quanto produzir e a que preços. O irrealismo dos princípios da teoria microeconômica pode ser constatado a partir da análise de alguns dos seus pressupostos:

- a) A firma é vista como uma *black box* (caixa-preta), na qual simplesmente entram insumos e saem produtos, combinando fatores de produção disponíveis no mercado para produzir produtos comercializáveis;
- b) O mercado, que pode apresentar situações transitórias de desequilíbrio, estabelece as condições de concorrência e as informações perfeitas;
- c) A empresa possui um tamanho ótimo de equilíbrio, o qual produz o máximo lucro possível;
- d) As possibilidades tecnológicas são representadas pela função de produção, a qual especifica a produção correspondente a cada combinação factível de fatores;

- e) Todas as tecnologias estão disponíveis no mercado. Elas são utilizadas por meio da aquisição de bens de capital e da contratação de mão-de-obra;
- f) Os agentes econômicos possuem racionalidade perfeita, diante dos objetivos da firma: geralmente, maximização de lucros. As informações também são perfeitas e fluem livremente. Não há assimetrias de informações entre os agentes;
- g) Não há inovações nem progresso tecnológico no interior das firmas.

Neste contexto, para Tigre (1998), a análise da empresa não é algo de muita importância, porque, na ausência de progresso técnico, a firma tem pouca escolha. Sua principal, talvez a única função, é transformar insumos em produtos. Para isso, basta somente selecionar a técnica mais adequada e adquirir os insumos necessários no mercado, incluindo trabalho e tecnologia. Nos modelos da teoria microeconômica, o ambiente competitivo é simples, normalmente imutável e praticamente sem incertezas. Este modelo de firma vem das premissas neoclássicas, baseadas no equilíbrio geral proposto por Leon Walras, na segunda metade do século XIX.

Conforme essa modelagem microeconômica, o lucro é um resíduo do valor das vendas depois de remunerados os fatores de produção. O preço de venda é determinado pelo mercado, assim como a taxa de remuneração do trabalho e do capital. Dessa forma, é exógeno à firma. O mercado atinge um equilíbrio quando o lucro ou resíduo desaparece por meio da concorrência. Logo, o empresário é apenas um mero coordenador da produção (TIGRE, 1998).

Assim, a firma não é entendida como uma instituição, mas sim como um agente, passivo e sem autonomia, cujas funções são transformar fatores em produtos e utilizar as diferentes variáveis de forma ótima. Essas variáveis não são determinadas endogenamente, mas pela estrutura de mercado que se impõe à empresa. Dada a disponibilidade de informações, a perfeita capacidade de cálculo e a incerteza, que se torna risco por meio de cálculos de probabilidade, a firma se comporta como um autômato, que segue uma programação (TIGRE, 1998).

Além disso, a teoria microeconômica geralmente não utiliza em suas abordagens a tecnologia e a inovação como variáveis de análise, considerando esta como igual para todos os agentes e aquela como um fator exógeno às firmas. As análises adotam a idéia do equilíbrio, tanto

estático quanto em suas formas mais flexíveis. Essa idéia neoclássica é entendida pelos neoschumpeterianos como inadequada para estudar os processos de mudanças tecnológicas, pois estas são essencialmente dinâmicas.

Para a teoria microeconômica, a empresa é entendida como uma mera função de produção, a qual, dados os preços nos mercados, objetiva alocar os insumos de forma ótima e, assim, obter o máximo lucro possível, sua meta principal. A racionalidade perfeita ou substantiva e o equilíbrio fazem com que o mercado seja o responsável por coordenar as tomadas de decisões individuais. Os mercados nos quais as empresas participam seriam capazes de eliminar os desequilíbrios e levar o sistema econômico a uma situação de equilíbrio no longo prazo.

Segundo Nelson e Winter (2005), com relação à racionalidade perfeita no modelo ortodoxo da firma, existem os pressupostos de que os atores (empresas) econômicos racionais otimizam, todas as contingências possíveis podem ser previstas e suas conseqüências podem ser avaliadas. Nas formas avançadas da microeconomia existe, algumas vezes, o relaxamento da hipótese de informação perfeita. Entretanto, o ato de pretender adotar um compromisso com a realidade não abala o pressuposto da racionalidade econômica perfeita, pois:

À medida que as representações dos problemas enfrentados pelos atores econômicos aumentam em complexidade, realidade e em reconhecimento da incerteza quanto aos valores das variáveis, dá-se um aumento compatível nos esforços de antecipação e de cálculo, e na clareza dos riscos imputados a esses atores. Os atores teóricos nunca ficam confusos com a situação nem se distraem com preocupações menores; nunca são enredados por uma visão sistematicamente errada do problema; nunca cometem um simples erro antigo. (NELSON; WINTER, 2005).

Assim, aquela corrente do pensamento econômico coloca as empresas e as outras instituições locais, também participantes dos APLs, em posições passivas, estáticas. Assim, deixa de analisar a dinâmica de criação e acumulação de capacitações internas aos arranjos. Esses agentes seriam incapazes de gerar inovações tecnológicas, não só produtivas, mas também organizacionais.

Essa abordagem ou paradigma se mostrou incapaz de explicar acontecimentos empíricos, como a adoção de comportamentos estratégicos das empresas, incerteza, racionalidade limitada, presença de grandes corporações, complexidade institucional, mudanças tecnológicas, dinâmica dos processos reais de ajustamento e as aglomerações das firmas.

Além disso, por desconsiderar os fatores incerteza e tempo, ao trabalhar com estática comparativa, atemporal, baseada em situações hipotéticas de equilíbrio, é considerado pelos autores neoschumpeterianos que abordam a questão da inovação localizada como um referencial teórico inadequado para tratar das mudanças tecnológicas.

Tal corrente do pensamento também não dá importância à questão da espacialidade, pois não ressalta os ambientes nos quais se localizam as organizações como fatores capazes de influenciar a capacidade de inovação e o desenvolvimento econômico local, e, assim, deixa de lado em sua abordagem as formações de aglomerações de empresas ou sistemas produtivos.

Conforme Souza (1981), o espaço não faz parte da teoria microeconômica. Esta é fundamentada em um mundo estático e sem dimensões. Apenas nas análises das trocas internacionais é que se introduz o elemento espaço. Porém, quando isto acontece, a abordagem se apóia na hipótese irrealista de custo de transporte nulo. Dentro da economia nacional, não haveria motivo para estudos espaciais, dada a suposição da perfeita mobilidade dos fatores de produção, dos bens e serviços e das pessoas. Ao se observar desigualdades marginais e transitórias nos custos de produção, nos salários e nos preços dos bens, a mobilidade perfeita conduziria o sistema econômico ao equilíbrio.

Assim, se houver uma diferença nesses elementos, os fatores se deslocariam para obter ganhos marginais, o que restauraria o equilíbrio em todas as regiões. As forças de mercado seriam suficientes para conduzir o sistema econômico ao equilíbrio. Dessa forma, elementos importantes da análise regional, tais como a localização das atividades econômicas, os custos de localização e de transporte, os custos de transações, quando não são considerados nulos, são aferidos pelo ganho ou perda de tempo.

Para Cassiolato e Szapiro (2003), a idéia de relacionar inovação e espaço se contrapõe às do *mainstream* da Ciência Econômica, as quais possuem uma visão limitada quanto ao processo de mudança tecnológica. Para o pensamento ortodoxo, notadamente para micro e pequenas empresas (MPEs), a inovação seria apenas o resultado da aquisição e uso de máquinas e

equipamentos (bens de capital) e a “difusão” destes o principal processo na contribuição para a mudança tecnológica dentro das aglomerações<sup>5</sup>.

Uma exceção importante do *mainstream* é a de Paul Krugman, autor considerado ortodoxo, que torna a ressaltar, após Marshall, a importância da geografia na ciência econômica. Para Krugman (1991), são fatores determinantes da localização: o mercado de trabalho, no qual a concentração geográfica e setorial cria um *pool* de especialidades, beneficiando trabalhadores e firmas; os insumos intermediários, quando empresas formam *clusters* ou sistemas de produção, podem dar conta de mais fornecedores especializados – concentrados localmente – de insumos e serviços; e, finalmente, os *spillovers*<sup>6</sup> tecnológicos, pois, para esse autor, a formação de *clusters* ou arranjos de produção facilita a rápida difusão de *know-how* e idéias.

Por conta dessas considerações, descartaram-se as análises da teoria microeconômica sobre a firma e os manuais de microeconomia como fontes para a pesquisa. A próxima seção trata de aspectos relacionados às aglomerações industriais no Brasil.

## 2.2 AGLOMERAÇÕES INDUSTRIAIS NO BRASIL

Conforme Kupfer e Hasenclever (2002), o conceito de aglomeração industrial ou *cluster*<sup>7</sup> está relacionado à concentração geográfica de empresas do mesmo setor produtivo, a partir da qual é verificada a presença de externalidades produtivas e tecnológicas indutoras de um patamar mais elevado de eficiência, competitividade e produtividade das firmas, e, conseqüentemente, do sistema como um todo. Por se apoiarem de forma mútua dentro da mesma indústria, as empresas integrantes desses arranjos exploram variadas economias de aglomeração e apresentam vantagens competitivas às regiões na quais estão inseridas.

---

<sup>5</sup> Dado o fato de que esta corrente aceita implicitamente a idéia de que as micros e pequenas empresas (MPEs) investem pouco ou nada em pesquisa e em desenvolvimento tecnológico e são apenas receptoras de esforços tecnológicos realizados fora dos seus limites.

<sup>6</sup> Literalmente, o termo significa “derramamento”. *Spillover* tecnológico é o processo, com suas variadas intensidades, de difusão de conhecimento em tecnologias. Resultariam em mudanças no ritmo de adoção, difusão e inovações. Esses efeitos seriam mais intensos em *clusters*.

<sup>7</sup> De forma geral, *clusters* ou aglomerações industriais são concentrações setoriais e espaciais de firmas.

No Brasil, no princípio dos anos 1990, ocorreu o processo de abertura econômica, o qual causou uma reestruturação produtiva em diversos setores da sua matriz industrial. Esse processo de abertura gerou importantes desdobramentos no que tange às articulações entre os agentes dentro das variadas cadeias produtivas, bem como um novo padrão de localização espacial das atividades industriais.

A abertura à concorrência dos produtos importados fez com que diversos setores da indústria brasileira sofressem crescentes pressões para buscar maiores níveis de eficiência na utilização dos fatores produtivos. Este processo estimulou a realocação de diversas atividades produtivas em regiões nas quais a disponibilidade de fatores, notadamente recursos naturais e mão-de-obra, fosse mais favorável, não só do ponto de vista quantitativo e dos preços, mas também do qualitativo.

Em alguma medida, também por conta da abertura econômica, diversas análises têm reforçado a importância das aglomerações industriais de alguns setores. As análises argumentam que nas aglomerações existem, de forma mais intensa, as denominadas economias externas, as quais possibilitam uma inserção internacional das empresas, e mesmo dos sistemas, instaladas no Brasil, em patamares mais elevados de competitividade e produtividade.

Entre os anos 1970 e 1990, depois de um século de forte concentração industrial no Estado de São Paulo e de uma polarização em sua área metropolitana, esse processo se inverteu em função da crescente abertura à competição internacional, o que impulsionou o início do movimento de reversão da polarização e a desconcentração industrial para várias outras regiões do Brasil. Conseqüentemente, a participação de São Paulo e da sua região metropolitana na produção industrial do país reduziu-se de 58% para 49% e de 44% para 26%, respectivamente, naquele período (DINIZ, 1995).

Outros fatores causaram esse processo de realocação, em especial: i) as deseconomias de aglomeração na região metropolitana paulista e a criação de economias de aglomeração em vários outros centros urbanos e regiões; ii) aumento dos investimentos diretos do Estado na construção de infraestrutura e incentivos fiscais espalhados pelo Brasil; iii) a busca das empresas por recursos naturais, traduzida pelo movimento das fronteiras agrícola e mineral, com reflexos na realocação de um conjunto de atividades industriais; iv) a unificação do



mercado nacional, potencializada pelo desenvolvimento da infraestrutura de transportes e comunicações, com efeitos sobre a competição interindustrial e a localização das firmas (DINIZ, 1995).

Para Sabóia (2000, p.70), nos anos 1990, ocorreu uma mudança no padrão locacional da indústria brasileira, quando aumentou a importância do interior dos principais Estados industrializados e de alguns outros situados fora do eixo Sul-Sudeste. Por outro lado, “estariam surgindo novas aglomerações industriais de pequeno porte nas mais distintas regiões do país, caracterizadas por baixos salários e pequeno nível de diversificação industrial”. Como fruto desse contexto de mudança estrutural, também aconteceu um processo de desconcentração regional do emprego e dos estabelecimentos industriais, com uma tendência a reduzir a participação dos Estados mais importantes e aumento da dos demais.

Nesse sentido, observou-se uma transferência do emprego e dos estabelecimentos em direção ao interior dos Estados, movimento esse que se repetiu por todas as regiões do país. Nessa conjuntura, encontrou-se uma relação entre os menores níveis de salários e o crescimento do emprego, o que sugere que as empresas utilizaram os diferenciais salariais do país como um dos fatores para as decisões de novas localizações espaciais, de modo a buscar regiões com menores níveis salariais para se instalarem (SABÓIA, 2000).

Diante disso, constatou-se a redução do tamanho das grandes aglomerações industriais, com forte aumento no número das pequenas na maioria dos Estados, as quais possuíam entre 5 mil e 10 mil empregos. Isso sugere a existência de um novo modelo de localização das indústrias, cuja característica central é o surgimento de um conjunto de pequenas aglomerações industriais espalhadas pelas mais diversas regiões. Diferentemente das grandes aglomerações, nas pequenas e médias aglutinações de firmas do mesmo setor se verificaram muitos casos de crescimento do emprego na década de 1990. Inclusive, entre as pequenas aglomerações houve mais casos de crescimento do que de queda do emprego, o que confirma os seus maiores dinamismos frente às grandes aglomerações (SABÓIA, 2000).

Segundo Kupfer e Hasenclever (2002), nesse contexto de realocação das empresas, o interesse acadêmico sobre a questão das aglomerações industriais no Brasil tem suscitado

diferentes estudos atuais<sup>8</sup>. Algumas investigações recentes têm contribuído para um melhor mapeamento da presença de aglomerações industriais na economia brasileira<sup>9</sup>. A partir destas análises e de outros estudos feitos por variados grupos de pesquisa de aglomerações industriais no Brasil, é possível se verificar três tendências, a saber:

- i) A formação de aglomerações industriais é mais perceptível em alguns determinados setores do que em outros. O número mais elevado dessas aglomerações ocorre em setores tradicionais da indústria, como por exemplo, o têxtil/confecções, calçados e madeira/mobiliário;
- ii) Existem alguns setores nos quais ocorre claramente uma concentração das aglomerações em determinadas regiões do país, como acontece nos setores de calçado (no Rio Grande do Sul, São Paulo e Cará), material de transporte (São Paulo), extrativo mineral (Minas Gerais), madeira/mobiliário (Paraná e Santa Catarina), metalúrgico (São Paulo e Minas Gerais) e Químico (São Paulo);
- iii) Em alguns setores, como ocorre no têxtil, calçados, madeira/mobiliário e metalúrgico, é comum a presença de aglomerações industriais que concentrem mais de 60% do emprego industrial dos Estados nos quais estão situados. A princípio, é possível caracterizar essas atividades industriais como setores que apresentam uma tendência à aglomeração de empresas.

É possível destacar ainda outros três fatores que estimularam uma nova dinâmica da localização espacial das indústrias no território brasileiro, causando tal desconcentração: uma política industrial que estimulou a realocação de vários setores indústrias; o notável avanço dos transportes e das tecnologias da informação e da comunicação, que modificou as estruturas produtivas, tornando cada vez mais comum exemplos de empresas que antes eram verticalizadas e deixaram de sê-lo; por fim, o processo da crescente integração inter-regional, em particular, o associado à criação do Mercado Comum do Sul, o Mercosul (KUPFER; HASENCLEVER, 2002). A seção seguinte disserta sobre as abordagens analíticas que tratam dos APLs.

---

<sup>8</sup> Para uma discussão dos marcos conceituais associados à questão da aglomeração industrial ver Suzigan (2001), Suzigan e outros (2001) e Schmitz (1999).

<sup>9</sup> Ver, por exemplo: Sabóia (2001); Lastres e outros (1998); Crocco (2003); Suzigan e outros (2003); Kupfer e Hasenclever (2002); Apolinário (2002).

### 2.3 ABORDAGENS ANALÍTICAS QUE TRATAM DOS ARRANJOS PRODUTIVOS LOCAIS (APLS)

Tanto no âmbito nacional, quanto no internacional, diversos autores e estudos têm ressaltado a importância das aglomerações de empresas e instituições, bem como a proximidade geográfica de firmas do mesmo setor para explicar o bom desempenho de empreendimentos<sup>10</sup>. Termos como sinergias, economias de *clustering* (aglomeração), sistemas nacionais e locais de inovação e eficiência coletiva têm marcado presença em variados debates.

No Brasil, os professores José Eduardo Cassiolato e Helena Lastres coordenam uma rede de pesquisa, sediada no Instituto de Economia da UFRJ, denominada Rede de Pesquisa em Sistema Produtivos e Inovativos Locais (Redesist). Esta Rede tem estudado, ao longo dos últimos anos, arranjos ou sistemas produtivos no país e em outras nações da América Latina. Os pesquisadores da Rede utilizam a abordagem que estuda a inovação localizada e adotam como principal referencial teórico o paradigma neoschumpeteriano, bem como o conceito de sistemas nacionais e locais de inovação.

O conjunto dos trabalhos da Redesist tem se constituído em um importante esforço metodológico no sentido de acumular conhecimento empírico sobre APLs localizados em ambientes periféricos do capitalismo, com o objetivo de reforçar um processo gradual de refinamento teórico-analítico. Por conta desta vasta *expertise* em relação às pesquisas sobre aglomerações industriais em solo brasileiro, bem como dos muitos artigos, monografias, dissertações e teses feitas pelos integrantes daquela Rede, inclusive muitas sobre APLs no setor de confecções, adotou-se, nesta dissertação, a teoria neoschumpeteriana, especialmente quando esta dá especial atenção à inovação localizada. As análises desse paradigma estão baseadas na natureza localizada da inovação na dinâmica industrial e dão enfoque às estratégias das empresas que vão buscar vantagens competitivas restritas geograficamente.

Entretanto, segundo Suzigan (2001), é importante destacar que existem outras três abordagens que analisam o tema aglomeração industrial: as que são inspiradas na experiência dos distritos

---

<sup>10</sup> Ver, por exemplo: Albagli (1998); Albagli e Brito (2002); Brasil (2004); Cassiolato e Lastres (2001); Castro (2004); Crocco (2003); Garcez (2000); Lundvall (2001).

industriais italianos ou europeus de modo geral; as que se fundamentam na ciência regional e estabelecem uma relação entre geografia econômica e desempenho industrial e a da nova geografia econômica.

Para Kupfer e Hasenclever (2002), em se tratando de arranjos produtivos localizados, embora a cooperação produtiva e/ou tecnológica possa não estar presente nestas aglomerações, diversos autores argumentam que a estruturação delas é um estímulo ao processo de interação vinculado ao local. Este viabiliza a elevação da eficiência produtiva e cria um ambiente propício à elevação da competitividade e competitividade das firmas que integram o arranjo. A intensificação das interações e articulações entre empresas e outros atores presentes nessas aglomerações pode implicar em impactos importantes em termos de efeitos na aprendizagem e na dinamização do processo inovativo em escala local ou regional.

Conforme Kupfer e Hasenclever (2002), a ocorrência das múltiplas formas de cooperação tanto produtivas quanto tecnológicas entre firmas é um tema que tem sido abordado de forma recorrente pela literatura que trata de economia industrial. Observa-se que as diversas análises dos fatores subjacentes a um melhor desempenho competitivo devem concentrar-se não apenas na firma individual, mas também na investigação das relações entre as empresas e entre estas e as demais instituições. Assim, a amplitude e a complexidade das interdependências entre as firmas e outras organizações ou instituições têm sido estudadas cada vez mais por meio da utilização do recorte analítico baseado no conceito genérico de rede de empresas. O uso desse conceito como referencial analítico, de forma mais ou menos explícita, tem ajudado as mais variadas pesquisas com temas bastante diversos, como por exemplo:

- i) Alianças estratégicas entre firmas e outras formas de cooperação produtiva e tecnológica;
- ii) Programas de cooperação específicos, os quais envolvem agentes com competências em áreas distintas, que interagem entre si para viabilizar determinada inovação;
- iii) Processos de subcontratação e terceirização realizados por empresas especializadas em determinadas atividades, que dão origem a redes estruturadas verticalmente no interior de cadeias produtivas;

- iv) Sistemas flexíveis de produção baseados em relações estáveis e cooperativas entre empresas atuantes em determinado setor;
- v) Distritos industriais baseados na aglomeração espacial de empresas e outras instituições que interagem entre si no espaço de determinada região ou localidade;
- vi) E sistemas nacionais, regionais e locais de inovação, baseados na especialização e interação de diversos tipos de agentes envolvidos com a realização de atividades inovativas: empresas, universidades, associações, consórcios e outros.

A importância do conceito de empresas e demais agentes estruturados em rede é decorrente da sua capacidade de captar a crescente sofisticação das relações interfirmas que caracteriza a dinâmica econômica contemporânea.

Entretanto, pode-se constatar que as contribuições das abordagens que analisam a dinâmica de empresas e agentes em APLs se originaram de variados grupos de autores, com suas diferentes pesquisas e correntes dos pensamentos econômico. Por conseguinte, observam-se diversos enfoques, nomenclaturas e formas de análise dessas aglomerações. Ou seja, atualmente, não há uma homogeneidade teórica ao se tratar do tema (LASTRES et al., 1998).

Assim, as diversas abordagens utilizadas pela literatura econômica para analisar o fenômeno dos APLs não são apenas diversas, mas são conceitualmente difusas, apresentando variadas taxonomias e tipologias que estão relacionadas aos diferentes programas de pesquisas espalhados pelo mundo (CASSIOLATO; SZAPIRO, 2003).

Além disso, segundo Suzigan et al. (2003), sistemas locais de produção podem apresentar variadas configurações, conforme: as suas histórias; evoluções; organizações institucionais; contextos sociais e culturais nos quais se inserem; estruturas produtivas; organizações industriais; formas de governança; logísticas; formas de associativismos e cooperações entre os agentes; formas de aprendizado e graus de disseminação do conhecimento especializado local. Por conta disso, definir tais sistemas não é tarefa simples, nem isenta de controvérsias. Em linhas gerais, esta forma de entendimento é adotada pelos neoschumpeterianos que analisam aglomerações em espaços econômicos periféricos do capitalismo.

Conforme este recorte analítico, uma vez que *clusters* ou arranjos produtivos locais são produtos históricos dos espaços sociais locais, apresentam heterogeneidade estrutural. Dessa

forma, faz-se necessário reconhecer o caráter específico que assumem dentro da periferia capitalista, onde:

- i) As capacidades inovativas (capacidade endógena de geração de progresso tecnológico) são, geralmente, inferiores às dos países desenvolvidos;
- ii) O ambiente organizacional é aberto e passivo, ou seja, as funções estratégicas primordiais são realizadas externamente ao sistema, prevalecendo, no local, uma função meramente produtiva;
- iii) O ambiente macroeconômico e institucional é mais instável e permeado de constrangimentos estruturais;
- iv) O entorno desses sistemas é basicamente de subsistência, a densidade urbana é limitada, o nível de renda *per capita* é baixo, os níveis educacionais são baixos, a complementaridade produtiva e de serviços com o pólo urbano é limitado e a imersão social é frágil (SANTOS et al., 2002).

Ainda que seja possível encontrar, em países subdesenvolvidos, sistemas produtivos “mais completos”, organizados e inovativos, sendo estes últimos mais raros, a grande maioria das aglomerações assume características de arranjos produtivos informais.

Segundo Mytelka e Farinelli (2000), esses sistemas ou arranjos são geralmente aglomerações de micro e pequenas empresas, em setores tradicionais, cujo nível tecnológico é baixo em relação ao estado da arte e cuja capacidade de gestão é precária; a mão-de-obra possui baixo grau de instrução e não há sistema contínuo de qualificação.

Conquanto em muitos casos as baixas barreiras à entrada possam resultar em crescimento do número de firmas e no desenvolvimento de instituições de apoio dentro do arranjo, isto não se reflete, em geral, em uma dinâmica positiva, como nos casos onde ocorrem: melhora da capacidade de gestão; elevação dos investimentos em novas tecnologias de processos; aprimoramento na qualidade do produto; aumento da diversificação de produtos ou do direcionamento de parte da produção para as exportações.

Nesse contexto, para Mytelka e Farinelli (2000), de forma geral, a coordenação e o estabelecimento de redes e de ligações interfirmas são pouco evoluídas, há baixo nível de confiança entre os agentes e as informações são pouco compartilhadas. A infraestrutura dos

arranjos também é precária e há dificuldades de integrar horizontalmente ações estratégicas. Além disso, faltam serviços básicos de apoio ao seu desenvolvimento, tais como: serviços financeiros, centros de produtividade e de treinamento.

Como mostram estudos da Redesist, dado o caráter “incompleto” dessas aglomerações locais da periferia do capitalismo, existem sérios limites para a exploração de fatores associados às vantagens da proximidade geográfica das empresas (LASTRES et al., 1998).

Nesse sentido, adotou-se um termo geral para caracterizar os agrupamentos de empresas ou produtores de tal forma a incluir um conjunto heterogêneo de aglomerações, já que a maioria não se enquadra nas formas teóricas de sistemas locais de inovação, distritos industriais, *clusters* ou *milieu innovateurs*<sup>11</sup>.

O uso do termo arranjos produtivos locais (APLs) pela Redesist cumpre esse intento, pois estes não são vistos como aglomerações em um estágio atrasado de desenvolvimento, mas como um produto histórico do espaço e da sociedade local onde estão inseridos. Assim, parte deles pode não progredir necessariamente em direção a formas mais sistêmicas de organização produtiva, embora outros possam ter, ao contrário, formas organizacionais mais desenvolvidas, como sistemas produtivos localizados. É desejável que haja um processo de transição dos estágios de arranjos em direção a formatos de sistemas produtivos dinâmicos.

Existem, assim, algumas diferenças entre o conceito de APL e o de sistema produtivo local (SPL). O primeiro é uma aglomeração de significativo número de empresas ou produtores, geralmente micro e pequenas empresas (MPEs), que atuam em torno de uma atividade principal, produtiva ou de serviços, bem como de empresas correlatas e complementares, como fornecedoras de insumos e equipamentos, prestadoras de consultoria e serviços, comercializadoras, clientes, entre outros, em um mesmo espaço geográfico: um município, um conjunto de municípios ou mesmo uma região. Tais empreendimentos possuem vínculos, mesmo que incipientes, de articulação, interação, cooperação e aprendizagem entre si e com outros agentes locais e regionais, como, por exemplo: instituições públicas ou privadas de treinamento, promoção e consultoria, escolas técnicas e universidades, instituições de

---

<sup>11</sup> Para um maior detalhamento dessas e outras tipologias referentes a aglomerações de empresas, consultar: Albagli e Brito (2002); Cassiolato (2003); Kupfer e Hasenclever (2002); Garofoli (1993); Markusem (1995); Langlois e Robertson (1994); Suzigan e outros (2003).

pesquisa, desenvolvimento e engenharia, entidades de classe e instituições de apoio empresarial e de financiamento. Contudo, geralmente, essas relações estão em fase inicial, são fragmentadas, instáveis e sem significativa articulação entre tais agentes (ALBAGLI; BRITO, 2002).

Já o conceito de SPL traz consigo a mesma idéia daquelas relações locais e regionais que ocorrem entre aqueles agentes supracitados. Porém, os sistemas apresentam significativos vínculos de produção, interação, cooperação e aprendizagem, sendo os mesmos consolidados ou em fase evoluída de consolidação, isto é, onde já existem relações institucionais estabelecidas e significativamente articuladas (ALBAGLI; BRITO, 2002).

As principais características dos APLs são:

- i) Concentração espacial de firmas – proximidade geográfica –, principalmente de micro e pequenas empresas (MPEs), setorialmente especializadas;
- ii) Relações entre diversas firmas e outros atores locais (colaboração, ainda que de forma incipiente), embora ocorra competição empresarial dentro da dimensão da localidade ou da região<sup>12</sup>;
- iii) Diversidade de atividades e agentes econômicos, sociais e políticos que interagem em torno de uma atividade principal, organizações de apoio para prestação de serviços comuns e de atividades financeiras;
- iv) Presença, geração e disseminação de conhecimento tácito, gerando aprendizado por meio da interação;
- v) A inovação localizada de produtos ou nas formas de organizar os negócios;
- vi) Um sistema de governança;
- vii) E um elevado grau de enraizamento geográfico e sócio-cultural<sup>13</sup>.

Em geral, um APL comporta um conjunto de empresas com capacidades relacionadas ou em comum, de portes variados, com um conjunto expressivo de pequenas e médias empresas não integradas verticalmente. Essas empresas, por sua vez, atraem fornecedores e outras indústrias correlatas e de apoio, cuja presença e importância nos arranjos locais são determinadas

---

<sup>12</sup> Alguns autores chamam essa característica de “coopetição”, na qual as empresas embora cooperem de alguma forma não deixam de competir nos mercados onde atuam.

<sup>13</sup> Para maiores detalhes, ver: Albagli; Brito (2002); Lins (2001); Lastres e outros (1998) e Garcez (2000).



exclusivamente por forças de mercado. Por fim, surgem também importantes instituições locais de apoio às empresas (SUZIGAN et al., 2003). Na próxima seção são feitas considerações a respeito da relação entre as empresas e o território nos quais estão inseridas.

#### 2.4 AS EMPRESAS EM APLS E O TERRITÓRIO

Na abordagem que trata da inovação localizada nos APLs, a questão territorial constituiu-se um recorte de análise específico e de atuação estratégica, na qual é destacada a importância do espaço geográfico onde ocorrem os processos produtivos, inovativos e cooperativos.

A proximidade espacial das interrelações onde ocorrem compartilhamento de peculiaridades econômicas, sociais, políticas, culturais e históricas se constitui fonte de dinamismo local, de flexibilidade e diversidade produtiva, bem como de vantagens competitivas ligadas à localidade.

Nesse contexto, as MPEs geralmente se relacionam não apenas entre si, mas também com diversas entidades públicas e privadas que se destinam a variadas atividades, tornando-se mais dinâmicas e competitivas do que seriam se estivessem atuando fora do território e de forma isolada, sem cooperação. Ou seja, tais relações tornam as empresas aglomeradas em APLs mais competitivas e, portanto, eleva-se também a competitividade coletiva (ALBAGLI, 1998).

Ao ter como marco teórico uma perspectiva evolucionária ou histórica, a abordagem da inovação localizada recupera, para o contexto territorial, os três fatores-chave da economia da inovação e do aprendizado, a saber: especificidade, cumulatividade e territorialidade.

Para Cassiolato e Lastres (2001), a especificidade territorial está relacionada ao fato de que o passado produtivo da localidade, isto é, sua história pregressa, conta para o seu presente – o que faz e como faz – e o seu futuro, o que inovar e como inovar. Uma das especificidades ressaltadas na localidade é seu conhecimento tácito, isto é, o conhecimento não codificável, que é um ativo localizado, não reproduzível em outras localidades e não transportável.

A cumulatividade no território diz respeito ao aprendizado coletivo local de conhecimento tácito que, por meio de redes internas formais e informais, possibilita arranjos com formas particulares de cooperação, criando possibilidades de dinamismo pela capacidade de inovar, mesmo sob um ambiente de competição entre os agentes.

Conforme Cassiolato e Szapiro (2003), a territorialidade está ligada às interdependências específicas da vida econômica e não pode ser definida simplesmente como localização da atividade econômica, sendo bem mais do que isto, no sentido de que está ligada à dependência da atividade econômica em relação aos recursos territorialmente específicos. As relações de proximidade geográfica constituem-se, assim, em ativos específicos valiosos na medida em que são necessárias para a geração de *spillovers* e externalidades positivas em um sistema econômico localizado territorialmente.

Uma atividade é firmemente territorializada quando sua viabilidade econômica estiver enraizada em ativos, incluindo práticas, relações, pessoas, que não estão disponíveis em outros locais e que não podem ser facilmente ou rapidamente criados ou imitados em lugares que não os têm.

Assim, dentro do contexto da territorialidade, está também a questão do nível de enraizamento, o qual se refere às interações e envolvimento dos agentes dos APLs com as capacitações, recursos humanos, naturais, tecnológicos, financeiros e empresariais e outras organizações com os mercados locais.

O fator territorialidade possibilita a perenidade e a estabilidade da aglomeração na medida em que cria uma “ancoragem territorial” para as firmas estabelecidas na aglomeração. Esta “ancoragem” se manifesta tanto por custos imateriais irrecuperáveis à saída das firmas quanto por dificuldade de apropriação dos ganhos imateriais encontrados na localidade pelas entrantes potenciais.

Assim, empresas aglomeradas em APLs são mais “enraizadas” por terem custos de saída mais elevados, e até mesmo imensuráveis, que outras que atuam de forma isolada, sem forte interação e cooperação com agentes locais e regionais, a exemplo do que ocorre com as empresas denominadas *footlooses*<sup>14</sup> (CASSIOLATO; SZAPIRO, 2003).

A seção seguinte aborda questões relativas às externalidades encontradas em aglomerações de firmas do mesmo setor, as quais podem ser, de forma geral, não-intencionais ou construídas ao longo do tempo pelos agentes.

## 2.5 EXTERNALIDADES EM AGLOMERAÇÕES DE EMPRESAS DO MESMO SETOR

Um dos primeiros economistas a ressaltar a existência dos ganhos na aglomeração setorial de firmas em determinado espaço geográfico foi Alfred Marshall, no final do século XIX, em sua análise dos distritos industriais britânicos. Nestes distritos, pequenas firmas manufatureiras, notadamente as do setor têxtil e de confecções, se aglomeravam geograficamente em *clusters*, geralmente na periferia dos grandes centros produtores ingleses.

Marshall (1982, p. 229) deu importância àqueles distritos industriais de pequenas firmas, ressaltando-os como formas eficientes de organização dentro do sistema capitalista, uma vez que, mesmo com escalas de produção reduzidas, apresentavam baixos custos de transação e economias externas significativas. Deu destaque às economias que “[...] freqüentemente são asseguradas pela concentração de várias pequenas empresas, com características similares e em determinada localidade”. Assim, as economias externas de caráter incidental foram apontadas como “economias externas” e entendidas como ganhos particularmente importantes para as pequenas firmas.

O conceito de externalidades foi introduzido por aquele autor com o objetivo de definir por que e como o fator “localização” importa para as atividades econômicas, fazendo com que pequenas empresas pudessem ser competitivas e eficientes *vis-à-vis* às grandes organizações.

---

<sup>14</sup> O termo *Footloose*, traduzido de forma literal, significa “pé solto” e é usado em economia para designar empresas que possuem grande facilidade em se deslocar de uma região (ou até mesmo país) à outra.

Também observou que para as firmas situadas nesses distritos o ambiente seria salutar em relação à difusão do conhecimento, pois “[...] os segredos da indústria deixam de ser segredos e, por assim dizer, ficam soltos no ar [...]” (MARSHALL, 1982, p. 234). Tais aglomerações de empresas e instituições possuem como característica essencial a capacidade de gerar economias externas incidentais que contribuem para o incremento da competitividade das empresas e, em consequência, do sistema local como um todo.

Os efeitos benéficos produzidos por economias externas ou externalidades positivas, já observados por Marshall no final do século XIX, ainda são de grande importância para os sistemas produtivos atuais. Tais efeitos não são causados por ações deliberadas pelas firmas. Na verdade, são subprodutos não intencionais de determinadas atividades econômicas, como reduções dos custos de transações ou de alguma outra, como, por exemplo, a ação governamental ao implantar uma infraestrutura mais adequada ou mesmo a presença de mão-de-obra qualificada a executar determinados serviços. São denominadas, assim, de externalidades passivas, estáticas, acidentais ou incidentais.

De fato, as economias externas estão no centro da discussão sobre os arranjos ou sistemas locais. Elas podem ser incidentais, como ressaltou Marshall, decorrentes de: (i) existência de um vasto contingente de mão-de-obra especializada e com habilidades específicas ao sistema local; (ii) presença e atração de um conjunto de fornecedores especializados de matéria-prima, componentes e serviços, e (iii) grande disseminação dos conhecimentos, habilidades e informações concernentes ao ramo de atividade dos produtores locais.

Entretanto, recentemente, ao analisar os arranjos ou sistemas produtivos localizados, diversos autores argumentam que tão importantes quanto aquelas externalidades “marshallianas”, são as externalidades denominadas ativas ou dinâmicas, isto é, as construídas pelos agentes, alcançadas pela ação conjunta<sup>15</sup>.

Nesse sentido, além das economias externas incidentais, os agentes locais (empresas e instituições) podem reforçar as suas capacidades competitivas por meio de externalidades

---

<sup>15</sup> Ver, por exemplo, Lastres e outros (1998); Lundval (2001); Villaschi Filho e Campos (2002); Cassiolato e Szapiro (2003); Garcez (2000).

ativas ou dinâmicas, que são ações conjuntas deliberadas, tais como: compra de matérias primas em conjunto<sup>16</sup>; promoção de cursos de capacitação gerencial e formação profissional; organizações de feiras; criação de consórcios de exportação; contratação de serviços especializados; estabelecimento de centros tecnológicos de uso coletivo; cooperativas de crédito; uso compartilhado de ativos específicos que, para serem viáveis economicamente, precisam de uma escala maior do que a de uma única firma. A conjugação das economias externas incidentais com as obtidas por ações conjuntas deliberadas resulta na chamada “eficiência coletiva”, principal determinante da capacidade competitiva das empresas localizadas em determinados espaços geográficos (SCHMITZ; NADVI, 1999).

De forma geral, as externalidades dinâmicas podem ser de dois tipos: firmas individualmente cooperando entre si e grupos de firmas juntando forças em associações de negócios e consórcios produtivos. A ocorrência de ação conjunta possibilita a inserção no panorama competitivo nacional e internacional em patamares melhores, promovendo ganhos na eficiência produtiva, elevando a competitividade e a produtividade, tanto individual quanto a do sistema (BNDES, 2004). A próxima seção aborda questões relacionadas à inovação tecnológica localizada, conhecimento e aprendizado em arranjos produtivos locais.

## 2.6 INOVAÇÕES TECNOLÓGICAS, CONHECIMENTO E APRENDIZADO NAS FIRMAS EM APLS

O processo de globalização, intensificado pela revolução das tecnologias da informação e da comunicação (TICs), trouxe um certo consenso entre muitos autores em relação ao fato de que a inovação e o conhecimento são fatores cruciais na definição da competitividade e do desenvolvimento das nações, regiões, setores, empresas, instituições e até mesmo pessoas, ao se constatar que a concorrência cada vez mais se baseia em conhecimento e na organização dos processos de aprendizado (LASTRES et al., 1998).

Conforme Nogueira (2005), a gestão do conhecimento tem adquirido grande importância para as organizações, em vários setores econômicos. É possível se identificar duas razões para essa tendência. A primeira, de caráter mais geral, está relacionada à evolução da denominada

---

<sup>16</sup> Por exemplo, em conjunto, os agentes poderiam ter maior poder de barganha frente a grandes fornecedores de insumos, o que lhes conferiria melhores condições de compra, reduzindo custos e elevando a competitividade individual e do sistema.

“economia da informação”; a segunda, mais específica, relativa ao papel da inovação tecnológica. Em se tratando da economia da informação, ressalta-se que há um processo de participação cada vez maior da informação e do conhecimento como fatores determinantes da competitividade das organizações, países ou blocos econômicos.

Um dos aspectos mais relevantes e recentes desse processo é a evolução e disseminação das TICs. Tal processo tem provocado significativas mudanças nos canais de distribuição, comunicação e logística ao longo das cadeias produtivas, chegando até ao consumidor final, bem como para a redução de custos e aumentos na competição e na produtividade.

Segundo Nogueira (2005), outro elemento a se destacar é que um dos principais fatores a influenciar essa dinâmica tem sido a Internet, a rede mundial de computadores. As possibilidades que essa rede oferece para a obtenção, armazenamento e processamento de volumes enormes de informações à baixo custo estão relacionadas estreitamente com a aquisição de conhecimento por pessoas e organizações. Além disso, essa rede tem facilitado a criação de comunidades virtuais entre pessoas e organizações para a troca de informações e o desenvolvimento de projetos conjuntos.

Nessa conjuntura, se torna importante que as organizações tenham mecanismos para lidar com todo esse potencial de geração e disseminação de conhecimento, bem como as formas de utilizá-lo nos seus negócios.

Com relação à inovação, a vertiginosa evolução tecnológica observada nas últimas décadas tem provocado a necessidade de gerar inovações a um ritmo cada vez maior por parte das empresas. Essa exigência envolve as políticas de P&D, diretamente relacionadas com a geração de conhecimento, assim como a criação de culturas corporativas que favoreçam a inovação em todas as áreas da empresa. Isso pode ser obtido pela valorização da criatividade, da participação dos funcionários, do aprendizado com os erros e a criação de ambientes que favoreçam o aproveitamento dos conhecimentos tácitos (não formalizados e provenientes da experiência). Assim, as competências corporativas relacionadas à aquisição, disseminação e geração de conhecimento tornam-se extremamente importantes como ferramentas competitivas (NOGUEIRA, 2005, p.2).

O conhecimento e as inovações tecnológicas, fontes basilares das vantagens competitivas, são processos de aprendizado interativo e por natureza, sociais. Um fator importante para o desenvolvimento do aprendizado por interação é a comunicação entre os agentes envolvidos nos arranjos, de forma a facilitar as trocas de informações. Em APLs, a depender dos seus

estágios de desenvolvimento, a comunicação pode acelerar ou retardar o fluxo e a difusão de informações e conhecimento, e, conseqüentemente, da competitividade das firmas.

Uma das importantes contribuições teóricas na ciência econômica a relacionar inovação tecnológica e desenvolvimento industrial foi dada por Schumpeter, nos seus clássicos livros “Teoria do Desenvolvimento”, de 1911, e em “Capitalismo, Socialismo e Democracia”, na década de quarenta do século passado. Nessas obras, o autor ressaltou a importância da inovação como impulsionadora do desenvolvimento capitalista.

Com o objetivo de sobreviver à concorrência, o empresário empreendedor é o principal agente responsável pelas inovações, ao introduzi-las no sistema. A inovação tecnológica ou “realização de novas combinações” em Schumpeter é fruto da: i) introdução de um novo bem ou novo método de produção; ii) abertura de um novo mercado; iii) abertura de uma nova fonte de suprimentos iv) introdução de novas matérias primas; v) estabelecimento de uma nova organização em um ramo, como, por exemplo, a criação de uma posição de monopólio (SCHUMPETER, 1982).

O processo de reprodução capitalista ocorre por meio de uma “destruição criadora” constante. Os empresários mais inovadores, por se tornarem mais competitivos no mercado, ou seja, por serem mais eficientes, sobrevivem à competição capitalista, na qual os não aptos a inovar sucumbem, isto é, vão à falência (SCHUMPETER, 1984).

Após a contribuição dada por Schumpeter, a persistente incapacidade da abordagem econômica ortodoxa de explicar fenômenos verificados por pesquisas empíricas, inspirou o desenvolvimento da teoria evolucionária ou neoschumpeteriana. Surgida nos anos 1980, a partir de investigações sobre a inovação tecnológica e as transformações institucionais em diversos países, essa abordagem buscou entender as firmas do mundo real. O enfoque na inovação, que pode ser tanto técnica quanto organizacional, inspirou-se nas obras de Schumpeter.

A abordagem neoschumpeteriana destaca o caráter endógeno do progresso técnico, o qual é estimulado pela concorrência e fruto das estratégias das firmas. O lucro não é determinado apenas pelo mercado, mas também pelas estratégias adotadas pelas organizações. As

dinâmicas das economias são baseadas nas inovações tecnológicas, ou seja, nas ações que diferenciam produtos, organizações ou processos.

De forma geral, as inovações se estendem além das atividades formais de pesquisa e desenvolvimento (P&D) e incluem: i) melhorias contínuas nas qualidades e nos desenhos dos bens; ii) mudanças nas rotinas organizacionais e nas formas de gerenciar; iii) criatividade nas propagandas e as modificações nos processos de produção que “reduzem os custos, aumentam a eficiência e asseguram a sustentabilidade ambiental” (MYTELKA; FARINELLI, 2005, p. 349).

Os progressos tecnológicos são responsáveis pelas transformações estruturais no capitalismo e ocorrem por meio da incessante busca das inovações pelas empresas, que provocam mudanças na dinâmica capitalista. Os agentes econômicos se empenham em descobrir ou encontrar novos bens ou processos com o objetivo de obter maiores lucros. As buscas individuais dos lucros alocam os recursos na exploração e no desenvolvimento de novos produtos e de novas técnicas de produção, caso os agentes possuam a expectativa de que haja uma demanda para os seus novos produtos e processos e se eles esperarem algum benefício econômico (DOSI, 1988).

Mais recentemente, aliando inovação e espacialidade, diversos autores ressaltam que empresas aglomeradas em arranjos de produção local ou regional têm elevadas as suas capacidades de inovar. Esse ambiente mais propício às inovações, não só produtivas, mas também organizacionais, torna as empresas mais dinâmicas e, assim, com maior capacidade de responder às mudanças mercadológicas, intensificadas pelo processo da globalização<sup>17</sup>.

A partir do início dos anos 80, diversos estudos sobre sistemas de produção, notadamente de micro e pequenas empresas, localizadas em um mesmo espaço (regional ou local) e especializadas em determinados setores, demonstraram que as aglomerações apresentavam dinamismo tecnológico e potencial de desenvolvimento. Essas pesquisas se iniciaram

---

<sup>17</sup> Veja, por exemplo: Lastres e outros (1998); Lundval (2001); Villaschi Filho e Campos (2002); Cassiolato e Szapiro (2003); Garcez (2000).



fundamentalmente a partir do êxito dos distritos industriais italianos, localizados na região também chamada de “Terceira Itália<sup>18</sup>”.

As pesquisas levaram a diversos outros estudos de casos que destacaram a importância que assume a proximidade territorial na dinâmica inovativa e da competitividade das aglomerações. Nas análises, características específicas daqueles sistemas italianos foram destacadas, tais como: os contextos sócio-econômicos e históricos dos quais emergiram; as identidades com os territórios, resultado de um processo de construção derivado das estratégias de seus agentes; os processos de aprendizagem coletiva e as formações dos vínculos e das interações entre estes diferentes elementos (LASTRES et al., 1998).

Nesse contexto, outros fatores, além do preço, tais como cooperação, capacitações empresariais em termos de produção, uso e disseminação de conhecimento ganharam importância na concorrência entre as firmas.

Na literatura econômica atual, são diversas as contribuições que se propõem a abordar o desenvolvimento econômico e a inovação de forma localizada. Variadas análises ressaltam que os processos de geração de conhecimento e da inovação também são interativos e localizados, ou seja, a interação entre os agentes num mesmo espaço favorece o processo de geração e difusão de inovações e de conhecimento. Argumenta-se, também, que a colaboração entre empresas e o engendramento de redes industriais dão vantagens às empresas que participam processo inovativo.

Diante disso, alguns autores propuseram inicialmente o conceito de sistemas nacionais de inovação. Posteriormente, este foi ampliado para incorporar níveis regionais e locais, por se argumentar que desempenhos nacionais, regionais e locais, no que diz respeito aos quesitos inovação e aprendizado, têm relações estreitas com uma confluência social, institucional e histórico-cultural particulares das localidades.

---

<sup>18</sup> A Terceira Itália, abrangendo as regiões da Toscana, Úmbria, Marche, Emilia-Romagna, Veneto e Friuli-Veneto-Giulia, emergiu pela força da cooperação das pequenas empresas e dos artesãos de seus distritos industriais. De acordo com Lastres e outros (1998), o termo Terceira Itália foi cunhado por Arnaldo Bagnasco, quando, nos anos 70, o norte da Itália passava por estagnação e o sul se mantinha pouco desenvolvido, o centro e o nordeste apresentavam aceleração econômica. Nestas duas últimas regiões, as firmas, em setores tradicionais, apresentaram elevado grau de coordenação cooperativa e flexibilização produtiva.

O conceito de sistema nacional de inovação está relacionado aos arranjos institucionais, responsáveis por tornar endógeno o progresso tecnológico na dinâmica econômica de uma nação. Conforme esta concepção, o progresso tecnológico envolve não apenas os mercados, mas outras instituições, como por exemplo, as agências governamentais, universidades, institutos de pesquisa e redes de interação entre empresas, assim como as relações dessas instituições com o sistema financeiro. Os sistemas nacionais de inovação são produtos das histórias das nações, derivados das trajetórias específicas percorridas pelos países.

A partir desse conceito de sistema nacional, foi elaborado o conceito de sistema local de inovação. Este diz respeito aos arranjos e agentes responsáveis pela internalização do progresso tecnológico na dinâmica econômica de uma localidade; envolve as relações de mercado e o papel de indução das instituições públicas e privadas para a geração de inovações, além de outros atores que desempenham distintos papéis, tanto no país quanto no exterior. Dessa forma, entende-se que as análises dos setores da economia nos quais são encontradas economias de aglomeração devem ser sistêmicas, compreendendo o estudo das relações de interdependência entre os vários agentes, fatores intervenientes e das suas interações.

Os sistemas ou arranjos de inovação são constituídos por elementos e relações que determinam a capacidade de aprendizado das nações e dos locais; são determinantes do potencial das nações e locais de inovarem e de se adaptarem às variações do ambiente, intensificadas pelas revoluções das TICs e do conhecimento. Dessa forma, a inovação é entendida não só como um processo exógeno às aglomerações produtivas, como argumenta a teoria microeconômica, mas também como algo que ocorre nos locais. Localmente, o conhecimento tecnológico é gerado a partir de um aprendizado essencialmente interativo, tomando a forma de capacidades distribuídas entre os diferentes tipos de agentes econômicos que interagem, de alguma forma, com o objetivo de que o conhecimento possa ser utilizado (LASTRES et al., 1998).

Em termos gerais, duas são as formas pelas quais as inovações localizadas ocorrem: i) padrões localizados de desenvolvimento facilitam processos coletivos de aprendizado, de tal maneira que a informação e o conhecimento se difundem no ambiente local por interação entre produtor e usuário, aumentando a capacidade criativa das empresas e instituições; ii) um sistema produtivo localizado ajuda a reduzir elementos de “incerteza dinâmica”, o que

também facilita a inovação local, por permitir um melhor entendimento dos possíveis resultados das decisões da empresa (CASSIOLATO; LASTRES, 2001).

No que diz respeito ao conhecimento, fator essencial para as inovações tecnológicas, a codificação é a forma pela qual o “conhecimento” é transformado em “informação”. Uma das características do conhecimento é sua capacidade de ser transmitido pelos canais de informação até os seus destinatários. Vale destacar que as novas TICs ampliaram as possibilidades de codificação do conhecimento. Conforme discutido por David e Foray (1995), o conhecimento codificado é geralmente expresso de forma compacta e padronizado, com o objetivo de facilitar e reduzir os custos de transação.

Por outro lado, o conhecimento tácito e o aprendizado têm papéis importantes na abordagem que analisa a inovação localizada nos APLs. Nestes, em relação ao caráter tácito do conhecimento, geralmente, são encontrados a geração e o compartilhamento de conhecimento não codificado, implícitos e intrínsecos aos indivíduos e às empresas da localidade. Ao se abordar a questão dos APLs, o aprendizado interativo constitui fonte fundamental para a transmissão de conhecimentos, a ampliação da capacitação produtiva e da inovação nas firmas e instituições (REDESIST, 2003).

Para Tecce e Pisano (1994), os processos de construção do conhecimento e aprendizado são sociais, coletivos e ocorrem não só por meio da “imitação” entre os indivíduos, mas também pela contribuição conjunta para a compreensão de problemas complexos. Assim, o conhecimento tácito só é compartilhado por meio da interação humana, ou seja, nas relações entre indivíduos ou organizações em ambientes com dinâmicas específicas. Em outras palavras, o conhecimento tácito só pode ser transferido por meio do aprendizado interativo.

Tal conhecimento é específico do território e decorrente da proximidade espacial, da cultura das empresas e da sociedade. Essa característica dificulta o seu acesso por agentes territorialmente exógenos, o que o torna uma vantagem competitiva ligada ao local, uma espécie de externalidade positiva peculiar ao território (LUNDVAL, 2001).

Conforme Polanyi (1988), em contraponto ao conhecimento codificado, o conhecimento tácito dificilmente pode ser transferido para fora da localidade, dado o seu caráter implícito, inserido em um conjunto de atividades e pessoas do território. Assim, este conhecimento é

estritamente relacionado à *expertise* da realização de determinadas tarefas, o que torna a sua codificação complexa quando os interlocutores não se conhecem.

Segundo Polanyi (1988), a transferência de conhecimento tácito se constitui em um mecanismo específico de interação social, parecido com a interação ocorrida na aprendizagem. A importância de se diferir o conhecimento tácito e o codificado vem do fato de que no tácito, o conhecimento não é dissociável do seu portador e só pode ser transmitido por meio da interação entre o agente detentor do conhecimento e o receptor. Assim, geralmente, tal conhecimento não é transferível por relações comerciais de mercado, como as mercadorias.

De acordo com Lundvall e Johnson (1994), existe uma diferenciação entre o conhecimento tácito e o codificado que é importante com relação à inovação, a saber, os conhecimentos que são decodificáveis em informação: *know-what* (conhecimento sobre os fatos) e o *know-why* (conhecimento científico das leis da natureza); e os que são essencialmente tácitos: *know-how* (*expertise* ou capacitação de como fazer algo) e *know-who* (saber quem sabe o quê fazer e como fazer).

Para Torres, Almeida e Tatsch (2004), o aprendizado acontece de modo diferente conforme o conhecimento a ser analisado. As informações que são transmitidas pelo *know-what* e *know-why* estão associadas à educação formal, ao passo que as outras duas formas de conhecimento estão ligadas à experiência prática. *Know-how* é tipicamente adquirido em situações onde um aprendiz segue os ensinamentos de um tutor e o *know-who* é aprendido nas práticas sociais e às vezes em ambientes de educação especializada.

Entretanto, segundo Johnson e Lundvall (2005), há uma relação entre o aumento da tendência das formas de decodificação associada ao crescimento da relevância do conhecimento tácito. Parece que *know-how* e *know-who* elevam as suas importâncias à medida que aumentam a disponibilidade informações. Desta forma, na era do conhecimento, tão importante quanto adquirir informação é saber selecioná-la e utilizá-la.

Conforme Arrow (1994), o *know-how* faz parte das rotinas das organizações e das idiossincrasias de cada território. Como consequência, é razoável se considerar que esta forma de conhecimento não esteja isolada no indivíduo, mas sim que seja encontrado na

coletividade, no ambiente. Assim, a incorporação do conhecimento é essencialmente um processo que acontece de forma coletiva.

Dessa forma, o conceito de aprendizado está associado a um processo cumulativo de conhecimento tácito, por meio do qual as empresas ou produtores ampliam seus conhecimentos, aprimoram seus procedimentos de busca de soluções de problemas e refinam as suas habilidades em desenvolver, produzir e comercializar os bens e serviços. Neste sentido, o aprendizado relacionado ao conhecimento tácito é oriundo do relacionamento usual entre os clientes e os contratados, ou seja, é um processo basicamente de aprendizado por meio da interação.

Johnson e Lundvall (2005) argumentam que o aprendizado é a forma de se adquirir diferentes tipos de conhecimento, competências e capacitações, os quais tornam o agente do aprendizado, quer seja um indivíduo quer seja uma organização, mais bem sucedido na busca de suas metas. Assim, o aprendizado e o conhecimento estão estreitamente ligados. O conhecimento é o processo pelo qual a repetição e a experimentação possibilitam que as tarefas sejam executadas de formas melhores e mais rápidas, além de dar a possibilidade de que sejam identificadas novas oportunidades.

Diversos estudos sobre mudança tecnológica e processos de aprendizagem mostraram-se relevantes, pois constataram que nações, regiões ou mesmo empresas que, inicialmente, importavam tecnologias, por estarem sediadas em países de industrialização tardia, conseguiram se tornar inovadores por meio de inovações incrementais. Este processo ficou conhecido como *learning-by-doing* (aprender-fazendo) e se tornou uma das explicações para esse fenômeno, pois, na produção, influencia nos esforços do aprendizado com experiência própria (TEIXEIRA, 1986).

Segundo Lemos (2003), existem outras formas de aprendizado, as quais influenciam no processo de geração de conhecimentos e inovações tecnológicas e organizacionais no que diz respeito à: i) comercialização e uso, isto é, nos modos de aprender usando (*learning-by-using*); ii) busca de novas soluções técnicas para as unidades de pesquisa e desenvolvimento ou outras instituições, ou seja, nas maneiras de aprender pesquisando (*learning-by-searching*); iii) interação com agentes externos, como fornecedores de insumos, componentes e equipamentos, clientes, usuários, consultores, sócios, universidades, institutos de pesquisa,

agências e laboratórios governamentais, ou seja, nas formas de aprender interagindo (*learning-by-interacting*); iv) interações específicas para a subcontratação para a produção de matérias primas, componentes ou produtos, isto é, em formas de aprender subcontratando (*learning-by-subcontracting*); v) ou mesmo em processos de copiar produtos dos concorrentes, o que pode ser denominado como aprender imitando (*learning-by-imitating*).

Esses processos do aprendizado são essenciais para o desenvolvimento das capacitações das empresas e estão baseados nas rotinas das firmas; eles não se dão exclusivamente no interior das empresas, mas também por meio da interação entre diferentes agentes. Isto é, o conhecimento tácito e coletivo ocorre no interior de uma organização ou via interação entre organizações distintas, processo também conhecido por *learning by interact*, também ligado às matrizes institucionais específicas.

Johnson e Lundvall (2005) expõem que o processo de aprendizagem depende do capital social, em um ambiente no qual a confiança e cooperação são essenciais para o sucesso. Os autores entendem capital social como uma matriz institucional, um conjunto de instituições, formais e informais (hábitos e normas sociais), que influenciam no nível de confiança, interação e aprendizado nos sistemas sociais. Ressaltam também a importância dos contextos sociais, políticos e institucionais para geração e difusão de inovações e trabalham com a noção de “economia do aprendizado”. Nesta, os processos de aprendizado são essenciais para o sucesso econômico dos indivíduos, firmas, regiões e países.

A razão fundamental da preferência pelo conceito de economia do aprendizado como conceito-chave é que esta enfatiza o ritmo elevado de mudanças econômica, social e técnica que sustenta continuamente a formação e a destruição do conhecimento especializado. O conceito ilumina o fato de que o que importa realmente para o desenvolvimento econômico é a habilidade de aprender (JOHNSON; LUNDVALL, 2005, p. 86).

Para Johnson e Lundvall (2005), a economia do aprendizado não é necessariamente uma economia de alta tecnologia. A partir deste ponto de vista, o aprendizado ocorre em todas as áreas da economia, inclusive nos setores tradicionais e de baixa tecnologia. Países e regiões de baixa renda são, em alguns medidos, afetados pela economia do aprendizado e sentem a necessidade de desenvolver suas próprias competências.

A rapidez na mudança dos processos produtivos, impulsionada pelos avanços nas TICs, faz com que a capacidade de construir novas competências se torne um importante fator a influir nas vantagens competitivas das empresas. A constante mudança tecnológica provoca a criação e destruição do conhecimento, o que exige a contínua capacidade de aprendizado interativo, com o objetivo de se acessar novos conhecimentos (JOHNSON; LUNDVALL, 2005).

Assim, as várias formas do aprendizado se dão a partir de fontes internas e externas às firmas. As internas incluem: o aprendizado com experiência própria, no processo de produção, comercialização e também na busca de novas soluções técnicas. Já as externas são: as interações com fornecedores, concorrentes, clientes, usuários, sócios, consultorias e universidades.

Nos APLs, a inovação e o aprendizado interativo trazem consigo a transmissão de conhecimentos e a elevação das capacidades inovativas e produtivas, não só tecnológicas, mas também organizacionais e institucionais. Diante disso, a capacidade inovativa torna possível a introdução de novos produtos no mercado, métodos e processos produtivos e formas de organizações, fatores primordiais na garantia da competitividade sustentada dos diversos agentes locais e do sistema (LUNDVALL, 2001).

Nesse contexto, as atividades inovativas estão relacionadas a todas as etapas necessárias para o desenvolvimento de mercadorias ou processos novos ou melhorados, e podem incluir: pesquisa e desenvolvimento de novos produtos e processos; desenho e engenharia; aquisição de tecnologias incorporadas ao capital (equipamentos e máquinas) e não incorporadas ao capital (patentes, licenças, *know-how*, marcas de fábrica, serviços computacionais ou técnico-científicos); modernização organizacional, formas de comercialização e capacitação da mão-de-obra (treinamento relacionado às atividades inovativas dentro da empresa); pesquisa e desenvolvimento (REDESIST, 2003).

Na seção seguinte são tratadas questões relacionadas a outro fator destacado pelos autores neoschumpeterianos que tratam da inovação localizada como importante influência para a competitividade e produtividade de empresas em arranjos produtivos locais: a cooperação.

## 2.7 A COOPERAÇÃO ENTRE FIRMAS NOS APLS

De forma geral, o significado de cooperação é o de trabalhar em comum, coordenadamente, por meio da interação e das relações de confiança, envolvendo as partes (agentes), em níveis diferenciados. Conforme o recorte neoschumpeteriano, quando este trata da inovação localizada, a proximidade física e cognitiva dos agentes tende a criar condições facilitadoras para uma interação cooperativa entre as empresas situadas em aglomerações. A idéia central é a de que, em mercados imperfeitos, a cooperação é algo positivo e que eleva a possibilidade de se obter retornos crescentes de escala. Estes retornos são mais facilmente encontrados onde firmas atuam de forma conjunta do que onde atuam isoladamente. Se existirem retornos crescentes de escala na produção das firmas, podem ocorrer situações que impulsionam a concentração industrial, justamente pelo surgimento das economias externas.

São identificados diferentes tipos de cooperação, incluindo a cooperação produtiva, em que um conjunto ou rede de firmas podem atingir economias de escala e de escopo acima das capacidades individuais, assim como atingir índices melhores de qualidade e produtividade; realizar compras conjuntas de insumos; atingir uma escala ótima no uso de maquinaria, notadamente de equipamentos especializados e realizar *marketing* conjunto.

A cooperação resulta na redução dos riscos associados à introdução de novos produtos, dos custos e do tempo de transição da inovação entre o projeto e o mercado. Também, por meio da cooperação, firmas podem se especializar na sua “atividade-fim” e dar lugar a uma divisão externa do trabalho, mas interna ao local, a partir da interação entre usuários e produtores.

Essas e outras formas de cooperações podem ocorrer por intermédio de: intercâmbio sistemático de informações produtivas, tecnológicas e mercadológicas (com clientes, concorrentes e fornecedores); interação de vários tipos, envolvendo firmas e outras instituições, por meio de programas comuns de treinamento, realização de eventos/feiras, cursos e seminários; integração de competências com a realização de projetos conjuntos, visando à melhoria de produtos e processos (REDESIST, 2003).

A interação entre os agentes econômicos pode se desenvolver a partir do esforço cooperativo, em particular, por meio do aprendizado iterativo. Torres, Almeida e Tatsch (2004)



desenvolveram uma taxonomia para tratar das formas de interações entre os agentes econômicos envolvidos com os APLs, como pode ser visto na Figura 2.1.

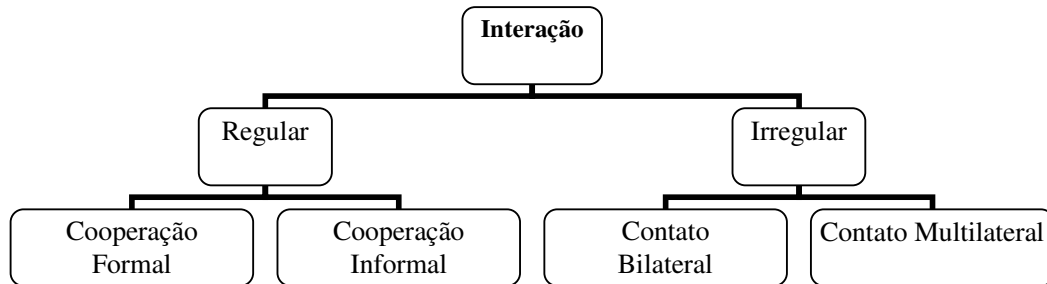


Figura 2.1- Formas de interação em arranjos produtivos locais

Fonte: modificado a partir de TORRES; ALMEIDA; TATSCH, 2004

Assim, uma forma de classificar as interações diz respeito a regularidade das suas ocorrências. Interações com frequência indefinida ou esporádica podem ser chamadas de irregulares, isto é, não possuem padrão definido de repetição. Interações nas quais são definidos padrões de recorrências, periodicidade cronológica ou no processo de produtivo podem ser caracterizadas como regulares (TORRES; ALMEIDA; TATSCH, 2004).

A partir da classificação entre regular e irregular, são abertos outros quatro tipos de interação. A interação regular pode estar associada à cooperação formal ou à informal. Por outro lado, uma interação irregular desdobra-se em contatos bilaterais ou em contatos multilaterais.

(i) A cooperação formal ocorre quando a interação entre os agentes não só é regular, mas também quando está definido um propósito e um resultado esperado para a interação. Nesta situação, os agentes sob interação, além do intuito de buscar um benefício mútuo nas interações, definem método e objetivo a ser alcançado. Por exemplo, as firmas A e B propõem o desenvolvimento conjunto de um novo produto, bem como a participação de cada parte nesta atividade. Neste caso, o objetivo está definido na perspectiva de alcançar um desenvolvimento do novo produto. Esta forma de cooperação pode ocorrer no intercâmbio de diferentes estágios do processo de produção desde que estejam definidos os propósitos da interação.

(ii) Na cooperação informal não se têm bem definido o objetivo e o propósito da interação. A cooperação pode ser recorrente, com expectativa de futuras repetições, mas sem ter um escopo delimitado em seu objetivo e método. Neste caso, os agentes interagem com frequência e tem clareza do benefício recíproco da

cooperação, no entanto, estas interações ocorrem por diversos fins sem cristalizarem-se em um projeto específico. Por exemplo, as firmas A e B estabelecem intercâmbios recorrentes para múltiplos objetivos inerentes ao processo produtivo, como consultas e trocas de informações. Porém, não são definidas os objetos e métodos da cooperação, tampouco um resultado esperado para estas interações. Desta forma, a cooperação informal seria um estágio anterior da formação de uma cooperação formal.

(iii) O contato bilateral refere-se às interações entre dois agentes que ocorrem sem um padrão definido de repetição. De fato, este tipo de interação pode ser o primeiro passo para a constituição de uma futura cooperação. O importante é que os dois agentes possuem o reconhecimento mútuo, sem, no entanto, terem certeza sobre o benefício decorrente de interações. Por exemplo, as firmas A e B estabelecem um canal de diálogo entre si, porém sem discutir se, como e quanto este será utilizado. Em suma, as firmas podem eventualmente acionar este canal de intercâmbio, porém não sabem se voltarão a fazê-lo.

(iv) No contato multilateral a interação não ocorre entre duas partes, mas entre um conjunto de agentes que possuem algum mecanismo comum de identificação, por exemplo, firmas que atuam no mesmo setor na mesma região. Este é o caso típico de feiras, cursos e seminários sobre alguma temática do setor que gera a reunião de diferentes agentes, dentre os quais alguns podem estabelecer contatos bilaterais que podem ser a raiz de futuras cooperações (TORRES; ALMEIDA; TATSCH, 2004).

A tipologia mostrada acima é apenas uma caracterização das possíveis formas de interação entre os agentes econômico envolvidos em APLs e não uma hierarquia destas interações. É importante destacar que as interações e cooperações entre os agentes que estão envolvidos com um arranjo estão estreitamente ligadas às instituições particulares aos locais. Como ressaltam Torres, Almeida e Tatsch (2004, p.4),

A complexidade das relações e do grau de cooperação entre os agentes, bem como o tipo de vínculo entre as organizações de pesquisa e as empresas, o grau de qualificação da mão-de-obra e, ainda, a organização do sistema educacional, por exemplo, são fatores que interferem de maneira decisiva no modo como se dão os processos de aprendizado e, portanto, na geração, difusão e emprego de conhecimentos. Por isso, as características locais e, desta forma, a dimensão territorial ganham relevância neste contexto de análise.

Em todos esses casos, a cooperação entre as firmas é salutar e pode criar: “espaço de aprendizagem coletiva”; vantagens competitivas locais; externalidades dinâmicas; inovação localizada ou endógena. Todavia, apesar desta ênfase na cooperação por parte de diversos autores, outros pensadores, ao desenvolverem a idéia de *cluster*, enfatizam como fator mais importante a rivalidade entre as firmas; ressaltam como algo positivo apenas a concorrência, por esta incentivar a competitividade empresarial e ser o fator essencial que

deve ser estimulado, minimizando, ou até mesmo descartando fatores como a cooperação (CASSIOLATO, 2002).

Na seção seguinte será analisado outro fator entendido pelos autores que dão ênfase à inovação localizada em arranjos produtivos: o sistema de governança, algo como uma matriz institucional que influencia a atuação dos agentes situados em um determinado território.

## 2.8 A GOVERNANÇA EM ARRANJOS PRODUTIVOS LOCAIS

De forma geral, os APLs são constituídos de estruturas de produção não integradas, com elevado número de empresas, na maioria das vezes micro e pequenas. Estas interagem com alguma frequência e a partir desta interação se desenvolvem formas variadas de coordenação e agentes coordenadores das relações interempresariais, que complementam os mecanismos de mercado.

As formas de governança adotadas variam de acordo com o modelo do APL, o qual é determinado por: i) sua estrutura de produção; ii) aglomeração territorial; iii) organização industrial; iv) inserção nos mercados, interno e externo; v) densidade institucional, isto é, os atores coletivos, privados e públicos; e vi) o tecido social (SUZIGAN et al., 2002).

É formada, ao longo do tempo, uma estrutura produtiva complexa na qual se encontram empresas que atuam em diversas etapas de uma cadeia produtiva, caracterizando um extenso processo de divisão do trabalho entre os diversos produtores especializados. Isto é traduzido em externalidades que beneficiam as empresas do arranjo e que influenciam em suas competitividades. O elevado grau de desintegração vertical exige a manutenção de interações constantes entre os agentes.

A governança em APLs deve partir do estabelecimento de práticas democráticas locais adotadas por meio da intervenção e participação de diferentes categorias de atores nos processos de decisões locais: o Estado, em seus diferentes níveis e instituições; empresas privadas locais; cidadãos e trabalhadores; ONGs e outros. As diversas atividades podem

envolver a organização dos fluxos de produção, bem como do processo de geração, disseminação e uso de conhecimentos (CASSIOLATO; SZAPIRO, 2003).

Em linhas gerais, verificam-se duas formas principais de governança em APLs. As “hierárquicas” são aquelas em que a autoridade é claramente internalizada dentro de grandes empresas, com real ou potencial capacidade de coordenar as relações econômicas e tecnológicas dentro em nível local; e sob a forma de “redes”, nas quais não há grandes empresas instaladas localmente exercendo a coordenação das atividades econômicas e tecnológicas. Esta última forma é marcada pela forte intensidade de relações entre um amplo número de agentes, onde nenhum deles é dominante ou esta dominância não é muito clara ou aceita amplamente. Entretanto, essa visão não deixa de ignorar que grandes empresas localizadas fora do arranjo, de fato, influenciam as relações técnicas e econômicas ao longo da cadeia produtiva, o que limita de forma significativa os processos decisórios locais.

Assim, a questão da governança do APL refere-se às relações de poder que ocorrem ao longo das cadeias de produção e distribuição das mercadorias. Nesse sentido, faz-se necessário verificar se, e em que extensão, as relações dentro da cadeia produtiva são governadas por mecanismos de preços ou são resultados de fortes hierarquias impostas pelos agentes participantes do processo dessa interação.

Entretanto, vale ressaltar que, não raro, as interações ocorrem entre os agentes por meio de assimetrias entre eles, caracterizadas por fortes hierarquias, decorrentes do diferenciado poder de barganha que é verificado entre as firmas participantes do processo (SUZIGAN et al., 2002).

Nesse sentido, conforme Storper e Harrison (1991), uma aglomeração de firmas de um mesmo setor, em um mesmo local, apoiadas por indústrias correlatas e de apoio, pode ser caracterizada pelas interações que são mantidas entre os agentes, as quais podem ou não ser comandadas por uma grande empresa. Nesses arranjos ou sistemas produtivos locais, são verificadas interações com elevada frequência, decorrentes da divisão do trabalho entre os produtores especializados, de forma a concretizar ganhos competitivos para as diversas firmas participantes do sistema.

Com essa idéia geral, Storper e Harrison (1991) apresentam uma taxonomia de cadeias produtivas ou sistemas de produção às quais incorporam três dimensões complementares: (a) características do arranjo ou sistema produtivo; (b) existência de aglomerações de empresas; e (c) estrutura de governança das redes de firmas. A partir dessas três características, os autores criam uma matriz na qual são classificadas as diferentes experiências empíricas, conforme as suas respectivas especificidades.

Na primeira tipologia, denominada de *all ring-no core*, o arranjo ou sistema produtivo carece de líderes consolidados, numa relação entre iguais e sem nenhuma hierarquia entre os agentes. Se há alguma liderança embrionária, não é amplamente aceita ou há contestação por parte de agentes. Tal estrutura caracteriza-se por relações entre iguais e sem alguma forma de hierarquia entre os agentes.

A segunda categoria é denominada *core-ring with coordinating firm*. Nesta, a estrutura apresenta algum grau de hierarquia em função da presença de assimetrias entre os agentes participantes da cadeia. Essas assimetrias são decorrentes de certa influência sistemática que uma ou algumas empresas exercem sobre as outras. Esse poder, no entanto, é limitado e não é determinante para a sobrevivência das outras empresas pois a estratégia da empresa líder não é muito importante para as outras firmas. Os limites da empresa coordenadora estão na sua insuficiente capacidade de realizar as atividades que são feitas pelos demais participantes do sistema.

A terceira rede de firmas é a *core-ring with lead firm*. Assim como no caso anterior, também são encontradas assimetrias entre os agentes, o que se realiza em relações hierárquicas entre eles. A diferença em relação à categoria anterior é que a firma líder é dominante, de forma que as ações das outras empresas participantes da cadeia dependem das estratégias da líder. Até mesmo as sobrevivências dos agentes, ou seja, as suas participações no sistema, dependem da firma líder. Por outro lado, esta possui alto grau de independência dos seus fornecedores, distribuidores e subcontratados.

A quarta categoria é a *all core*. Nesta estrutura quase que não se verifica a conformação de uma rede de empresas, dado que as tarefas de produção e distribuição de mercadorias são assumidas pela grande empresa verticalizada. Esta forma de governança também pode ser

denominada “quase-verticalização”. Assim, a firma exerce uma significativa integração e domínio sobre os produtores, fornecedores e recursos produtivos.

Apesar da importante contribuição dada por esses dois autores, essa caracterização não pretende ser completa. A questão da governança em arranjos ou sistemas produtivos locais passa pelas formas de organização da cadeia produtiva na qual os produtores locais estão inseridos e é ainda um campo onde estão abertas vastas áreas para pesquisas.

### **3 A INDÚSTRIA DE CONFECÇÕES: UM PANORAMA MUNDIAL, BRASILEIRO, BAIANO E FEIRENSE**

Este capítulo é formado por seis seções. Na primeira, busca-se caracterizar a cadeia têxtil-confeccionista, dando um enfoque maior na indústria de confecções. Faz-se, na seqüência, um panorama da indústria de confecções em termos internacionais, observando os maiores produtores, importadores e exportadores. Na terceira seção é mostrado um panorama da indústria no Brasil. Em seguida, é feita uma análise da indústria confeccionista na Bahia e, especialmente, a que se encontra no município de Feira de Santana. A quinta seção mostra o perfil dos empregados nas confecções deste município. A última seção trata da estimativa do quociente locacional para a indústria confeccionista feirense, uma medida de concentração ou especialização territorial da atividade estudada.

#### **3.1 A INDÚSTRIA DE CONFECÇÕES**

A cadeia produtiva da indústria têxtil-confeccionista transforma matérias-primas naturais e sintéticas em fios e tecidos, os quais são usados para se produzir artigos confeccionados por meio de várias etapas produtivas. Estas etapas possuem especificidades próprias e contribuem para o desenvolvimento do produto posterior a partir da divisão do trabalho interno à indústria, no qual o produto de uma fase produtiva se torna insumo para a etapa posterior.

A indústria têxtil-confeccionista se relaciona com diversos outros setores produtivos. À montante, com o químico, petroquímico, metal-mecânico, máquinas e equipamentos, o agropecuário e o de bens de capital. À jusante, relaciona-se com o de serviços e o comércio atacadista e varejista.

Conforme Campos, Cário e Nicolau (2000), na utilização dos insumos auxiliares para o processo produtivo, a indústria têxtil-confeccionista se relaciona com a indústria química, produtora de corantes, resinas, cloro e outras, fornecedoras de materiais que servem para produzir tinturas e outros insumos básicos. Por outro lado, o setor produtor de bens de capital constrói as máquinas e os equipamentos necessários para as operações de produção.

Uma das características do setor é a descontinuidade das operações, o que torna possível a flexibilidade na organização da cadeia produtiva e a existência de empresas com escalas de produção e níveis de atualizações tecnológicas variados. Os fornecedores das matérias-primas para a produção de fibras e filamentos localizam-se nos setores agropecuários (lã, pêlos de animais, fibras e filamentos naturais) e no petroquímico (fibras artificiais). A Figura 3.1 mostra os elos do processo produtivo industrial.



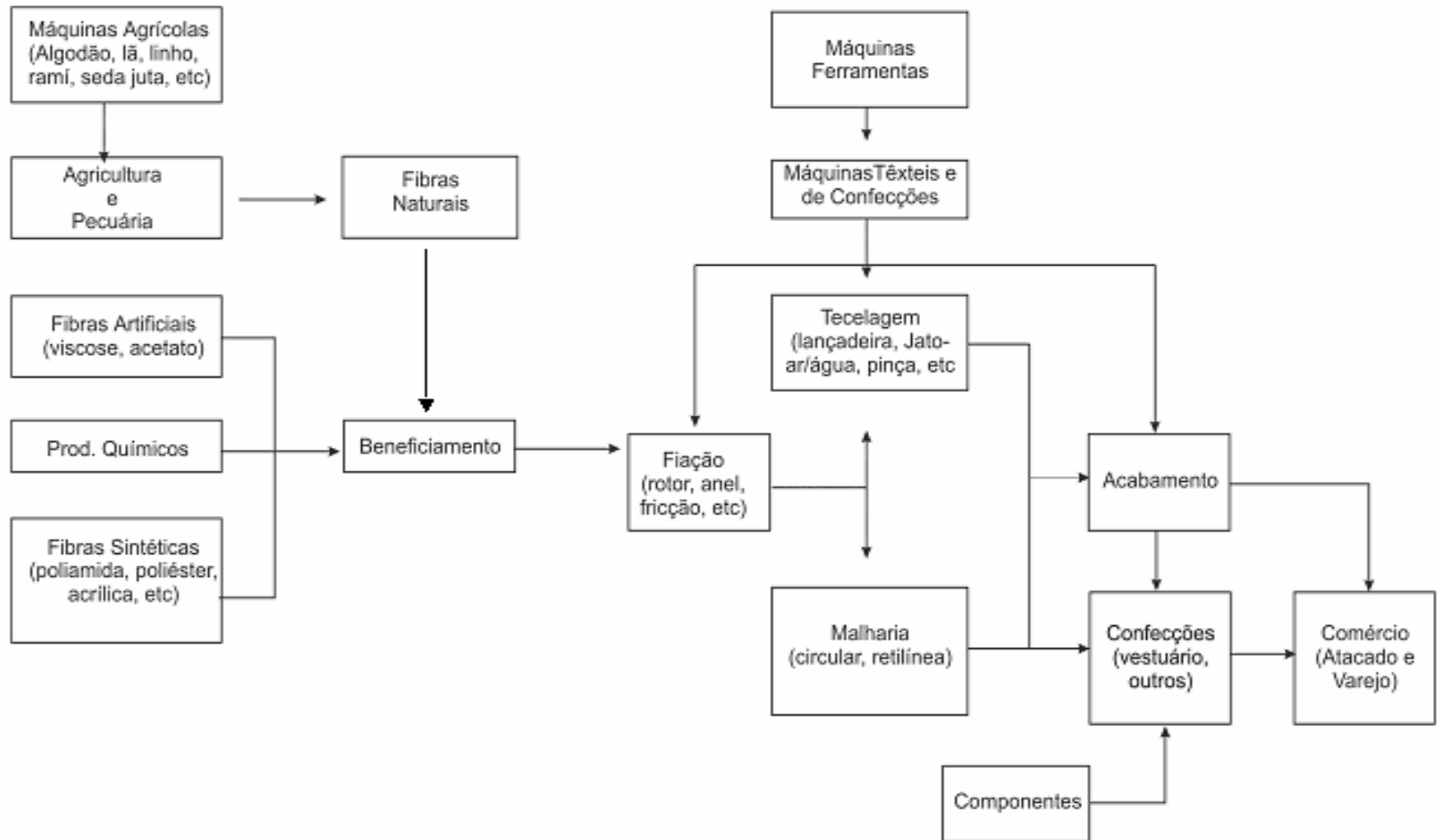


Figura 3.1- Fluxograma da cadeia têxtil-confeccionista

Fonte: SANTANA; APOLINÁRIO, 2004, p.8.

A cadeia têxtil-confeccionista pode ter a sua importância avaliada no conjunto da indústria de transformação e na economia por meio do amplo alcance da utilização dos seus produtos e da sua capacidade de gerar ocupações: todos os consumidores e setores produtivos demandam produtos têxteis e de vestuário.

A indústria confeccionista, integrante do complexo têxtil, geralmente apresenta um elevado número de estabelecimentos: uma das características do setor em âmbito internacional. Isto ocorre em função das reduzidas barreiras à entrada de novas empresas no mercado, as quais utilizam equipamentos básicos de fácil aquisição e com técnica de produção bastante difundida. Especialmente nos casos de micro e pequenas empresas, o investimento requerido ao ingresso de uma nova unidade não é alto, se comparado às unidades fabris de outros setores.

De forma geral, nessa indústria, utiliza-se uma tecnologia madura e estável, caracterizada por baixas condições de apropriabilidade e inovações tecnológicas. A base de conhecimento não é complexa, sendo bastante codificada e difundida, dificultando a apropriação de inovações. Estas, por sua vez, são geralmente incrementais, em função da maturidade tecnológica (BNDES, 1996).

A atividade confeccionista faz parte da indústria de transformação e divide-se em dois segmentos: vestuário e artigos confeccionados. O segmento vestuário compõe-se das classes de roupa de dormir, moda praia, íntima, social, esporte, infantil, lazer e de classes de roupas especiais, tais como as de segurança, fardamento e a profissional. Formam o segmento de confeccionados, a produção de artigos de copa, cozinha e limpeza; cama, mesa e banho; meias e modeladores, além de produtos como: acessórios para vestuário, decorações, industriais e de usos técnicos (CASTRO, 2004). No Quadro 3.1 são listadas as atividades do setor confeccionista.

1. Roupas Íntimas	12. Meias
2. Roupas de Dormir	13. Modeladores
3. Roupas da Praia/Banho	14. Acessórios para Vestuário
4. Roupas de Esporte	15. Artigo de Cama
5. Roupas de lazer	16. Artigo de Mesa
6. Roupas Sociais	17. Artigo de Banho
7. Roupas da Gala	18. Artigo de Copa/Cozinha
8. Roupas Infantis	19. Artigos Decorativos
9. Roupas Protetoras	20. Produtos Industriais
10. Roupas Profissionais	21. Produtos Técnicos
11. Roupas de Segurança	

Quadro 3.1- Ramos do setor de confecções

Fonte: ABRAVEST, 2007

A fabricação dos artigos confeccionados é composta basicamente pelas etapas de criação, modelagem, corte, montagem ou costura, acabamento e passamento. As inovações tecnológicas no setor concentram-se principalmente nas primeiras etapas, que vão do desenho ao corte, com utilização de sistemas *Computer Aided Design* (CAD) e *Computer Aided Manufacturing* (CAM). A utilização do CAD facilita a criação digital dos modelos; o uso do CAM torna possível o corte computadorizado. Ambos possibilitam redução de desperdícios de tecidos, importantes ganhos de flexibilidade e velocidade de execução, de forma a facilitar a implantação de importantes alterações na organização da produção (BNDES, 1996).

Com pequena possibilidade de automação, a fase de montagem continua baseada na máquina de costura. A escassez de inovações significativas nessa fase está relacionada às dificuldades técnicas de manuseamento dos tecidos, em função das suas maleabilidades, variedades de texturas e da realização de costuras em três dimensões, o que dificulta a sua automatização. Alguns avanços parciais têm sido obtidos com a incorporação da tecnologia microeletrônica nas máquinas de costura<sup>19</sup>, bem com na automatização de algumas atividades, como costuras de golas, bolsos etc. (BNDES, 1996). A Figura 3.2 mostra, de forma simplificada, o processo produtivo confeccionista.

<sup>19</sup> “As máquinas hoje existentes pertencem a modelos de três gerações: as de primeira geração são máquinas simples, com motor acoplado por fricção mecânica; as de segunda são dotadas de acessórios para corte de linha, que podem ser acionados por meios eletromecânicos comandados pelo próprio motor da máquina; as de terceira geração têm operação controlada por microprocessador, cabendo ao operador o manuseio do tecido” (BASTOS, 1993a, p.24).

## FLUXOGRAMA DO PROCESSO INDUSTRIAL

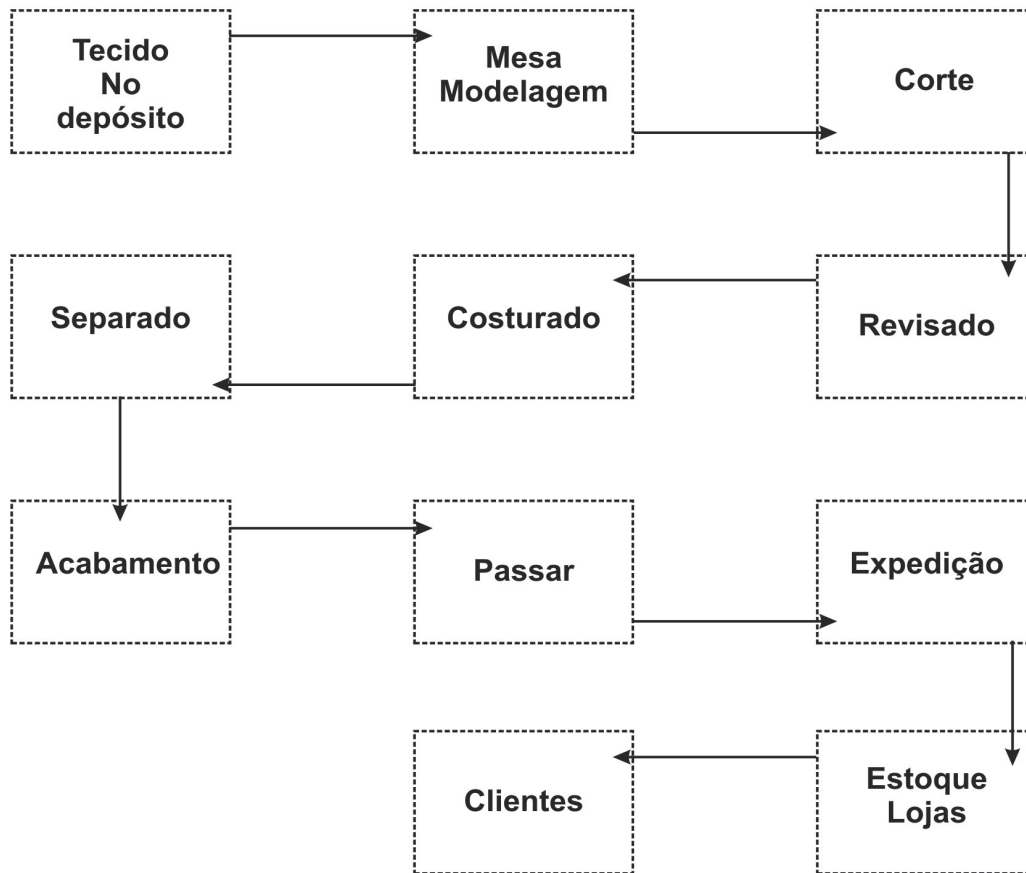


Figura 3.2 - Processo industrial numa empresa de confecções

Fonte: SANTANA; APOLINÁRIO, 2004.

Na fase do desenho é que a moda é criada por meio dos moldes, estilos e padrões das coleções. Na etapa da modelagem são feitos os moldes em papel. Esta fase é responsável pela estrutura dos artigos confeccionados. Na seqüência, os moldes são ampliados ou reduzidos para que outros tamanhos dos produtos sejam fabricados. O encaixe é importante para reduzir custos e desperdícios porque é nele que os moldes são posicionados sobre os tecidos que serão cortados e costurados. Após a costura, é feito o acabamento: os arremates finais nas peças, a retirada dos excessos de linhas, a passagem e a embalagem dos produtos para a distribuição (CASTRO, 2004).

A fase da costura continua como uma das principais etapas do processo de produção, sendo responsável por cerca de 80% do trabalho produtivo, a qual ainda depende de forma

significativa da habilidade e do ritmo da mão-de-obra. Assim, a atividade confeccionista é uma das mais intensivas no que diz respeito ao fator trabalho, em uma relação na qual praticamente há uma pessoa para cada máquina (BNDES, 1996).



Figura 3.3 - Ambiente fabril típico de uma unidade de confecção no Brasil. 2008.

Fonte: <http://pr.quebarato.com.br/>

Em se tratando das evoluções dos produtos, elas ocorrem basicamente por meio de mudanças no *design*, quase sempre associadas à incorporação de novos tecidos, novos padrões e acessórios, bastante influenciadas pelas inovações na indústria têxtil. Importantes avanços na utilização de fibras químicas e em sua combinação com fibras naturais têm possibilitado o lançamento de uma enorme gama de novos tecidos que possibilitam não apenas alterações estéticas das peças de vestuário<sup>20</sup>, mas também ganhos em termos de conforto, praticidade, capacidade de se moldar ao corpo etc. (CASTRO, 2004). Na próxima seção será mostrado o recente padrão internacional da produção e do comércio internacional de artigos confeccionados.

---

<sup>20</sup> Experiências com a introdução de *chips* aos tecidos poderão possibilitar inovações mais profundas no futuro, com a produção de roupas “inteligentes”.

### 3.2 PANORAMA INTERNACIONAL DA INDÚSTRIA DE CONFECÇÕES

A cadeia têxtil-confeccionista internacional é caracterizada por variedade nos processos produtivos e na concorrência entre países periféricos e desenvolvidos. Nestes, ao longo das últimas décadas, o setor confeccionista vem substituindo, por meio de estratégias competitivas, os produtos padronizados dos grandes mercados massificados por produtos que incorporam mais intensamente os conceitos de moda e estilo. Assim, naqueles países o foco da concorrência, além do fator preço, tem se concentrado mais no *design* e qualidade dos produtos e matérias-primas. Algumas regiões e localidades de países subdesenvolvidos têm buscado adotar também essa estratégia (CASTRO, 2004).

Os maiores produtores mundiais de artigos confeccionados são, pela ordem: China, Índia, Paquistão, México e Turquia. O Brasil é o sexto maior produtor mundial, como mostra a Tabela 3.1.

Tabela 3.1- Produção mundial de confecções (1.000 t). 2006

<b>Países</b>	<b>Produção</b>	<b>(%)</b>
China	13.625	36,8
Índia	2.571	6,9
Paquistão	1.255	3,4
México	1.227	3,3
Turquia	1.215	3,3
Brasil	1.062	2,9
Itália	905	2,4
Coréia Sul	846	2,3
Taiwan	816	2,2
Indonésia	611	1,6
Malásia	605	1,6
Canadá	600	1,6
Romênia	596	1,6
Tailândia	588	1,6
Estados Unidos	548	1,5
Bangladesh	513	1,4
Malásia	600	1,6
Outros	9.480	24,1
<b>Total</b>	<b>37.663</b>	<b>100</b>

Fonte: IEMI, 2007

Conforme OMC (2008), em 2006, o comércio internacional de confecções foi de U\$\$ 311 bilhões e representou cerca de 2,6% do comércio de mercadorias e 3,8% em relação aos produtos manufaturados comercializados mundialmente. Entre os anos de 1980 e 1985, a participação das confecções nas exportações mundiais de mercadorias foi de 4%. Entre 1985 e 1990 ela passou a 18%. De 1980 a 2006, ocorreram oscilações dessa participação, mantendo-se, entretanto, percentuais superiores aos observados no começo da década de 1980, como pode ser visto na Tabela 3.2.

Tabela 3.2 - Confeções e têxteis: participação (%) nas exportações mundiais de mercadorias. 1980-2006

Período	Têxteis	Confeções
1980-85	1	4
1985-90	15	18
1990-95	8	8
1995-00	3	5
2000-06	5	8
2004	12	11
2005	5	7
2006	7	12

Fonte: OMC, 2007

Atualmente, os países que mais exportam vestuário são China, Hong Kong, Itália, Alemanha e Turquia. Em 2005, o Brasil ocupou a sexagésima posição entre os países exportadores de roupas. Apesar de ser um grande produtor, o país exporta pouco a sua produção (IEMI, 2007).

Países Exportadores	U\$\$ Milhões
1. China	74.163
2. Hong Kong	27.292
3. Itália	17.484
4. Alemanha	11.842
5. Turquia	11.818
6. Índia	8.290
7. França	7.964
8. México	7.271
9. Bangladesh	6.418
10. Bélgica	6.354
11. Países Baixos	5.379
12. Indonésia	5.106
13. Estados Unidos	4.998
14. Vietnã	4.805
15. Romênia	4.627
16. Reino Unido	4.561
<b>60. Brasil</b>	<b>337</b>
<b>Subtotal</b>	<b>208.709</b>
Outros	66.930
<b>Total</b>	<b>275.639</b>

Quadro 3.2 - Principais países exportadores de vestuário. 2005. (U\$\$ Milhões)

Fonte: IEMI, 2007

A Ásia, ao longo dos últimos anos, tem se destacado como o continente que mais exporta confeções. Em 2006, de lá saíram 52,3% das exportações mundiais. A região que mais



importa os produtos confeccionados asiáticos é a América do Norte. No ano de 2006, foram para este continente 34,6% das exportações asiáticas de confecções e 31,9% foram exportados para a Europa. Esta respondeu, em 2006, por 34% das exportações mundiais. O próprio continente europeu absorveu 83% das suas exportações, no comércio intracontinental; para a América do Norte foram 4,8% das suas exportações de confeccionados. A América do Norte foi responsável por 3,2% das exportações mundiais de confecções, sendo que 77,1% foram consumidos pelos seus próprios países e outros 10,9% foram para a América do Sul (OMC, 2008).

Em se tratando das importações de confeccionados, em 2006, a União Européia foi a maior importadora. Em termos individuais, os EUA foram os maiores compradores, com 24% do total importado; o segundo país que mais importou foi a Alemanha. O mercado consumidor norte-americano é o maior e mais diversificado do mundo. Os países em desenvolvimento predominam largamente como exportadores. Já na importação, lideram os países desenvolvidos (OMC, 2008).

<b>Países Importadores</b>	<b>U\$\$ Milhões</b>
1. Estados Unidos	80.071
2. Alemanha	23.885
3. Japão	22.541
4. Reino Unido	19.204
5. Hong Konk	18.437
6. França	16.936
7. Itália	11.476
8. Espanha	8.630
9. Rússia	7.843
10. Países Baixos	7.444
11. Bélgica	7.277
12. Canadá	5.976
13. Suíça	4.722
14. Áustria	4.379
15. Austrália	3.120
16. Dinamarca	2.990
<b>56. Brasil</b>	<b>227</b>
<b>Subtotal</b>	<b>245.158</b>
Outros	30.483
<b>Total</b>	<b>275.641</b>

Quadro 3.3 - Principais países importadores de vestuário. 2005. (U\$\$ Milhões)  
Fonte: IEMI, 2007

O comércio internacional de artigos confeccionados vem mostrando dinamismo, crescendo a 5,9% ao ano na década de 1990, enquanto as trocas internacionais para todos os produtos cresceram a uma taxa anual de 4,6% e as de produtos têxteis aumentaram apenas 2,6% ao ano. Nos anos 90, tal dinamismo foi acompanhado por importantes mudanças no setor de vestuário, as quais estavam vinculadas às transformações que vinham ocorrendo na indústria têxtil em âmbito internacional desde meados da década de 70 (BNDES, 2001).

A partir da década de 1970, tradicionais produtores têxteis, os norte-americanos e europeus, perderam competitividade em relação a alguns países periféricos, como por exemplo, para os chamados “tigres asiáticos” (Coréia do Sul, Taiwan, Hong Kong), Indonésia, Tailândia, China, Índia e o Paquistão, levando os primeiros a adotarem importantes mudanças em suas estratégias competitivas. Tais mudanças trouxeram um novo padrão de concorrência, baseado não apenas no fator preço, mas também em qualidade, flexibilidade e diferenciação de produtos, além da própria organização do comércio dentro dos blocos Nafta e União Européia. Assim, os países destes blocos econômicos buscaram unir os avanços tecnológicos alcançados na indústria têxtil ao baixo custo da mão-de-obra de alguns países periféricos, que passaram a atuar crescentemente na confecção, segmento que ainda permanece bastante intensivo em mão-de-obra (GORINI, 2000).

Essa reação européia e norte-americana produziu alterações na produção, no consumo e na cadeia têxtil-confeccionista em âmbito global. Diante da dificuldade em concorrer nos segmentos de menor valor agregado, dominados pelos asiáticos, a indústria dos países avançados buscou nichos de mercado mais lucrativos, representados pelas fibras sintéticas.

Para enfrentar a concorrência dos países periféricos, os produtores europeus e norte-americanos investiram significativamente em novas tecnologias de concepção e processo, além de adotar estratégias de marketing inovadoras, ampliando a velocidade do lançamento de novas coleções e diversificando ainda mais as linhas de produtos. As estratégias da indústria vêm tornando cada vez mais voláteis as demandas da moda, o que, por sua vez, faz pressão no sentido de reduzir os tempos de concepção, produção e comercialização de artigos confeccionados (GORINI, 2000).

Nessa nova estrutura competitiva, as importâncias que assumem a logística e a necessidade de otimização estimulam a formação de redes integradas por ateliês de concepção e *design*, passando por fornecedores de fibras, produtores de tecidos e confecções, chegando ao comércio de varejo. Algumas redes são centradas em fabricantes de fibras, tecidos ou confecções, outras são coordenadas por grandes cadeias varejistas ou grandes lojas de departamento.

Por conta da atividade confeccionista permanecer intensiva em mão-de-obra há um estímulo a internacionalização, com o deslocamento das confecções para países onde tal fator é abundante e, conseqüentemente, barato. Os EUA e a Europa tendem a concentrar em seu território a concepção, o *design*, o gerenciamento de suas marcas e toda a logística associada, deslocando para regiões de baixos salários a totalidade da confecção ou apenas suas etapas mais trabalho intensivas, como a costura e o acabamento (GORINI, 2000).

Assim, na distribuição espacial da indústria confeccionista, pelo seu caráter intensivo em mão-de-obra, esta continua sendo importante na realocização da oferta mundial. Isto ocorre, pois as empresas entendem o custo desse fator como uma vantagem competitiva que elas podem adquirir quando escolhem a localização dos investimentos. Esta é uma explicação para o deslocamento da referida indústria em direção aos países subdesenvolvidos e de industrialização tardia, como China, Índia, Paquistão e México (BNDES, 1996).

A proximidade com os centros consumidores e a existência de acordos regionais ou bilaterais, envolvendo preferências tarifárias têm sido fatores decisivos para a integração de economias periféricas àquelas redes dinâmicas. No caso da Europa, a subcontratação tem se dirigido para a Turquia, alguns países do Norte da África e do Leste Europeu. Já os EUA têm integrado em seu circuito de produção de artigos confeccionados, principalmente, o México e a América Central. Como toda a cadeia têxtil conta com uma proteção tarifária bastante superior à média dos demais setores, a existência de acordos de preferência tarifária vem tendo uma forte influência sobre os custos (PROCHNIK, 2002).

Outra tendência está ligada diretamente ao setor de fibras. A participação das fibras químicas no total de fibras têxteis consumidas no mundo, entre 1980 e 2000, passou de 13,2% para 22,6%, ao passo que o consumo das fibras naturais vem caindo. Mostra disso é que nos anos 80, a participação do consumo de fibras naturais no total de fibras têxteis era de 56% e caiu, em 2000, para 46%. Isso é preocupante no que tange ao Brasil, pois este é um país com maior competitividade justamente nesse segmento em queda. Na seção seguinte, disserta-se sobre a indústria confeccionista no Brasil (BNDES, 2001).

### 3.3 O SETOR DE CONFECÇÕES NO BRASIL

O setor de confecções é um dos mais antigos e tradicionais dentro da indústria brasileira e ocupa, ainda hoje, uma posição de destaque no cenário nacional. Entretanto, apesar de ser o sexto maior produtor de confecções, o Brasil teve uma participação muito pequena no processo de reestruturação da indústria internacional. Mostra disso é que a sua participação nas exportações mundiais de artigos confeccionados, além de inexpressiva, foi declinante ao longo dos anos 90. No início desta década foi de 0,2%, caindo para 0,1%, em 2001. Em 2005, o Brasil foi apenas o sexagésimo maior exportador mundial de confecções (OMC, 2006).

Conforme IEMI (2006), as indústrias têxteis e confeccionistas brasileiras participam com 5,2% do total do faturamento da indústria de transformação nacional. No que diz respeito ao pessoal ocupado, a sua representatividade é mais significativa. Em 2005, foram responsáveis por 17,3% do emprego da indústria de transformação do País. O setor de confecções foi responsável por 78,35% do total de ocupações na cadeia têxtil-confeccionista.

Segundo Gorini (2000, p. 30), nas últimas décadas do século XX, aquele setor passou por significativas transformações em sua estrutura produtiva, assim como toda a matriz industrial brasileira. A abertura comercial, a reestruturação produtiva e a recessão econômica no início dos anos 1990 provocaram forte crise na cadeia têxtil/confecções nacional, a qual “historicamente desenvolveu-se através da internalização de todas as suas atividades produtivas (tendo como foco um mercado praticamente imune aos produtos estrangeiros), com baixos índices de produtividade e baixos investimentos em tecnologia de ponta”.

A queda das tarifas de importação promovida pela abertura comercial dos anos 90, aliada à valorização do câmbio no início do Plano Real, produziu uma queda nos preços relativos dos artigos confeccionados importados e, conseqüentemente, uma expansão da sua participação no mercado nacional. O coeficiente de penetração das importações<sup>21</sup> no complexo têxtil-vestuário brasileiro, que era de 1,7 em 1990, cresceu ao longo da década e alcançou um pico de 14,8 em 1997, caindo para 11,2 em 2000 (MARKWALD et al., 2001). Para complicar ainda mais a situação do setor, o país atravessou um período de recessão na primeira metade daquela década, voltando a crescer lentamente após o Plano Real.

Conforme Haguenuer e Procknik (2000), a cadeia têxtil/confeccões foi uma das que mais perdeu participação no PIB brasileiro no período de 1990, quando representava 3% do PIB frente a 1996, quando passou a representar 2%. Para o Brasil (2008), entre 1996 e 2005, a fabricação de produtos têxteis no conjunto da indústria caiu de 4,9% para 4,1%. Por outro lado, o segmento de artigos confeccionados cresceu no conjunto da indústria de 5,5% para 6,7%.

A indústria têxtil reduziu em 56,9% o número de unidades fabris, entre 1990 e 2006. Porém, o número de unidades de confecções aumentou em 42,5%, especialmente por conta de que as barreiras à entrada deste segmento são bem menores com relação às do setor têxtil. Assim, houve uma concentração relativamente mais intensa nos segmentos iniciais da cadeia têxtil - fiação e tecelagem -, nos quais a possibilidade de ganhos de escala e de implantação de processos automatizados é maior (GÓES, 2008).

No Brasil, o segmento têxtil-confeccionista é uma das indústrias mais importantes para a economia, em geração de empregos e no valor da produção. Em 2006, ela produziu US\$ 33 bilhões, o que representou 4,1% do faturamento total da indústria de transformação nacional. Os empregos somaram 1.523,9 mil, representando 17,3% do total dos trabalhadores da indústria da transformação. Foram produzidas cerca de 8,7 bilhões de peças de vestuário, a produção de malharia foi a terceira maior do mundo e a de índigo, a segunda (IEMI, 2007). Esses dados colocam o país como um dos maiores mercados do planeta. A sua produção é quase toda voltada para o consumo interno, em função do seu grande número de consumidores.

---

<sup>21</sup> Esse coeficiente reflete, percentualmente, quanto do consumo interno do referido complexo do país provém de produtos importados.

No Brasil, a situação tecnológica das firmas confeccionistas é caracterizada por uma diversidade de situações. Reduzido percentual de empresas são atualizadas no que diz respeito à tecnologia e organização, ocupando posição de liderança nas vendas. Estas organizações, de forma genérica, se caracterizam por terem bons esquemas de comercialização, sendo competitivas internacionalmente, apresentando coeficientes de exportação/produção acima da média.

A grande maioria das empresas apresenta significativas defasagens tecnológicas e organizacionais ao se tomar como parâmetro o estado da arte mundial. Estas firmas buscam competir via redução dos custos da mão-de-obra e terceirização. Tal recurso, geralmente buscado para alcançar ganhos de produtividade, vem se traduzindo em redução de custos via informalidade.

Exemplos dessas duas realidades diversas são os de dois pólos brasileiros que utilizam estratégias bem distintas: enquanto Americana-SP introduz unidades que visam a modernização empresarial, Vilar dos Teles-RJ busca competir por meio de reduções nos custos, preços e informalidade (BNDES, 1996).

A heterogeneidade da indústria confeccionista brasileira é maior que a média mundial. As empresas privilegiam o mercado interno e têm estratégias competitivas baseadas no fator preço. Um pequeno grupo, formado por estabelecimentos relativamente modernos, voltados para o mercado interno de consumidores de renda mais elevada, vem fazendo um certo esforço exportador, enfatizando estratégias de controle de qualidade e diferenciação de produtos (BASTOS, 1993a).

No Brasil, o setor de confecções se caracteriza por ser majoritariamente formado por micro e pequenas empresas, cujo principal problema é conseguir ter agilidade para enfrentar dificuldades de acesso a novas tecnologias, a linhas de crédito e canais de comercialização (SEBRAE, 2002). As empresas de confecções representam uma indústria tradicional, intensiva em mão-de-obra, que possui uma multiplicidade de escalas e técnicas produtivas, além de significativa fragmentação. Os baixos custos para a entrada no mercado, aliados a uma tecnologia consagrada e de fácil acesso, favorecem a existência de variados portes de estabelecimentos (BASTOS, 1993a).

O mercado confeccionista brasileiro é bastante fragmentado, apresentando grande número de empresas, bens e consumidores, seguindo uma característica internacional do setor. Existem reduzidas barreiras tecnológicas à entrada de novas empresas, uma vez que o equipamento básico é a máquina de costura e a técnica é amplamente difundida. Em função também disto, especialmente no que diz respeito às empresas de menores portes, os investimentos requeridos para a entrada de uma nova firma não são proibitivos, ao se ter como referência outras indústrias. Os consumidores são diferenciados em relação aos níveis de renda, padrões culturais, gênero, faixas etárias e outras características.

Também é uma indústria caracterizada por uma estrutura competitiva. Esta é intensificada por conta das constantes mudanças na moda e pela sazonalidade da produção, que ocorre em função do lançamento de novas coleções. Outra característica é a presença significativa de relações de subcontratação entre os estabelecimentos de tamanhos diferentes, geralmente, com os de maior porte a contratar os de menor, com o objetivo de alcançar uma escala superior e uma melhor divisão das etapas.

Um traço marcante na década de 1990 foi o aumento dos produtos importados, dada a redução dos preços relativos destes. Com isto houve fechamento de unidades, desestruturação da cadeia produtiva e eliminação de postos de trabalhos. Entre os anos 1990 e 2000, foram eliminados 68% dos postos de trabalho no setor de confecções e 37,5% no setor de têxteis (IEMI, 2006).

Aquela abertura econômica causou significativa reestruturação na cadeia têxtil-confeccionista nacional. A “invasão” dos produtos confeccionados importados, as elevadas taxas de juros e o baixo crescimento econômico da década tiveram forte influência sobre tal cadeia. Particularmente, na indústria de confecções, as principais estratégias utilizadas no início desse processo foram a redução da produção, redefinição das linhas de produtos, ampliação da terceirização e informalidade como formas de redução nos custos.

Também por estar acostumada à proteção aduaneira, a indústria de confecções, em particular, passou por séria crise com o processo de abertura. Ao adotar uma estratégia de sobrevivência para atravessá-la, as confecções, na maioria das vezes, enxugaram o quadro de funcionários e

também passaram a fabricar produtos mais baratos para competir internamente com os confeccionados vindos de fora do país, notadamente os asiáticos.

Vale lembrar que, em 2006, diante da pressão dos produtores nacionais e da elevação do desemprego no setor, a alíquota de importações para produtos confeccionados subiu de 20% para 35%, isto é, para a mesma alíquota praticada antes da abertura econômica do início dos anos 1990.

Nesse cenário, uma estratégia competitiva ainda utilizada na indústria de confecções brasileira, diferentemente da adotada nos países desenvolvidos, é a concorrência via preços, especialmente nos estabelecimentos de micro e pequeno porte, além do deslocamento para regiões do país onde a mão-de-obra é mais barata.

Tal estratégia pôde ser implementada uma vez que existem milhares de micro e pequenos empreendimentos competindo entre si. Tais empreendimentos, via de regra, possuem baixo nível de atualização tecnológica e utilizam mão-de-obra barata, de baixa instrução e com elevada informalidade nas relações trabalhistas.

Já os estabelecimentos de médio e grande porte adotaram outras estratégias frente à crise, tais como: investimentos na modernização tecnológica; aquisições, fusões e o deslocamento para outras regiões que ofereciam vantagens diversas. O Nordeste e o Centro-Oeste foram as principais regiões beneficiadas por esse processo de relocalização industrial nos anos 1990 (BARRETO, 2000).

Entretanto, a fase mais difícil desse ajuste começou a ser superada a partir de 1997, quando o setor de confecções passou a apresentar uma trajetória de crescimento. As exportações do Brasil, entre 1997 e 2001, mais do que duplicaram em volume, passando de 10.617 para 22.876 toneladas; em valor, cresceram 37%.

Segundo ABRAVEST (2005), neste período, as importações caíram para menos da metade em volume, passando de 36.921 para 17.506 toneladas e apresentaram uma redução de 58% em valor. Assim, o país saiu de um déficit comercial de cerca de US\$ 170 milhões no setor em 1997, para um superávit de aproximadamente US\$ 120 milhões em 2001. No mesmo



período, ocupando espaço deixado pela redução das importações, a produção interna cresceu de maneira significativa em volume, passando de 721 para 871 mil toneladas, acompanhando o crescimento do consumo per capita no período, que se elevou de 7,7 para 9,5 kg por habitante.

Para a ABRAVEST (2005), a abertura do mercado nacional por meio da redução das alíquotas para importação de vestuário, ao contrário do que se temia inicialmente, mostrou-se útil ao setor, levando-o a se reposicionar, fazendo-o competir com os concorrentes internacionais. Os produtos importados, quando de alta qualidade, mostraram preços tão ou mais elevados que os nacionais e, quando populares, não tiveram a qualidade e o prazo de entrega necessário para garantir o abastecimento permanente do mercado interno. Assim, a indústria nacional passou a adotar programas de melhoria e controle da qualidade, de produtividade e de rápido atendimento, tornando muitos dos fornecedores internos tão bons ou até melhores do que os internacionais. Para a indústria do vestuário, influenciada pela moda, a vinda dos produtos importados foi, e ainda é, um fator positivo: trouxe criatividade e constante desafio de melhorias, beneficiando o consumidor final.

Porém, essa abertura não trouxe os mesmos benefícios no que diz respeito a certos insumos. A importação de tecidos foi restringida por meio de cotas que limitaram o fornecimento de matérias-primas. No ramo da moda, um dos maiores apelos de venda é a variedade de padrões de tecidos, o que a indústria têxtil brasileira ainda não oferece com a diversificação e velocidade desejadas, principalmente os originários de sintéticos, mais adequados ao setor de moda feminina, de forma a variar ao máximo as cores, texturas etc. Contudo, é do interesse do setor do vestuário que os fornecedores internos cresçam e ganhem competitividade e produtividade. De modo geral, é mais interessante ter o fornecedor nacional do que o estrangeiro, realidade particularmente verdadeira para 96% dos confeccionistas nacionais, que são de micro, pequeno e médio porte (ABRAVEST, 2005).

O Brasil, no quesito custo da mão-de-obra, ao se tomar como parâmetro o custo desse fator na região Nordeste do país, é competitivo em relação aos grandes exportadores atuais de confecções, tais como México, Tailândia e Turquia, como mostram os dados na Tabela 3.5. Talvez seja este um dos fatores a influenciar a atração das confecções das regiões Sul e Sudeste para a Nordeste.

Entretanto, a maior distância do Brasil dos maiores mercados importadores, como o dos Estados Unidos e o da Europa e o nível mais elevado de barreiras tarifárias que o país enfrenta nesses mercados limita sua capacidade de expandir suas exportações. Sua possibilidade de ampliação das vendas de confeccionados para aqueles países está, principalmente, em nichos de mercado de maior valor agregado, nos quais o país possui determinadas vantagens comparativas, como na moda praia ou mesmo em jeans de melhor de qualidade (CASTRO, 2004).

Tabela 3.3 - Custo médio da mão-de-obra na indústria de confecções em países selecionados. 1999. U\$\$/h.

Países	(U\$\$ por hora)
Alemanha	21,94
Itália	16,65
USA	12,26
Hong Kong	4,9
Portugal	4,77
<b>Brasil (Sul)</b>	<b>2,4</b>
Turquia	1,95
Tailândia	1,56
México	1,50
<b>Brasil (NE)</b>	<b>1,00</b>
China	0,52
Índia	0,5
Indonésia	0,24

Fonte: ABRAVEST, 2005

Segundo Haguenauer e Procknik (2000), a indústria de confecções é o elo da cadeia têxtil-confeccionista que mais pode aumentar a importância da região Nordeste no cenário nacional dentro do setor, pelo fato ser intensiva em mão-de-obra, especialmente na atividade de corte e costura, na qual se encontra cerca de 80% do pessoal ocupado nessa indústria. Ainda nesse sentido, de acordo com Apolinário (2002), no período entre 1994 e 2000, o Nordeste apresentou uma tendência ascendente de empregos no que diz respeito aos estabelecimentos de grande porte que fabricam produtos têxteis e de confecção.

Conforme os dados da RAIS, os empregos nas confecções estão significativamente concentrados nas Regiões Sudeste e Sul do país, cerca de 78% dos mesmos. Em 2008, a região Sudeste concentrou o maior contingente de empregos em confecções do país (49%); a segunda colocada é a região Sul. A terceira maior concentradora é a região Nordeste, seguida

da Centro-Oeste e Norte. Esta última é a menos expressiva de todas, com 1% daquela indústria.

Contudo, entre os anos de 1994 e 2008, verificou-se um movimento de desconcentração espacial dessa indústria, em um cenário no qual todas as regiões aumentam as suas participações relativas das quantidades de empregados, exceto a Sudeste. Esta, a mais populosa e importante do país do ponto de vista econômico, reduziu a sua participação do número de empregados em confecções em 23%. Por outro lado, a indústria de confecção instalada na região Nordeste cresceu a sua participação no total de empregos em 56,9%, a Centro-Oeste em 79,4% e a Sul em 25,1%. Estes dados parecem caracterizar um processo de desconcentração espacial da atividade confeccionista (ver Tabela 3.6).

Tabela 3.4 - Brasil. Indústria de confecções. Participação percentual das grandes regiões, segundo o número de empregados. 1994/2008.

Regiões	1994	2008	Variação (%)
Norte	0,24	0,63	162,5
Nordeste	10,97	17,21	56,88
Sudeste	62,89	48,4	-23,04
Sul	23,44	29,33	25,13
Centro-Oeste	2,47	4,43	79,35

Fonte: Brasil, 2004, 2008

Além do processo de desconcentração, percebe-se também que a região Norte possui pequena participação na mão-de-obra empregada na indústria de confecções, o que sugere que os seus Estados são importadores de artigos confeccionados.

Portanto, os dados sugerem que houve uma desconcentração das atividades dessa indústria, partindo da região Sudeste em sentido às demais regiões. Tal fato deveu-se, em parte, a uma migração dos estabelecimentos daquela região, atraídos, presumivelmente, pelo menor custo da mão-de-obra nas regiões periféricas, além de menores graus de sindicalização. Também, não raro, programas de incentivos implementados por governos estaduais e municipais, em um contexto de “guerras fiscais”, possivelmente contribuíram para a realocização ou atração de novos empreendimentos para a periferia econômica brasileira.

### 3.4 A INDÚSTRIA DE CONFECÇÕES NA BAHIA E EM FEIRA DE SANTANA

Conforme Góes (2008), a indústria têxtil-confeccionista é um setor relevante na história econômica da Bahia. A sua origem remonta ao século XIX, quando as primeiras fábricas têxteis foram implantadas no Estado. Em 1891, por exemplo, foi fundada, em Salvador, a Companhia Empório Industrial do Norte, situada na Boa Viagem (Península de Itapagipe) que, mais tarde, se tornaria um expoente da expansão dessa indústria. Em meados da década de 1940, o pólo têxtil/confeções da região se tornou o principal pólo industrial da região metropolitana de Salvador. À época, além da Companhia Empório Industrial do Norte, destacava-se também a Barreto de Araújo.

Segundo Góes (2008), a vocação do Estado para aquele setor foi resultado de um conjunto de fatores. Salvador representava um grande centro urbano; existia uma forte tradição cultural de mulheres rendeiras, característica da região Nordeste; havia também a oferta significativa da principal matéria-prima do setor, o algodão. Assim, mercado consumidor, mão-de-obra qualificada e matérias-primas disponíveis foram determinantes para a consolidação do setor no Estado, além da sua necessidade de se localizar próximo aos centros urbanos de maior porte, concentrando-se na capital do Estado e no Recôncavo baiano.

Entretanto, em termos de valor agregado à produção, a participação do setor têxtil e de confeções na indústria baiana de transformação, desde o seu apogeu, passou por constantes flutuações. O segmento de confeções cresceu significativamente entre anos de 1970 e 1985, em decorrência, principalmente, da maturação dos investimentos realizados durante o período de “industrialização” baiana. Esses investimentos reforçaram a concentração dessa atividade econômica na região metropolitana da capital e no Recôncavo baiano. Naquele período, o número de estabelecimentos de confeções na Bahia passou de 36 para 214 unidades; o número de empregos foi de 822 para 3.640; e ocorreu um aumento de 1.335% no Valor da Transformação Industrial. Apesar disso, a sua importância relativa dentro da economia do Estado diminuiu devido à expansão de outros ramos da indústria de transformação, sobretudo o petroquímico (BALBI; MALUF, 2004 apud GÓES, 2008).

Em 1985, a indústria têxtil participava com 4% em valor da produção da indústria baiana e empregava 30 mil pessoas. Mais recentemente, contribui em cerca da 0,5% desse valor, o que mostra um significativo declínio da sua participação relativa (SEBRAE, 2006).

Mais recentemente, na Bahia, o porte médio dos estabelecimentos no setor de confecções tem sido menor do que no Brasil, apresentando baixa competitividade e menores escalas produtivas em relação às regiões Sul e Sudeste do país. A Bahia teve, em 2004, 2,8% de participação na produção nacional de artigos confeccionados e uma média de 19 empregados por empresa, enquanto, no Brasil, a média foi de 65 empregados. Juntos, os municípios de Salvador e Feira de Santana abrigam cerca de 67% dos estabelecimentos de confecções do Estado. Lauro de Freitas contribui com 3,5%; Jequié com 3,3% e os demais municípios participam em 25,3% dos casos (SEBRAE, 2006).

Doravante até o final deste capítulo são utilizados os dados a RAIS, publicados pelo Ministério do Trabalho e Emprego, para as análises. Para a identificação dos estabelecimentos e empregos em confecções, adotou-se a classificação do Cadastro Nacional de Atividades Empresariais (CNAE 2.0), elaborada pelo Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE) e utilizada por aquele Ministério<sup>22</sup>. As análises levaram em conta apenas os estabelecimentos que declararam possuir pelo menos um vínculo empregatício formal.

Na Bahia, entre os anos de 1994 e 2008<sup>23</sup>, o número de estabelecimentos formais de confecções cresceu a uma taxa média de 6,9% ao ano, aumentando de 428 para 1.094, ressaltando-se que Feira de Santana contribuiu com aproximadamente 29% desse desempenho. Em consequência disso, o Estado da Bahia teve elevada a sua participação em número de estabelecimentos de confecções em relação ao Brasil, passando de 1,5% para 2,3%. Contudo, em relação ao Nordeste, sua participação foi reduzida de 19% para 18%, em um cenário no qual o Nordeste, proporcionalmente, cresceu mais em números de estabelecimentos do que a média brasileira e baiana.

---

<sup>22</sup> A indústria de confecções, de acordo com o CNAE 2.0, está desagregada em seis atividades, a saber: fabricação de meias; fabricação de artigos do vestuário, produzidos em malharias e tricotagens, exceto meias; confecção de peças do vestuário, exceto roupas íntimas; confecção de roupas íntimas; confecção de roupas profissionais; fabricação de acessórios do vestuário, exceto para segurança e Proteção.

<sup>23</sup> O setor de confecções só pôde ser analisado isoladamente a partir da classificação CNAE 95, uma vez que até o ano de 1993 o mesmo estava agregado à produção de tecidos. A partir de 1994, tal apresentação foi feita de forma desagregada, possibilitando uma abordagem isolada do segmento de confeccionista.

No mesmo período, a participação de Feira de Santana em relação ao número de estabelecimentos de confecções no Estado passou de 12,9% para 22,1%. Isto ocorreu porque o número de confecções formalizadas no município passou de 55 para 242, a uma taxa média de crescimento anual de aproximadamente 11,2%, cerca de 4,2 pontos percentuais ao ano acima da taxa apresentada em âmbito estadual. Entretanto, este crescimento não ocorreu de forma homogênea, isto é, em alguns períodos a elevação foi mais forte, em outros, mais suave (ver Figura 3.4). Proporcionalmente, a participação das confecções feirenses no Brasil passou de cerca de 0,2% para 0,5% e no Nordeste de 2,5% para 4%.

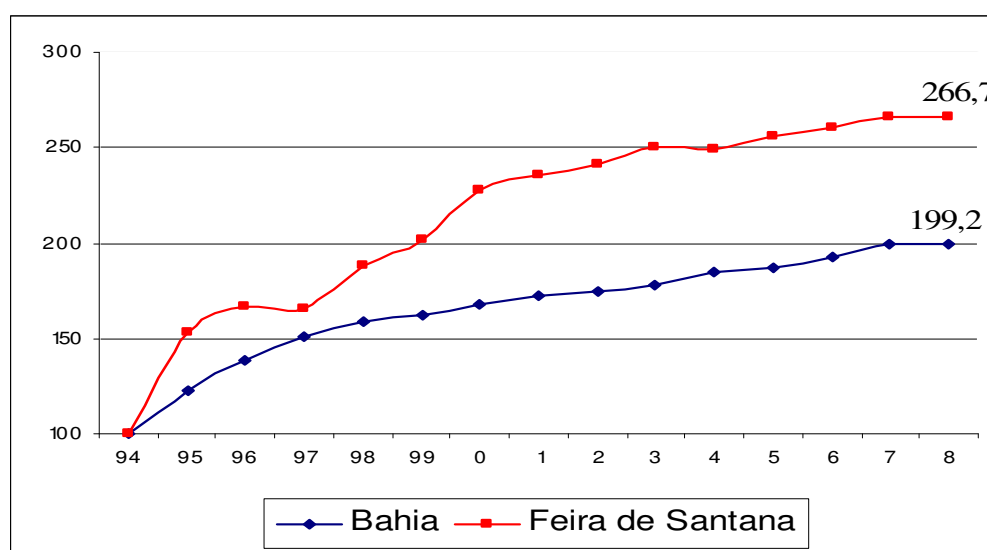


Figura 3.4 - Bahia e Feira de Santana. Crescimento do número de estabelecimentos da indústria de confecções. 1994-2008. (1994=100).

Fonte: BRASIL, 2004, 2008

Entre 1994 e 2008, o número de empregados na indústria baiana de confecções elevou-se a uma taxa média anual de 8%. No mesmo período, a indústria de confecções instalada em Feira de Santana proporcionou uma taxa de crescimento maior, 10,6% a.a., ou seja, 2,6 pontos percentuais ao ano acima da taxa verificada no Estado da Bahia.

Vale salientar, todavia, que este crescimento não foi homogêneo, isto é, em alguns anos o emprego cresceu abaixo disso e em outros, acima dessa taxa. Apesar de ter um crescimento mais robusto que o do Estado naquele período, durante os anos de 2001 e 2003, o número dos empregos na indústria confeccionista feirense praticamente ficou estagnado, voltando a crescer a partir de 2004. Entre 2007 e 2008 a indústria de confecções local passou por uma

retração, como pode ser visto na Figura 3.5. Em 1994, Feira de Santana concentrava 11,8% do total do emprego baiano na indústria de confecções, e, em 2008, essa participação aumentou para 15,7%.

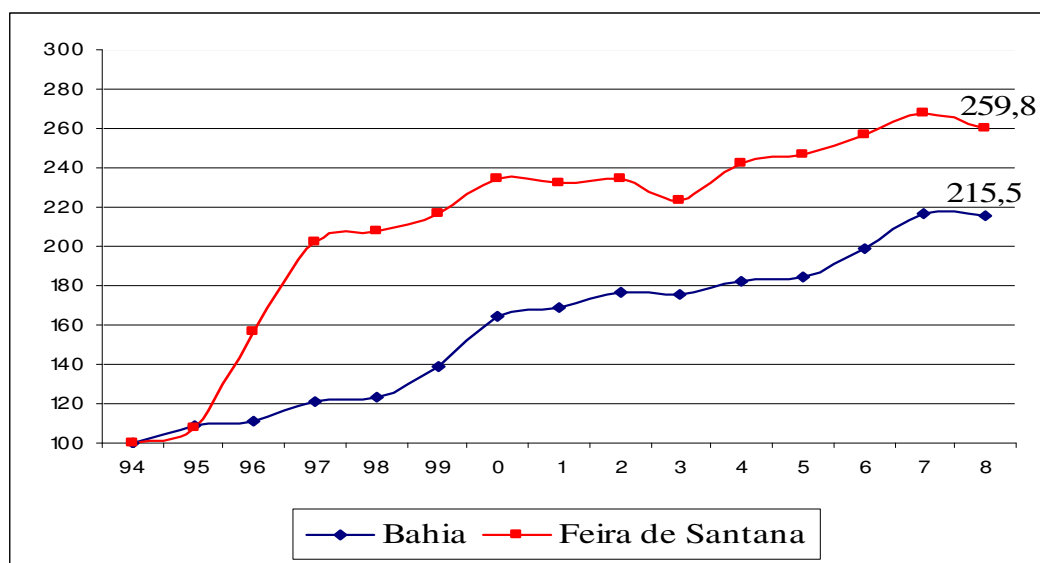


Figura 3.5 - Bahia e Feira de Santana. Crescimento do emprego na indústria de confecções. 1994-2008. (1994=100)

Fonte: BRASIL, 2004, 2008

Na Tabela 3.5 pode ser visualizada a estrutura produtiva da indústria de confecções no município de Feira de Santana, conforme a CNAE, no ano de 2008. No período analisado, isto é, entre 1994 e 2008, não houve significativa mudança dessa estrutura setorial.

Tabela 3.5 - Feira de Santana. Distribuição setorial da indústria de confecções, segundo o porte dos estabelecimentos, em percentual. 2008.

Classificação CNAE	Micros	Pequenas
Roupas íntimas	12,2	0,0
Vestuário, exceto roupas íntimas	71,7	89,3
Roupas profissionais	5,6	7,1
Acessórios do vestuário, exceto para segurança	6,7	3,6
Fabricação de meias	1,1	0,0
Vestuário feitos em malharias e tricotagens	2,8	0,0
<b>Total</b>	<b>100</b>	<b>100</b>

Fonte: BRASIL, 2008

Quanto ao porte dos estabelecimentos da indústria de confecções, foram observadas apenas duas categorias no município de Feira de Santana: micro e pequenos<sup>24</sup>. Entre 1994 e 2008, a população de micro estabelecimentos passou de 85% para 88% do total, sendo predominante. Isto aconteceu porque o número de micro estabelecimentos cresceu mais do que o de pequenos (BRASIL, 2008).

Em se tratando do número de vínculos empregatícios formais, os micros estabelecimentos também crescem mais do que os pequenos. Em 1994, os micro-estabelecimentos participavam com 43% do total de empregos e, em 2008, essa contribuição passou a 52%. Verificou-se uma média de 6 empregados nos micro-estabelecimentos e de 36 nos pequenos (BRASIL, 2008).

Na indústria de confecções do município, a maioria dos estabelecimentos, 76%, está classificada no segmento de “peças do vestuário, exceto roupas íntimas, blusas, camisas e semelhantes”, seguido da produção de “roupas íntimas”. Essa concentração em uma única classe produtiva ocorre por sua característica de aglutinar uma diversificada gama de atividades confeccionistas, a exemplo de confecções em geral: modas masculina, feminina e infantil; roupas para esporte; moda praia etc (BRASIL, 2008).

Em 2008, havia 242 estabelecimentos confeccionistas em Feira de Santana, os quais empregaram 2.215 pessoas, o que representou 2,65% do pessoal total ocupado formalmente no município, que foi de 83.443 pessoas; os empregos do setor representaram 13,2% do emprego na indústria de transformação feirense, que empregou 16.786 pessoas. Em 1994, essa representatividade era de 8%. Estes dados mostram o crescimento e a importância do setor de confecções para o município (BRASIL, 2008).

No ano de 2008, além daquelas atividades principais do setor, foram detectadas outras atividades específicas relacionadas à indústria confeccionista feirense, formada por 491 estabelecimentos, que empregaram 2.842 pessoas (ver TABELA 3.6), o que representou 3,4% do total de empregados no município em 2008. Dentre as atividades relacionadas às confecções, a que mais empregou foi a de “comércio varejista de artigos do vestuário e acessórios”, com 81,6% do total. Os dados da Tabela 3.6 sugerem que, em termos de empregos para o município, os efeitos à jusante da indústria confeccionista feirense são

---

<sup>24</sup> Conforme a classificação adotada pelo SEBRAE e Redesist, que consideram como micro o estabelecimento industrial com até dezenove empregados e pequeno aquele que possui entre vinte e noventa e nove vínculos empregatícios.



maiores do que os efeitos à montante, uma vez que é nesta parte da cadeia que se encontra a imensa maioria dos empregados em atividades relacionadas às confecções.

Tabela 3.6 - Feira de Santana. Distribuição das atividades relacionadas à indústria de confecções, segundo o número de estabelecimentos e empregos. 2008.

<b>Atividades</b>	<b>Estabelecimentos</b>	<b>Empregos</b>	<b>% Empregos</b>
Tecelagem de fios de fibras têxteis naturais, exceto algodão	1	19	0,7%
Tecelagem de fios de fibras artificiais e sintéticas	1	1	0,0%
Fabricação de tecidos de malha	1	7	0,2%
Acabamentos em fios, tecidos e artefatos têxteis	3	328	11,6%
Fabricação de artefatos têxteis para uso doméstico	10	40	1,4%
Fabricação de outros produtos têxteis	7	40	1,4%
Representantes comerciais de têxteis, vestuário, etc.	7	12	0,4%
Comércio atacadista de artigos do vestuário e acessórios	4	33	1,2%
Comércio varejista de artigos do vestuário e acessórios	450	2.303	81,6%
Lavanderias, tinturarias e toalheiros	7	41	1,5%
<b>Total</b>	<b>491</b>	<b>2.824</b>	<b>100%</b>

Fonte: BRASIL, 2008

O município de Feira de Santana tem o segundo maior número de estabelecimentos na indústria de confecções do Estado da Bahia. Em primeiro lugar está o município de Salvador, que concentrou 57% daquela indústria, em 1994. Porém, em 2008, esta participação caiu para 22,1%. Nesse período, aumentou a participação feirense de 12,9% para 32,5%; nesse processo, os demais municípios do interior do Estado também ganharam participação no mercado: as suas participações passaram de 30,1% para 45,3% do número de estabelecimentos (ver FIGURA 3.6). Estes dados sugerem um processo de desconcentração espacial da indústria confeccionista baiana, no qual a capital do Estado perdeu e os municípios do interior elevaram a representatividade (BRASIL, 2008).

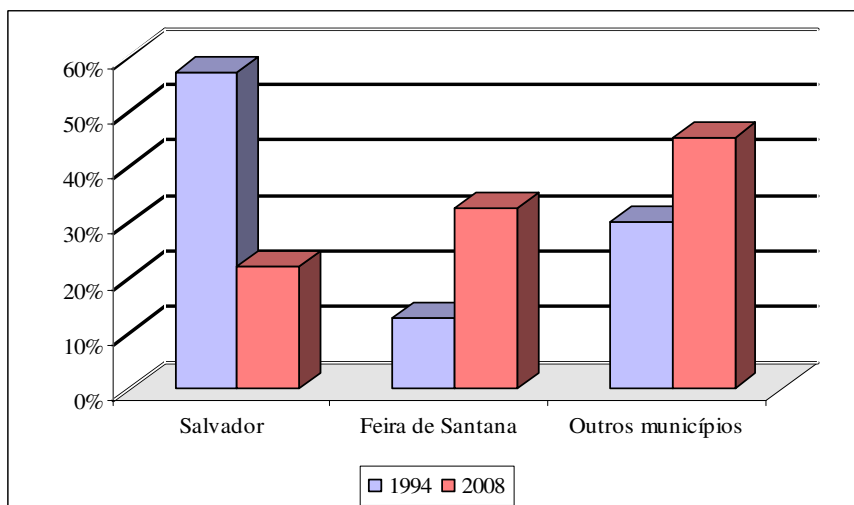


Figura 3.6 - Feira de Santana e Salvador: participação municipal no total de estabelecimentos da indústria de confecções da Bahia. 1994 e 2008.

Fonte: BRASIL, 1994, 2008.

Em relação ao emprego dessa indústria, ocorreu movimento semelhante. Entre os anos de 1994 e 2008, Feira elevou sua participação de 11,8% para 15,7% e os demais municípios do interior elevaram o total de suas participações de 21% para 56,5%; Salvador reduziu de 67% para 27,8%, reforçando o processo de desconcentração espacial no sentido interiorano dentro do Estado, como pode ser visualizado na Figura 3.7 (BRASIL, 2008).

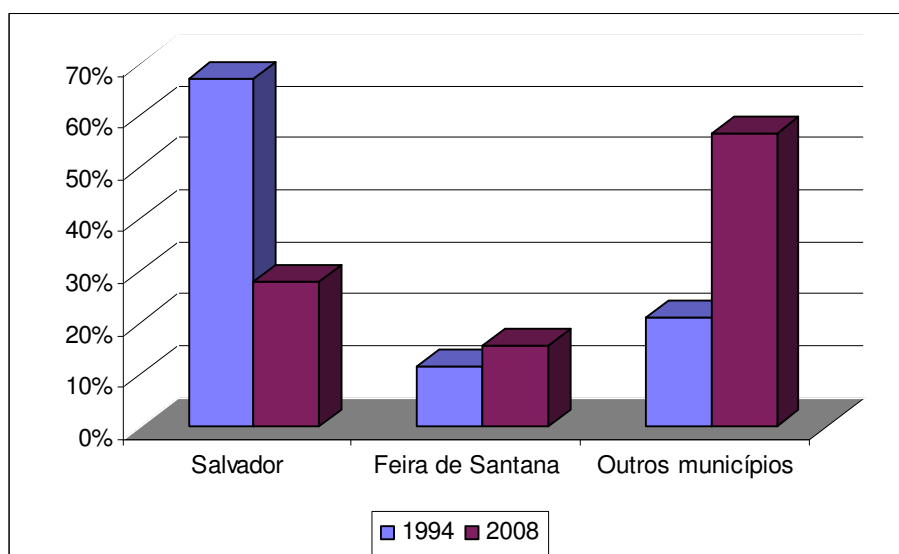


Figura 3.7 - Feira de Santana e Salvador: participação municipal no total de empregos na indústria de confecções da Bahia. 1994 e 2008

Fonte: BRASIL, 1994, 2008

Assim, os dados indicam que houve um processo de desconcentração espacial da indústria de confecções a partir da capital em direção à periferia do Estado. E, nesse contexto, por ser um importante pólo de atração dentro do Estado da Bahia, Feira de Santana se beneficiou desse processo por possuir:

- i) Mercado interno significativo, uma vez que o município é a maior cidade do interior da Bahia, com cerca de 520.000 residentes, superando oito capitais do Brasil;
- ii) Razoável infraestrutura física: energia, comunicações, transporte etc.;
- iii) Localização privilegiada, por estar próximo de Salvador (a 108 Km) e ao mesmo tempo na fronteira com o sertão baiano, sendo o maior entroncamento rodoviário do Norte-Nordeste do Brasil. Este fator lhe coloca em importantes rotas de transporte<sup>25</sup>, posicionando-se como centro distribuidor da produção regional, de negócios e atividades econômicas;
- iv) Significativo número de trabalhadores qualificados a atuar naquele segmento (Feira é também o segundo maior município empregador em confecções na Bahia) e que, além disso, recebem, em média, remuneração 20% abaixo dos empregados em confecções soteropolitanas<sup>26</sup>;
- v) Economia razoavelmente diversificada, ao se tomar como parâmetro o âmbito estadual, com participação significativa do comércio, agropecuária, indústria e serviços, apresentando a quarta maior produção de bens e serviços do Estado, responsável pela segunda economia regional da Bahia;
- vi) Rede de fornecedores de insumos e de estabelecimentos atacadistas e varejistas de artigos confeccionados;
- vii) Sindicato empresarial no setor de confecções.

---

<sup>25</sup> Por Feira passam três rodovias federais (BR-324, BR-101 e BR-116) e quatro estaduais (BA-503, BA-052, BA-502 e BA-504), o que privilegia o fluxo de pessoas e mercadorias (inclusive, artigos confeccionados) por seu território, estimulando, também, as atividades econômicas locais.

<sup>26</sup> Dada a característica da indústria de confecções ser intensiva em mão-de-obra, os custos referentes a esse fator é um importante quesito na escolha da localização espacial daqueles investimentos.

Em relação à importância do volume de empregos, vale destacar que, embora Salvador individualmente ainda concentre o maior percentual das pessoas ocupadas dentro do total da indústria de confecções no Estado, a atividade confeccionista é mais importante para Feira de Santana do que para a capital baiana. Mostra disso é que, em 2008, enquanto os vínculos empregatícios formais nas confecções soteropolitanas representaram 9,01% do total na indústria de transformação municipal, em Feira de Santana, esse percentual foi de 13,2%. Ao se tomar como parâmetro todas as atividades econômicas, exceto a administração pública, estes percentuais são, respectivamente, 0,78% e 2,86% (BRASIL, 2008).

### 3.5 PERFIL DOS EMPREGADOS NA INDÚSTRIA DE CONFECÇÕES FEIRENSE

Esta seção utiliza como base de dados a RAIS. O primeiro quesito a se analisar se reporta às faixas etárias dos empregados, que foram divididos em quatro grupos. A metade dos empregados, em 2008, encontrava-se entre os 25 e 39 anos de idade, sendo a faixa etária mais demandada pelas confecções. Neste mesmo ano, a segunda faixa etária mais importante, com 23%, era composta por funcionários entre os 40 e 49 anos de idade; a terceira, formada por adolescentes e jovens, até os 24 anos, participava com 17%; o quarto grupo etário mais representativo é o que se encontra entre os 50 e 64 anos, presente em 9,7% do total.

Todavia, entre 1994 e 2008, constatou-se uma mudança ao se observar a evolução da presença desses grupos etários dentro do total dos empregados. Observou-se que a faixa etária que mais ganhou espaço foi a de 50 a 64 anos de idade, passando de 7,5% para 9,7%; a segunda que mais cresceu fica entre os 40 e 49 anos (3% a mais). Enquanto isso, a que mais perdeu representatividade foi a de até 24 anos, com redução de 13%.

Portanto, constatou-se que houve uma redução da primeira faixa etária da série, formada por pessoas mais novas, ao passo que nas duas últimas, ambas representadas por pessoas maduras, mostraram incrementos. Sendo assim, naquele ínterim, houve uma substituição de uma parcela dos funcionários, com uma maior inserção de empregados com idades mais avançadas em detrimento de funcionários mais novos, o que trouxe um certo amadurecimento da mão-de-obra empregada.

Ao se comparar as faixas etárias dos empregados de confecções com as da indústria de transformação feirense, observa-se que, em 2008, a faixa etária até os 24 anos de idade representava, nesta indústria, 23% do total efetivo; a entre os 25 e 39 anos, 55%; a entre os 40 e 49 anos, 16%; a faixa etária dos 50 a 64, contribuiu com 5,6%. Assim, constata-se que as duas primeiras faixas etárias, pessoas com até 39 anos de idade, estão mais presentes na indústria de transformação (78%) do que no segmento de confecções (67%); já as duas últimas, pessoas com 40 anos ou mais, têm participação menor na indústria de transformação (22%) do que nos estabelecimentos de confecções (33%). Portanto, constata-se que os empregados maduros têm maior presença na atividade confeccionista do que na indústria de transformação munícipe.

Na indústria de confecções feirense, em se tratando dos rendimentos, mensurados em salários mínimos (SMs), em 2008, observou-se que 96% dos empregados recebiam entre 0,5 e 2 SMs. As faixas de rendimentos superiores a dois SMs possuem participações residuais. Os salários são, em média, menores do que os verificados na indústria de transformação munícipe (83% abaixo). Também, a remuneração dos empregados da indústria de confecções na capital baiana, em média, em 2008, foi 19% acima da remuneração dos confeccionistas feirenses. Isto, presumivelmente, ocorre não em função do trabalhador de Salvador ter uma produtividade cerca de 19% superior à dos que são empregados em Feira de Santana, mas por outros fatores. Levantam-se duas hipóteses para esse diferencial de média salarial: o custo de vida mais elevado em Salvador do que em Feira e a ocorrência de diferenças nos mercados de trabalho nesses municípios.

Mesmo assim, tem-se observado melhora no perfil dos rendimentos ganhos pela maioria da classe de empregados em confecções feirenses. Em 1994, um significativo contingente de empregados (41%) recebia entre 0,5 e 1 SM (a menor faixa de renda da série). A partir de 2008, apenas 11% dos empregados pertenciam a esta faixa de renda e a grande maioria (86%) passa a receber seus rendimentos em uma faixa superior (entre 1,01 e 2 SMs). Portanto, pelo critério do piso salarial estipulado pelo governo, pode-se inferir que houve uma elevação na renda advinda de salários para tais empregados (ver FIGURA 3.8), tornando o segmento mais atraente para os ofertantes do fator mão-de-obra em Feira. Além disso, houve uma tendência recente de elevação do poder de compra do salário mínimo.

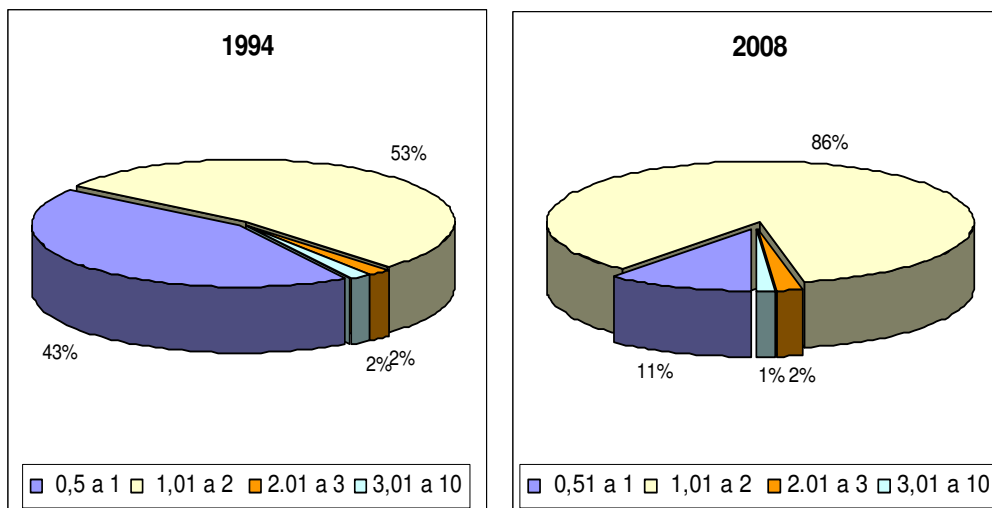


Figura 3.8 - Feira de Santana. Indústria de confecções. Faixas de remuneração da mão-de-obra empregada, em salários mínimos. 1994 e 2008

Fonte: BRASIL, 1994, 2008.

Do ponto de vista do grau de instrução, também houve melhora. Os empregados foram divididos em seis níveis de instrução<sup>27</sup>. Enquanto os três mais baixos graus de instrução da série sofrem reduções em suas participações no total de empregados, os três maiores graus de instrução apresentam progressos em suas participações no contingente do operariado formal<sup>28</sup>, como mostra a Figura 3.9. Também o percentual de analfabetismo foi reduzido, passando de 1,3% em 1994, para próximo de zero em 2008.

<sup>27</sup> 4ª Série Incompleta (S.I.); 4ª Série Completa (S.C.); 8ª S.I.; 8ª S.C.; 2º Grau Incompleto (G.I.); 2º Grau Completo (G.C.).

<sup>28</sup> Observe que as barras azuis (referentes ao ano de 2008), passam a ultrapassar as barras marrons (ano de 1994) a partir dos três graus de instrução mais elevados, principalmente nos dois últimos.

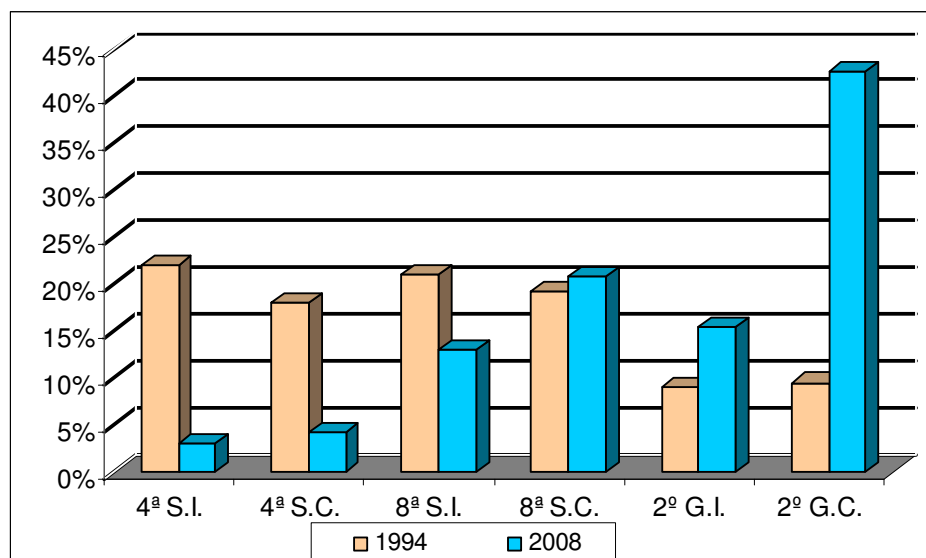


Figura 3.9 - Feira de Santana. Indústria de confecções: grau de instrução dos empregados<sup>29</sup>. 1994 e 2008

Fonte: BRASIL, 1994, 2008.

Em 2008, o grau de instrução dos empregados de confecções em Feira de Santana é bem próximo ao dos empregados em confecções baianas, com exceção da faixa “nível 2º grau completo”, na qual os primeiros são 6,5% mais elevados: 42,9% contra 36,4%. Vale destacar que isso só vem a ocorrer mais recentemente, pois, em 1994, os índices feirenses eram inferiores à média apresentada pelos empregados baianos do setor.

Em Feira de Santana, ao se confrontar o grau de instrução daqueles empregados com os da indústria de transformação municipal, observa-se que, em 2008, todos os níveis de instrução são praticamente idênticos, inclusive em relação aos de analfabetismo (0,3%), superior incompleto (0,6%) e completo (0,1%).

Todavia, entre 1994 e 2008, ao se comparar a melhora do grau de instrução dos empregados em confecções naquele município com o do mesmo setor na Bahia, observou-se que o desempenho da instrução dos empregados feirenses foi superior em todos os níveis em relação ao do Estado.

<sup>29</sup> S.I.= Série Incompleta; S.C.= Série Completa; G.I.= Grau Incompleto; G.C.= Grau Completo.

Ou seja, naquele período, os níveis de instrução mais baixos apresentaram reduções maiores em Feira de Santana do que no Estado, ao passo que os mais elevados também cresceram mais neste município do que na Bahia. Enquanto a participação do segundo grau completo no total dos empregados em Feira aumenta 350%, na Bahia, esse aumento foi de 115%. Enfim, o que os dados sugerem é que os empregados em confecções em Feira de Santana, no que diz respeito ao grau de instrução, naquele ínterim, se aproximaram da média dos empregados da Bahia.

Entretanto, essa melhora do grau de instrução não é um fato isolado, mas uma tendência dentro de um contexto mais amplo, no qual constata-se comportamento similar da PEA (População Economicamente Ativa) baiana. Nesta, houve uma elevação nos anos de estudo durante a década de 90 “[...] e uma conseqüente queda de participação das pessoas sem nenhuma e com o mínimo de instrução” (SUERDIECK, 2003, p.30). Segundo esta autora, “[...] os graus mais elevados de instrução, durante essa década, são requisito essencial para se conseguir emprego, mesmo que esse seja temporário ou de baixa remuneração[...]” e argumenta ainda que “[...] essa tendência ao aumento do grau de escolarização do trabalhador é mais intensa nas áreas urbanas, relacionando-se com o quadro do mercado de trabalho dos anos 1990”. Assim, de forma geral, seguindo uma tendência da PEA baiana, os trabalhadores em confecções no município de Feira de Santana se tornaram mais instruídos.

Ao se analisar o fator gênero, naquele intervalo de tempo, verificou-se que a predominância dos empregados em confecções no município é feminino (82%), seguindo uma tendência estadual e nacional. A ocupação da maioria é no corte e na costura, sendo que nesta atividade, 91% é do gênero feminino. Assim, nas confecções, de cada dez empregados, apenas dois são do gênero masculino, e, se observada a atividade de corte e costura, predominante naquela indústria, apenas um é homem. Isso ocorre, embora, nos anos noventa, Suerdieck (2003) afirme que, na PEA baiana da última década, os homens continuaram a representar a maioria, algo em torno de 60%. Já na indústria de transformação feirense, o percentual do gênero masculino, entre 1994 e 2008, girou torno de 65%. Esse cenário sugere que a indústria de confecções tem como predominância a mão-de-obra feminina.

Em relação às ocupações dos empregados em confecções feirenses, verificou-se que a grande maioria (73%) corresponde a atividade de “corte e costura”. A segunda atividade é a de



“supervisores de venda, vendedores e prestadores de serviços”, como pode ser observado na Figura 3.10.

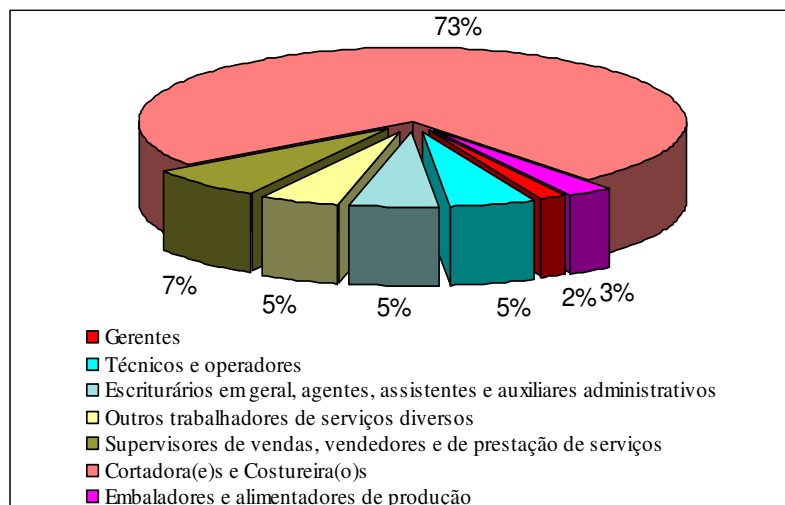


Figura 3.10 - Feira de Santana. Indústria de confecções: distribuição da mão-de-obra, segundo a ocupação. 2008.

Fonte: BRASIL, 2008

Na próxima seção será feita uma estimativa do quociente locacional para o caso específico da indústria confeccionista estabelecida em Feira de Santana, no ano de 2006, com o objetivo de se verificar se há ou não uma concentração da indústria de confecções baiana nesse município.

### 3.6 O QUOCIENTE LOCACIONAL PARA A INDÚSTRIA CONFECCIONISTA EM FEIRA DE SANTANA

A construção de indicadores ou medidas de concentração, localização e especialização regional das atividades econômicas tem sido utilizadas como ferramentas desde os trabalhos iniciais da economia regional. Esses indicadores tornam possíveis as verificações das distribuições espaciais, as identificações das especializações regionais e os mapeamentos dos movimentos de deslocamentos regionais das atividades econômicas, quer sejam decorrente dos processos de concentração quer de descentralização econômica. Nesse sentido, os indicadores tornaram-se bastante difundidos nos estudos e análises da economia regional (SUZIGAN et al., 2003).

Esta seção utiliza a RAIS como fonte de dados para a Bahia. A partir destes, foi estimado o quociente locacional (QL), um índice de especialização, segundo as classes de indústrias pela Classificação Nacional de Atividades Econômicas (CNAE), de quatro dígitos. O indicador de localização ou de especialização, tradicionalmente referido na literatura como quociente locacional (QL) tem sido amplamente utilizado em estudos de economia e desenvolvimento regional desde a contribuição original de Isard (1960), o qual foi discutido de forma mais didática por Haddad (1989).

O quociente locacional (QL) é uma medida que permite verificar a existência de aglomerações de estabelecimentos ou de empregos de um mesmo setor em um determinado espaço geográfico. Assim, o QL mostra a especialização produtiva da região em um determinado setor da indústria. Esse indicador mostra a concentração relativa de uma determinada indústria numa região ou município comparativamente à participação desta mesma indústria no espaço definido como base, no caso desta dissertação, o Estado da Bahia. Assim, a verificação de um QL elevado em determinada indústria numa região ou município indica a especialização da estrutura de produção local da indústria em questão. Isto pode ser feito por meio das atividades classificadas pela CNAE.

A CNAE é o instrumento de padronização nacional dos códigos de atividade econômica e um dos critérios de enquadramento mais utilizados pelos diversos órgãos da administração do país. Trata-se de um detalhamento das atividades econômicas, aplicada a todos os agentes econômicos que estão engajados na produção de bens e serviços, os quais compreendem estabelecimentos de empresas privadas ou públicas, agrícolas, organismos públicos e privados, além de instituições sem fins lucrativos e agentes autônomos (pessoa física)<sup>30</sup>. A CNAE é utilizada pela RAIS.

Foram utilizadas as seis classificações que compõem a indústria confeccionista, na seção C (Indústria de Transformação), na divisão 14, conforme a CNAE, a saber:

- 14.118 Confeção de roupas íntimas;

---

<sup>30</sup> A CNAE resulta de um trabalho conjunto das três esferas de governo, elaborada sob a coordenação da Secretaria da Receita Federal e orientação técnica do IBGE, com representantes da União, dos estados e dos municípios, na Subcomissão Técnica da CNAE, que atua em caráter permanente no âmbito da Comissão Nacional de Classificação (CONCLA).

- 14.126 Confecção de peças do vestuário, exceto roupas íntimas;
- 14.134 Confecção de roupas profissionais;
- 14.142 Fabricação de acessórios do vestuário, exceto para segurança e proteção;
- 14.215 Fabricação de meias;
- 14.223 Fabricação de artigos do vestuário, produzidos em malharias e tricotagens, exceto meias.

A partir desta base, é possível se calcular o quociente locacional. Este é a razão entre a participação de uma determinada classe industrial na estrutura produtiva de uma certa região e a participação dessa mesma classe em todo o Estado. Por meio do QL é possível mostrar a especialização produtiva da região em cada uma das classes de atividades. O indicador de localização ou de especialização indica, portanto, a concentração relativa de uma determinada classe numa microrregião, no caso deste trabalho, Feira de Santana, comparativamente à participação dessa mesma classe no espaço definido como base, isto é, o Estado da Bahia.

Assim, a verificação de um QL elevado em determinada atividade em uma região indica a especialização da estrutura de produção local naquela atividade. A fórmula a seguir sintetiza o cálculo do QL aplicado a dados de emprego. Vale destacar que identificado um QL alto, é necessário um segundo passo para a identificação de arranjos produtivos locais: a pesquisa de campo.

Os quocientes de localização ( $QL_{ij}$ ) de cada atividade e região identifica o grau de aglomeração da atividade em uma dada região, e o grau de especialização da região em uma dada atividade. A fórmula do QL é dada por:

$$QL_{ij} = (E_{ij}/E_{it})/(E_{tj}/E_{tt}) \quad (1)$$

Na qual:

- $E_{ij} = \sum E_{ij}$  todo o emprego do setor i na região j;
- $E_{it} = \sum E_{ie}$  = emprego do setor i em todas as regiões do Estado;
- $E_{tj} = \sum E_{tj}$  = emprego em todos os setores da região j;
- $E_{tt} = \sum E_{te}$  = emprego de todos os setores em todas as regiões do Estado.

Ao se encontrar  $QL_{ij} > 1$ , há um indicativo de que se trata de uma atividade aglomerada e especializada em relação a região  $j$  e, geralmente, de exportação. No âmbito da amplitude espacial, é um indicativo da possibilidade da existência de cadeias produtivas e/ou arranjos produtivos, exigindo-se, para a sua comprovação, a realização de uma pesquisa qualitativa *in loco*. Quando o  $QL > 1$ , são identificadas as microrregiões nas quais estão concentradas as classes industriais selecionadas.

Ao se identificar  $QL_{ij} < 1$ , os dados sugerem que se trata de uma atividade desaglomerada e não especializada em relação a região  $j$ . A atividade  $i$ , geralmente, é voltada para o mercado interno. No que diz respeito à amplitude espacial, é um indicativo da inexistência de cadeias produtivas e/ou arranjos produtivos.

No caso da indústria de confecções em Feira de Santana, tem-se:

$E_{ij} = \Sigma$  Emprego do setor de confecções em Feira de Santana;

$E_{it} = \Sigma$  Emprego do setor de confecções em todas as regiões do Estado da Bahia;

$E_{ij} = \Sigma$  Emprego de todos os setores da indústria de transformação em Feira de Santana;

$E_{it} = \Sigma$  Empregos de todos os setores da indústria de transformação em todas as regiões da Bahia.

No ano de 2006, o  $QL$  para a indústria de Confecções em FSA foi dado por:

$E_{ij} = 2.215 =$  emprego total da indústria confeccionista em Feira de Santana;

$E_{it} = 12.041 =$  emprego total da indústria de confecções em todas as regiões da Bahia;

$E_{ij} = 15.242 =$  emprego total da indústria de transformação em Feira de Santana;

$E_{it} = 167.637 =$  emprego total da indústria de transformação em todas as regiões da Bahia.

$$QL = (2.215/12.041) / (15.242/167.637)$$

$$QL = 0,183705672 / 0,090922648 = \mathbf{2,02}$$

Desta forma, o município de Feira de Santana foi identificado como concentrador da indústria confeccionista no Estado da Bahia, ou seja, existe uma aglomeração das atividades de confecções nesse município. Cabe, então, uma pesquisa de campo para qualificar a aglomeração como um arranjo produtivo local ou não qualificá-la.

No próximo capítulo são mostrados os resultados da pesquisa de campo, a qual buscou complementar os dados da RAIS. O último capítulo pretende fazer uma leitura dos dados empíricos encontrados à luz da teoria neoschumpeteriana, no que tange à questão da inovação localizada em arranjos produtivos locais.

#### **4 O ARRANJO PRODUTIVO DE CONFECÇÕES NO MUNICÍPIO DE FEIRA DE SANTANA: LIMITES E DESAFIOS ORGANIZACIONAIS E TECNOLÓGICOS**

Este capítulo tem como base uma pesquisa de campo, realizada em julho de 2006, cujo objeto foi a indústria de confecções feirense. A investigação foi elaborada a partir de entrevistas, formais e informais, com diversos agentes locais, em visitas a empresas e com a aplicação de questionário<sup>31</sup>.

Ao dimensionar a amostra, adotou-se o critério da intencionalidade, de modo a enviar por correspondência e distribuir pessoalmente o maior número possível de questionários aos empresários confeccionistas locais. As fontes para a seleção das empresas foram três: o cadastro de filiados ao Sindicato das Indústrias do Vestuário da Região de Feira de Santana (SINDVEST); um guia de compras elaborado por este sindicato (contendo filiados e não filiados) e o cadastro da Federação das Indústrias do Estado da Bahia (FIEB).

A partir dessas fontes, foram reunidos cerca de 190 endereços de empresas. Antes de enviar os questionários, fez-se necessário manter contato por telefone com os destinatários. O objetivo disso foi confirmar os endereços e os nomes dos responsáveis, pois, os cadastros da FIEB e o guia de compras estavam, em alguns casos, desatualizados. Das 190 empresas, foram confirmados os endereços de 120. Para cada uma destas empresas foi enviado um questionário e uma correspondência que explicava os objetivos da pesquisa e garantia o sigilo das informações.

Apesar do compromisso do pesquisador em preservar o sigilo das informações individuais, algumas empresas omitiram alguns dados, principalmente aqueles relacionados ao faturamento e ao mercado de atuação. Outras decidiram não preencher os questionários recebidos. Diversos contatos foram estabelecidos com o objetivo de prestar esclarecimentos e instruções quanto ao preenchimento do questionário, apesar deste ser auto-explicativo e objetivo (vide questionário em anexo). Alguns empresários sentiram dificuldades, delegando a tarefa de responder as questões aos escritórios de contabilidade ou mesmo a parentes e

---

<sup>31</sup> Vide questionário aplicado, em anexo. Originalmente, o mesmo foi elaborado pela Rede de Pesquisas em Sistemas Produtivos e Inovativos Locais (Redesist), da Universidade Federal do Rio de Janeiro. A opção por este questionário foi feita em função do mesmo ser um instrumental já testado em diversos APLs pelo Brasil. Além disso, este instrumento tem sido colocado à disposição dos usuários da Internet, pela Redesist, juntamente com uma planilha dinâmica referente à sistematização dos dados.

funcionários. Por conta destas dificuldades, responderam e entregaram os questionários 43 empresas (36% dos enviados).

O questionário é composto de cinco seções, a saber: i) identificação da empresa; ii) produção, mercados e emprego; iii) inovação, cooperação e aprendizado; iv) estrutura, governança e vantagens associadas ao ambiente local e v) políticas públicas e formas de financiamento. A partir destas seções, se construiu cinco subtítulos deste capítulo.

A primeira seção traça o perfil das empresas pesquisadas, sob diversos aspectos, como por exemplo, o porte, o ano de fundação, as dificuldades na operação etc. A segunda seção, a mais breve de todas, visa observar como evoluiu, entre os anos de 1990 e 2006, fatores como: pessoal ocupado, o faturamento, os mercados nos quais as empresas vendem as suas produções, além de buscar perceber os fatores que são determinantes para a capacidade competitiva na principal linha de produto ofertado. A terceira seção, a mais extensa de todas, trás informações que dão suporte analítico acerca de fatores essenciais na abordagem neoschumpeteriana que trata da inovação localizada nos APLs, que são: a inovação, a cooperação e o aprendizado. A quarta seção, assim como a terceira, também trata de questões-chave para essa análise teórica, que são: a estrutura, a governança e as vantagens associadas ao ambiente local. Finalmente, na última seção, são abordadas questões referentes às políticas públicas e as formas de financiamento utilizadas pelas empresas.

#### 4.1 CARACTERIZAÇÃO DAS EMPRESAS PESQUISADAS

Antes de dar início à análise dos resultados da pesquisa de campo, vale ressaltar que, não raro, observou-se a existência de estabelecimentos que, embora formais, mantêm relações trabalhistas informais com funcionários e familiares, em um ambientes onde a fábrica, o depósito, ou até mesmo o comércio varejista funcionam como uma espécie de anexo da residência do empresário.

Faz-se necessário esclarecer que existem empresas da amostra que atuam não só na produção, mas também no comércio varejista e atacadista, o que pode levar a alguma superestimativa do número de trabalhadores declarados pelas empresas pesquisadas.

A amostra contemplou 9,1% da categoria “outros artigos do vestuário em malha”; 4,8% da classe “roupas íntimas, blusas e semelhantes”; 12,7% da classificação “vestuário, exceto roupas íntimas” e 4,7% da classe “acessórios do vestuário”. Na categoria de roupas profissionais, a amostra conseguiu cobrir 100% da população.

Em relação ao porte das empresas, 76,7% são micro e 23,3% são pequenas (ver na Tabela 4.1). Mesmo com a maior participação dos micros estabelecimentos, estes empregaram menos do que os pequenos: 33,3% contra 67,7%.

Tabela 4.1 - Feira de Santana. Empresas de confecções: distribuição setorial da amostra. 2006.

<b>Classificação CNAE</b>	<b>Micros</b>	<b>Pequenos</b>	<b>Total</b>
<b>Fabricação de meias</b>	-	-	-
<b>Outros artigos do vestuário em malha</b>	1	-	1
<b>Íntimas, blusas, camisas e semelhantes</b>	2	-	2
<b>Vestuário, exceto roupas íntimas</b>	24	7	31
<b>Roupas profissionais</b>	4	3	7
<b>Acessórios do vestuário</b>	2	-	2
<b>Total</b>	33	10	43

Fonte: pesquisa de campo, 2006.

Nos 43 empreendimentos da amostra, trabalhavam 1.005 pessoas, dos quais 55% dos vínculos possuíam contratos formais. Dessa forma, aproximadamente 45% das relações trabalhistas não seguiam contratos formais. Os familiares sem contrato formal eram mais presentes nas microempresas do que nas pequenas, cerca de 5 vezes a mais. Já os terceirizados eram a segunda relação de trabalho nas pequenas empresas, com 36%, como mostra a Tabela 4.2.



Tabela 4.2 - Feira de Santana. Empresas de confecções: distribuição do pessoal ocupado, segundo as relações de trabalho e porte das empresas da amostra. 2006.

Relações Trabalhistas	Microempresas		Pequenas	
	nº de pessoas	%	nº de pessoas	%
Sócios proprietários	49	14,5	19	2,8
Contratos formais	186	55	366	54,6
Estagiários	8	2,4	11	1,6
Serviços temporários	29	8,6	19	2,8
Terceirizados	33	9,8	243	36,3
Familiares sem contrato formal	30	9,8	12	1,8
<b>Total</b>	<b>335</b>	<b>100</b>	<b>670</b>	<b>100</b>

Fonte: pesquisa de campo, 2006.

Juntas, as pequenas e microempresas empregaram 27% de terceirizados e 2% por meio de estágios. A maior parte dos contratos foram formais, 55% (ver FIGURA 5.1).

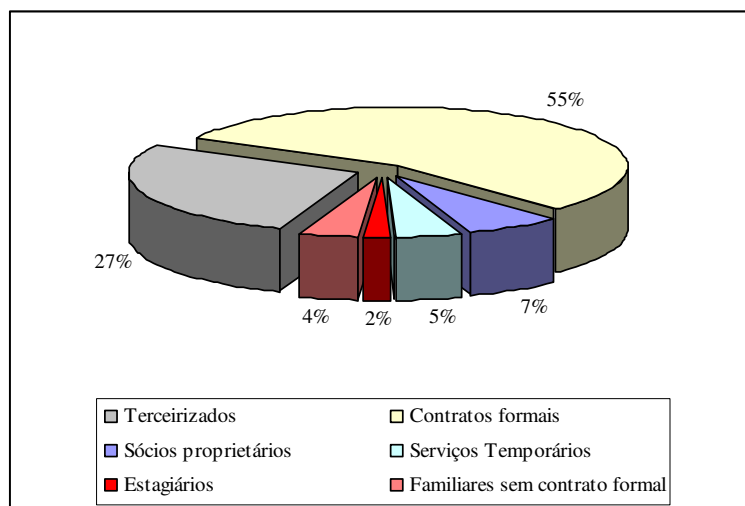


Figura 4.1 - Feira de Santana. Percentual de pessoas ocupadas em confecções da amostra, conforme as relações de trabalho. 2006.

Fonte: pesquisa de campo, 2006.

Verificou-se uma participação bem maior dos sócios proprietários trabalhando nas empresas de porte micro (14,5% do total) do que nas pequenas (2,8%). A presença do serviço temporário e a de familiares sem contrato é mais marcante entre as microempresas, ao passo que os terceirizados são quase quatro vezes mais presentes nas pequenas.

No que diz respeito ao ano de fundação das empresas, 15,6% declararam ter sido fundadas até 1980 e 15,6% nos anos 80. Foram fundadas 40% nos anos 1990; entre os anos de 2000 e 2006, 29%. Verificou-se que 60% das empresas pesquisadas tiveram sua fundação a partir da segunda metade da década de noventa.

Quanto à origem dos recursos financeiros utilizados, todas as empresas afirmaram ter 100% de seu capital nacional e quase a totalidade é independente. Apenas uma das pequenas declarou fazer parte de um grupo, de forma coligada. A grande maioria das empresas (71,4%) tem dois sócios fundadores, não havendo significativa diferença neste quesito quando se examinam os portes.

No perfil do principal sócio fundador, a média de idade foi cerca de 35 anos. Já a questão de gênero, é indiferente, uma vez que 50% são homens. No que diz respeito à escolaridade, no momento da criação da empresa, o grau de instrução mais encontrado foi o ensino médio completo (34,1%); o segundo foi o ensino superior incompleto (19,5%); ensino fundamental incompleto (12,2%), completo (12,2%) e ensino médio incompleto (12,2%). O grau de instrução superior completo e pós-graduação representaram, juntos, 4,9% dos casos.

A experiência empresarial no ramo não foi importante para a fundação das empresas, pois, na maior parte dos casos, nem os pais dos fundadores eram empresários (63,2% das respostas), tampouco os fundadores eram provenientes do ramo (38% das declarações). A Figura 4.2 mostra as atividades exercidas pelos principais fundadores, antes da criação da empresa confeccionista.

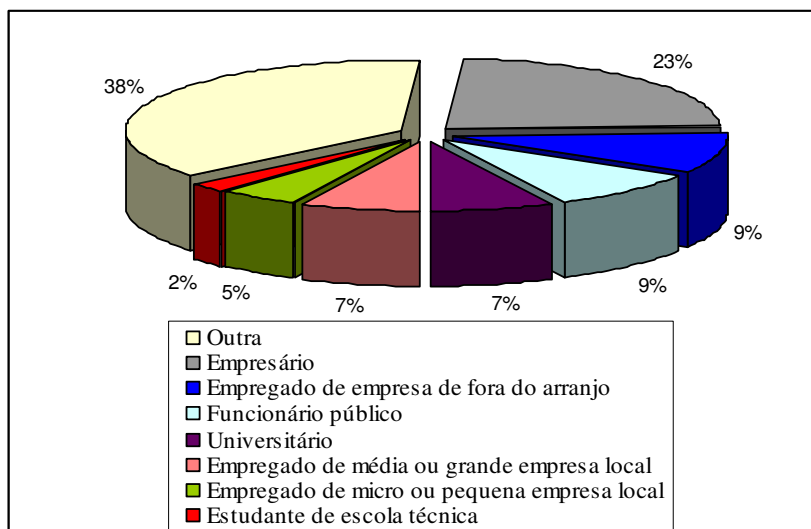


Figura 4.2 - Feira de Santana. Atividades exercidas pelos principais sócio-fundadores das empresas da amostra, antes de criá-las. 2006

Fonte: pesquisa de campo, 2006.

No que diz respeito ao capital das empresas, a grande maioria lançou mão de recursos próprios tanto no primeiro ano de vida quanto no ano de 2006. Observou-se que o percentual de recursos próprios se elevou no decorrer desse período. Assim, no APL há um predomínio dos sócios como proprietários quase que absolutos do capital das empresas. A segunda fonte mais importante para as microempresas é o adiantamento de materiais por fornecedores (7,7%), como mostra a Tabela 4.3. No Brasil, essa é uma característica não só dessa indústria, mas de muitas outras, principalmente nas que requerem baixo volume de capital para o funcionamento.

Tabela 4.3 - Feira de Santana. Estrutura do capital, conforme o porte das empresas da amostra. Primeiro ano de vida e 2006.

Fonte de Recursos	Microempresas %		Pequenas empresas %	
	1º Ano	2006	1º Ano	2006
Dos sócios	85,2	88,9	91,9	98,7
Empréstimos de parentes e amigos	5,8	-	5,4	1,3
Empréstimos em financeiras em geral	1,3	2,9	-	-
Empréstimos de instituições de apoio	-	-	-	-
Material adiantado por fornecedores	7,6	7,7	-	-
Adiantamento de recursos por clientes	-	0,5	2,7	-
Outras	-	-	-	-
Total	100	100	100	100

Fonte: pesquisa de campo, 2006.

Dentre as principais dificuldades que as empresas enfrentaram para operar no primeiro ano de vida e em 2006, a principal, alcançando o maior índice de dificuldade<sup>32</sup>, se referia a “contratar empregados qualificados”. Outro problema é o custo ou falta de capital de giro, a qual foi a segunda maior dificuldade na operação. Apesar de grande parte do capital ser próprio e percentualmente este fator ter sido elevado entre o período de fundação e o ano de 2006, outra dificuldade que vem ganhando importância é a com o pagamento de juros, que salta da sexta e sétima posições nos primeiros anos de vida das micros e pequenas empresas, respectivamente, para a terceira com o maior índice em 2006 (vide QUADRO 4.1).

Dificuldades	Microempresa				Pequenas empresas			
	1º ano		2006		1º ano		2006	
	índice	Ordem	índice	Ordem	índice	Ordem	índice	Ordem
Contratar empregados qualificados	0,78	1 <sup>a</sup>	0,63	1 <sup>a</sup>	0,96	1 <sup>a</sup>	0,67	1 <sup>a</sup>
Custo ou falta de capital de giro	0,62	2 <sup>a</sup>	0,62	2 <sup>a</sup>	0,69	3 <sup>a</sup>	0,54	2 <sup>a</sup>
Custo ou falta de capital para aquisição de máquin. e equipamentos	0,57	3 <sup>a</sup>	0,55	4 <sup>a</sup>	0,66	4 <sup>a</sup>	0,41	4 <sup>a</sup>
Produzir com qualidade	0,48	4 <sup>a</sup>	0,34	6 <sup>a</sup>	0,72	2 <sup>a</sup>	0,42	3 <sup>a</sup>
Vender produção	0,45	5 <sup>a</sup>	0,47	5 <sup>a</sup>	0,6	5 <sup>a</sup>	0,35	5 <sup>a</sup>
Pagamento de juros	0,42	6 <sup>a</sup>	0,57	3 <sup>a</sup>	0,41	7 <sup>a</sup>	0,42	3 <sup>a</sup>
Custo ou falta de capital para aquisição/localização de instalações	0,34	7 <sup>a</sup>	0,28	7 <sup>a</sup>	0,42	6 <sup>a</sup>	0,23	6 <sup>a</sup>

Quadro 4.1 - Feira de Santana. Principais dificuldades na operação, segundo porte, no primeiro ano de vida da empresa e em 2006 das empresas da amostra.

Fonte: pesquisa de campo, 2006.

<sup>32</sup> Esse índice de dificuldade é calculado a partir de uma escala assinalada no questionário, que vai de 0 a 3, com 0 = dificuldade nula; 1 = baixa; 2 = média e 3 = alta. Quanto mais próximo de 1, maior é considerado o índice de dificuldade, que assim é calculado: Índice de dificuldade =  $(0 \cdot N^{\circ} \text{ Nulas} + 0,3 \cdot N^{\circ} \text{ Baixas} + 0,6 \cdot N^{\circ} \text{ Médias} + N^{\circ} \text{ Altas}) / (N^{\circ} \text{ Empresas no Segmento})$ . Dessa forma, se o índice for 0,3 ou algo torno disto, significa que a dificuldade atribuída é baixa, pois 0,3 é o peso na fórmula atribuído para a baixa dificuldade e assim por diante.

Na próxima seção são abordadas questões como o faturamento, os mercados que absorvem a produção confeccionista feirense e os fatores determinantes para a manutenção da capacidade competitiva na principal linha de produto das empresas.

#### 4.2 PRODUÇÃO E MERCADOS

No que diz respeito à análise do faturamento, houve uma limitação, visto que muitas empresas não o declararam. Apenas 30% das empresas da amostra fizeram tal declaração. Observou-se que o faturamento anual a preços correntes nas microempresas foi, em média de R\$ 22.556,00, em 2000 e de R\$ 34.918,00, em 2006, nesse ínterim, 55% a mais. Já nas pequenas, essa média foi de R\$ 210.445,00, em 2000 e de R\$ 271.000,00 em 2006, evoluindo em 29% no período.

No tocante ao destino das vendas, observou-se que micro e pequenas empresas tiveram, em 2006, como principal mercado o Estado da Bahia. Contudo, o mercado local é bem mais importante para as microempresas, que vendem aproximadamente 36% da produção em Feira de Santana, ao passo que neste mercado é vendida apenas cerca de 15% da produção das pequenas.

Ao se aglutinar os mercados local e estadual, os mesmos representaram 96,5% da vendas das microempresas, ao passo que, no caso das pequenas, representaram 73,2% da vendas. Assim, as pequenas, em termos locais e regionais, exportaram mais do que as microempresas. Apenas uma empresa pequena passou a exportar uma mínima parte da sua produção para outros países a partir de 2000 e continuou a fazê-lo em 2006. Só em 1995, ainda que de forma tímida, as empresas de porte micro passaram a exportar para outros Estados da federação, em termos de participação percentual da produção. Cerca de 26% da vendas das pequenas, em 2006, foi escoada para outros Estados, entretanto, essa participação vem caindo, uma vez que já chegou a ser de 43% em 1995 (ver TABELA 4.4).

Tabela 4.4 - Feira de Santana. Principais destinos das vendas, em porcentagem, segundo o porte das empresas da amostra. 1990/1995/2000/2006.

Destino	Anos			
	1990	1995	2000	2006
<b>1. Microempresas</b>				
<b>Local</b>	35,7	25,8	44,3	35,7
<b>Estado</b>	64,3	69,3	52,6	60,8
<b>Brasil</b>	-	5,0	3,1	3,5
<b>Exportação</b>	-	-	-	-
<b>Total</b>	100	100	100	100
<b>2. Pequenas</b>				
<b>Local</b>	30,5	17	20,2	15,2
<b>Estado</b>	57,5	40	50	58
<b>Brasil</b>	12	43	28,8	25,8
<b>Exportação</b>	-	-	1	1
<b>Total</b>	100	100	100	100

Fonte: pesquisa de campo, 2006.

De forma decrescente, a Tabela 4.5 mostra os fatores que são determinantes para manter a capacidade competitiva na principal linha de produto, com os seus respectivos índices de importância<sup>33</sup> e suas ordens, para micro e pequenas empresas. O índice mais alto foi de 0,96, no caso das pequenas, no que diz respeito ao fator “qualidade do produto”, que por sua vez também foi o fator mais importante para manter a capacidade competitiva das microempresas (0,93). A qualidade da mão-de-obra também foi bem classificada, 0,89 e 0,96 para micro e pequenas empresas, respectivamente. A capacidade de introduzir novos produtos e processos foi de média importância para as microempresas.

<sup>33</sup> O cálculo do índice de importância é semelhante ao do índice de dificuldade. No questionário, a escala vai de 0 a 3, onde: 0 = irrelevante; 1 = baixa importância; 2 = média importância e 3 = alta importância. Para se analisar esse índice, basta observar a sua numeração, que vai de 0 (importância nula) até no máximo 3 (alta importância). Por exemplo: se o índice de importância estiver próximo de 0,6, é por que a importância do fator é média, pois 0,6 é o seu respectivo peso no cálculo do índice de importância e assim sucessivamente. Cálculo do Índice de importância =  $(0 \cdot N^{\circ} \text{ Nulas} + 0,3 \cdot N^{\circ} \text{ Baixas} + 0,6 \cdot N^{\circ} \text{ Médias} + N^{\circ} \text{ Altas}) / (N^{\circ} \text{ Empresas no Segmento})$ .

Tabela 4.5 - Feira de Santana. Ordem e índice de importância dos principais determinantes para manter a capacidade competitiva, segundo o porte das empresas da amostra. 2006.

Fator determinante	Microempresas	Pequenas
Qualidade do produto	1 <sup>a</sup> (0,93)	1 <sup>a</sup> (0,96)
Qualidade da mão-de-obra	2 <sup>a</sup> (0,89)	1 <sup>a</sup> (0,96)
Qualidade da matéria prima e outros insumos	3 <sup>a</sup> (0,85)	1 <sup>a</sup> (0,96)
Capacidade de atendimento (volume e prazo)	4 <sup>a</sup> (0,84)	3 <sup>a</sup> (0,85)
Custo da mão-de-obra	5 <sup>a</sup> (0,81)	2 <sup>a</sup> (0,86)
Desenho e estilo no produto	6 <sup>a</sup> (0,78)	2 <sup>a</sup> (0,86)
Estratégias de comercialização	7 <sup>a</sup> (0,75)	3 <sup>a</sup> (0,85)
Nível tecnológico dos equipamentos	8 <sup>a</sup> (0,72)	4 <sup>a</sup> (0,78)
Capacidade de introdução de novos produtos e processos	9 <sup>a</sup> (0,67)	2 <sup>a</sup> (0,86)

Fonte: pesquisa de campo, 2006.

Quanto a esses fatores, verifica-se que os índices de importância são muito próximos para micro e pequenas empresas. Entretanto, os dados sugerem que as pequenas estão mais preocupadas do que as microempresas quanto à questão da capacidade de introduzir novos produtos e processos produtivos, apresentando um índice de importância de 0,86 contra 0,67.

Na seção seguinte são abordadas questões-chave para a análise da inovação localizada no APL de confecções de Feira de Santana.

#### 4.3 INOVAÇÃO, COOPERAÇÃO E APRENDIZADO

Entre os anos de 2000 e 2006, 72% das microempresas e 30% das pequenas declararam que introduziram algum tipo de **inovação** quanto ao produto. Das microempresas, o item que mais sobressai é a inovação do produto: 69% já introduziram inovações em “um produto novo para a sua empresa, mas já existente no mercado”, ao passo que para as pequenas empresas esse percentual foi de 20%. Naquele íterim, 31% das microempresas e 10% das pequenas “introduziram inovações quanto a produtos novos para o mercado nacional”, o que pode ser considerado um percentual razoável para a indústria local.

Entre os anos de 2000 e 2006, a introdução de “inovações em processos tecnológicos” ocorreu em 51% das microempresas e 50% das pequenas empresas. Nesses casos, 55,6% e 44,4%, respectivamente, referem-se a “processos tecnológicos novos para suas empresas, porém, já

existentes no mercado”. Em 31,2% das microempresas e em 55,6% das pequenas os casos foram de introdução de “processos novos para o setor de atuação”.

No mesmo período, 63,7% dos micros empreendimentos e 70% dos pequenos introduziram outros tipos de inovações tecnológicas, as quais se referiam em 46,4% (micros) e em 30% (pequenas) dos casos à criação ou melhoria substancial, do ponto de vista tecnológico, do modo de acondicionamento de produtos (embalagens). Introduziram inovações no desenho de produto 65,5% das microempresas e 66,7% das pequenas. Esse percentual também parece bastante razoável para a indústria local.

Em 69,7% das microempresas e em 50% das pequenas ocorreram mudanças organizacionais, entre 2000 e 2006. Na Tabela 4.6 podem ser vistas tais inovações. Todos estes últimos percentuais foram mais elevados para as microempresas do que para as pequenas, com exceção do item “implementação de técnicas avançadas de gestão”.

Tabela 4.6 - Feira de Santana. Introdução de inovações organizacionais, percentualmente, segundo o porte das empresas da amostra, entre 2000 e 2006.

<b>Inovações</b>	<b>Microempresas</b>	<b>Pequenas</b>
Realização de mudanças organizacionais	69,7	50
Implementação de técnicas avançadas de gestão	39,3	40
Mudanças significativas nas práticas de <i>marketing</i>	48,3	30
Mudanças significativas nas práticas de comércio	67,9	20
Mudanças no gerenciamento, visando a atender normas de certificação	22,2	-

Fonte: pesquisa de campo, 2006.

Os impactos que todas aquelas inovações acima referidas proporcionaram podem ser considerados de baixa e de média importância. As microempresas relataram que o mais importante impacto foi no “aumento da qualidade do produto”, com índice de 0,62, seguido do “aumento da produtividade da empresa” (0,59), ambos com importância média. Já para as pequenas, o maior impacto da introdução daquelas inovações “permitiu que a empresa se mantivesse no mercado de atuação” (0,55), com índice próximo ao do “aumento da qualidade do produto” e “da produtividade da empresa” (ver TABELA 4.7). As microempresas atribuíram mais que o dobro de importância (0,48) do que as pequenas (0,22) para o fator “ampliação dos produtos ofertados”. Já as pequenas empresas atribuíram maior importância ao fato das introduções das inovações proporcionarem uma maior “participação da empresa no mercado interno”.



Tabela 4.7 - Feira de Santana. Ordem e índices da importância do impacto resultante da introdução de inovações nas empresas da amostra, segundo o porte, entre 2000 e 2006.

Melhorias	Microempresas	Pequenas
Aumento da qualidade do produto	1ª (0,62)	2ª (0,52)
Aumento da produtividade da empresa	2ª (0,59)	2ª (0,52)
Ampliação da gama de produtos ofertados	3ª (0,48)	7ª (0,22)
Permitiu que a empresa se mantivesse no mercado de atuação	4ª (0,47)	1ª (0,55)
Permitiu a redução de custos do trabalho	5ª (0,45)	4ª (0,39)
Permitiu que a empresa abrisse novos mercados	6ª (0,42)	5ª (0,38)
Permitiu a redução de custos de insumos	7ª (0,40)	5ª (0,38)
Permitiu a redução do consumo de energia	8ª (0,37)	6ª (0,32)
Aumento da participação da empresa no mercado interno da empresa	9ª (0,36)	3ª (0,45)

Fonte: pesquisa de campo, 2006.

No tocante à frequência com que foram desenvolvidas as atividades inovativas das empresas no ano de 2006, foi calculado o índice de constância<sup>34</sup>. Não foram encontrados significativos índices, uma vez que o mais alto de todos foi de (0,5), o qual mostra que a inovação ocorreu, portanto, de forma ocasional, na melhor das hipóteses. Em relação às microempresas, a atividade mais constante é a “aquisição de máquinas e equipamentos que implicaram em significativas melhorias tecnológicas de produtos e/ou processos ou que estão associados aos novos produtos e/ou processos” (0,42). Já no caso das pequenas, as atividades mais efetivadas são as “novas formas de comercialização e distribuição para o mercado de produtos novos ou significativamente melhorados” (ver QUADRO 4.2).

<sup>34</sup> Este índice vai de 0 a 1, para diversas atividades inovativas. No questionário, há as opções: 0 = não desenvolveu; 1 = desenvolveu ocasionalmente e 2 = desenvolveu rotineiramente. Quanto mais próximo for o índice de 0,5, mais se caracteriza como uma atividade ocasional. Índice =  $(0 \cdot N^{\circ} \text{ Não desenvolveu} + 0,5 \cdot N^{\circ} \text{ Ocasionalmente} + N^{\circ} \text{ Rotineiramente}) / (N^{\circ} \text{ Empresas no Segmento})$ .

<b>Porte das empresas</b>	<b>Atividade inovativa mais importante</b>
<b>Microempresas</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Aquisição de máquinas e equipamentos que implicaram significativas melhorias tecnológicas de produtos/processos ou que estão associados aos novos produtos/processos (0,42);</li> <li>- Novas formas de comercialização e distribuição para o mercado de produtos novos ou significativamente melhorados (0,39) e;</li> <li>- Programas de gestão da qualidade ou de modernização organizacional, tais como: qualidade total, reengenharia de processos administrativos, desverticalização do processo produtivo, métodos de “just in time”, etc (0,30).</li> </ul>
<b>Pequenas empresas</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Novas formas de comercialização e distribuição para o mercado de produtos novos ou significativamente melhorados (0,5);</li> <li>- Aquisição de máquinas e equipamentos que implicaram em significativas melhorias tecnológicas de produtos/processos ou que estão associados aos novos produtos/processos (0,45) e;</li> <li>- Aquisição de outras tecnologias (softwares, licenças ou acordos de transferência de tecnologias tais como patentes, marcas, segredos industriais (0,4).</li> </ul>

Quadro 4.2 - Feira de Santana. Índices dos graus de constância da atividade inovativa nas empresas da amostra. 2006.

Fonte: pesquisa de campo, 2006.

De forma geral, os dados sugerem que as microempresas estão mais preocupadas ou atribuem maior importância à questão das inovações produtivas e também nas que dizem respeito às inovações organizacionais ou administrativas.

Observou-se que os gastos em pesquisa e desenvolvimento não chegaram a 2% sobre o faturamento tanto para as microempresas quanto para as pequenas. Quando isso ocorreu, o financiamento preponderante foi próprio (ver TABELA 4.8). Inovações tecnológicas significativas só podem ser implementadas por uma indústria que investe mais intensivamente do que estes percentuais encontrados. Portanto, esses dados sugerem que as empresas são muito mais receptoras de conhecimento do que propriamente produtoras.

Tabela 4.8 - Gastos em P&D\* sobre o faturamento e fontes de financiamento das empresas da amostra Feira de Santana. 2006.

	<b>Micro %</b>	<b>Pequena %</b>
Gastos com P&D/total (%) sobre o faturamento	1	1,5
Gastos com a inovação sobre o faturamento	2,4	2,1
<b>Fontes de financiamento para a inovação</b>		
Próprios	95,7	93
Terceiros privado	4,1	-
Terceiros público	0,2	7
Total	100	100

\*Pesquisa e de Desenvolvimento

Fonte: pesquisa de campo, 2006.

A respeito do **aprendizado**, a principal atividade de treinamento e capacitação de recursos humanos foi o treinamento na própria empresa, durante os anos de 2000 a 2006. A segunda atividade mais importante foi o treinamento em cursos técnicos dentro do próprio arranjo produtivo, ambas com reduzidos índices de importância (ver QUADRO 4.3). Estes dados sugerem a existência de uma situação paradoxal, pois, embora os empresários se queixem da falta de mão-de-obra especializada, atribuem baixa importância às atividades de capacitação.

<b>Porte da empresas</b>	<b>Grau de importância das atividades de treinamento e de capacitação de recursos humanos entre os anos 2000 a 2006</b>
<b>Microempresas</b>	-Treinamento na empresa (0,33); -Treinamento em cursos técnicos no arranjo (0,31); -Treinamentos em cursos técnicos fora do arranjo (0,16) e -Contratação de técnicos de outras empresas do arranjo (0,13)
<b>Pequenas Empresas</b>	- Treinamento na empresa (0,42); -Treinamento em cursos técnicos no arranjo (0,25); -Contratação de técnicos de outras empresas do arranjo (0,25); -Absorção de formandos dos cursos técnicos no arranjo ou próximo (0,25);

Quadro 4.3 - Feira de Santana. Grau de importância das atividades de treinamento e capacitação de recursos humanos nas empresas da amostra entre 2000 e 2006.

Fonte: pesquisa de campo, 2006.

Em relação aos itens que desempenharam papéis relevantes como fonte de **informação** para o aprendizado, durante os anos de 2000 a 2006, foram encontrados reduzidos índices de importância, os quais ficaram em torno de 0,3 (baixa importância). Para as microempresas,

em ordem decrescente, foram as mais importantes fontes de informação (internas e externas ao arranjo) para o aprendizado: “serviços de atendimento ao cliente” e “áreas de vendas e marketing”, ambas com (0,41); clientes (0,35); área de produção (0,27); “fornecedores de insumos (equipamentos, materiais)”, “feiras, exposições e lojas” e, “informações de rede baseadas na Internet ou computador com (0,25).

Já para as pequenas empresas, foram as mais importantes fontes para o aprendizado: a área de produção (0,46); feiras, exposições e lojas (0,36); conferências, seminários, cursos e publicações especializadas (0,32); áreas de vendas e *marketing* (0,29)”; serviços de atendimento ao cliente” e “fornecedores de insumos (equipamentos, materiais)”, ambas com (0,26). As declarações a respeito da formalização e localização de tais fontes de informação foram omitidas na grande maioria das vezes.

No que diz respeito à **cooperação**, entre os anos de 2000 e 2006, 12% das microempresas e 30% das pequenas da amostra estiveram envolvidas em alguma atividade cooperativa, formal ou informal, com outra(s) empresa(s) ou organizações. Em toda a amostra, apenas 7 empresas, quatro microempresas e três pequenas, ou seja, 16% do total, praticaram alguma forma de cooperação, formal ou informal, com outra empresa ou organização, no mesmo período. Estes dados sugerem que a prática da cooperação interfirmas é pouco difundida dentro daquele APL, quer seja por motivos culturais quer por haver desânimo ou desestímulo.

Sobre as atividades cooperativas realizadas por aquelas empresas, ao se mensurar o impacto das atividades cooperativas, por meio do índice de importância, foram encontrados reduzidos índices de relevância. Assim, os dados sugerem que a atividade cooperativa, mesmo quando ocorre, possui reduzida importância. Isto é uma fragilidade para uma aglomeração que pretende se consolidar como um APL.

As atividades para as microempresas com maiores índices foram, pela ordem decrescente: cooperação com clientes (0,28); fornecedores de insumos, tais como equipamentos, materiais, componentes e softwares (0,18); entidades sindicais (0,18); concorrentes (0,17); outras empresas do setor (0,16). Para as pequenas, foram: cooperação com agentes financeiros (0,26); agentes de representação (0,22); órgãos de apoio e promoção e centros de capacitação profissional de assistência técnica e de manutenção (0,19); outras empresas do setor (0,18).

Na maioria dos questionários foi omitida a informação sobre a formalização e a localização de tais atividades cooperativas.

Quanto ao grau de importância das formas de cooperação realizadas com outros agentes do arranjo, os índices encontrados também foram baixos, inferiores a 0,3 (baixa importância). Para as microempresas, as formas de cooperação mais importantes foram, pela ordem decrescente: compra de insumos e equipamentos (0,25); capacitação de recursos humanos (0,21); desenvolvimento de produtos e processos (0,18) e participação conjunta em feiras etc. (0,17). No caso das pequenas, foram: participação conjunta em feiras etc (0,26) e reivindicações (0,18).

Os resultados das ações conjuntas, analisados através do índice de importância, de alguma forma de cooperação já realizada, para as microempresas, foram: melhoria nos processos produtivos (0,22); “melhoria nas condições de fornecimento dos produtos” e “desenvolvimento de novos produtos”, com (0,21); melhor capacitação de recursos humanos (0,20); melhoria na qualidade dos produtos (0,19). Em se tratando das pequenas empresas, os melhores resultados das ações conjuntas foram: melhor capacitação de recursos humanos (0,23); desenvolvimento de novos produtos (0,20); “melhoria nas condições de fornecimento dos produtos”, “novas oportunidades de negócios” e “promoção de nome/marca da empresa no mercado nacional”, com (0,19) cada uma, ou seja, todos abaixo do índice de baixa importância. Assim, por serem esses índices muito próximos uns dos outros e até idênticos algumas vezes, torna-se difícil delimitar uma fronteira entre os mesmos, de forma a definir hierarquicamente de forma precisa. Porém, o que se pode apreender desses baixos índices é que, na média, quando raramente essas ações conjuntas ocorreram, as mesmas apresentaram baixa importância para as empresas.

A avaliação dos resultados dos processos, formais e informais de treinamento e aprendizagem acima vistos, de como os mesmos melhoraram as capacitações da empresa, é a de que na melhor das hipóteses possuem baixa importância. Em se tratando das empresas de micro porte, foram: melhor capacitação para desenvolver novos produtos e processos (0,38); “maior conhecimento sobre as características dos mercados de atuação da empresa” e “melhor capacitação administrativa”, ambas com (0,36); maior capacitação para realização de modificações e melhorias em produtos e processos (0,34) e melhor utilização de técnicas produtivas, equipamentos, insumos e componentes com (0,30).

No caso das pequenas, foram encontrados índices de importância ainda mais baixos de avaliação, a saber: “melhor capacitação administrativa” e “maior conhecimento sobre as características dos mercados de atuação da empresa”, respectivamente (0,22); “maior capacitação para realização de modificações e melhorias em produtos e processos” e “melhor utilização de técnicas produtivas, equipamentos, insumos e componentes”, ambas com (0,19) e melhor capacitação para desenvolver novos produtos e processos (0,16).

Esses baixos índices dos graus de importância refletem a pouca ou inexistente cultura que as empresas daquele arranjo produtivo têm quanto a cooperarem, de trocarem informações entre si e outros agentes, bem como de implementar inovações tecnológicas. Neste último caso, em função, também, dos gastos com pesquisa e desenvolvimentos serem baixos em proporção aos faturamentos. Tais evidências demonstram que as relações horizontais interfirmas são frágeis.

Na subseção abaixo também são tratados conceitos-chave para a análise do APL, a partir do referencial teórico adotado por essa dissertação, tais como a questão da institucionalidade e da territorialidade do arranjo.

#### 4.4 ESTRUTURA, GOVERNANÇA E VANTAGENS ASSOCIADAS AO AMBIENTE LOCAL

Em 2006, do total das empresas confeccionistas, 90 delas estiveram organizadas no Sindicato das Indústrias do Vestuário da Região de Feira de Santana (Sindvest), o que corresponde a 26% do total das empresas formais detectadas no município. Os empregados também estão organizados em sindicato<sup>35</sup>.

Ainda que de forma incipiente, o sindicato patronal, juntamente com a Secretaria de Ciência, Tecnologia e Inovação do Estado da Bahia (SECTI), o SEBRAE e outros agentes vêm tentando, por meio de algumas ações, incentivar formas de cooperação entre as empresas e os demais agentes, o que traz uma certa institucionalidade e governança para o APL de confecções feirense. Aquele Sindicato vem tentando estimular a montagem de algumas redes de empresas (que ainda são poucas, cerca de quatro ou cinco), implantar o projeto

---

<sup>35</sup> Vide entrevista com a presidente do Sindicato dos Trabalhadores nas Industrias de Confecções, Costuras e Calçados da Região de Feira de Santana (SINCOFS), em apêndice.

POLICON<sup>36</sup> e incentivar a participação em feiras de exposições dentro e fora do Estado da Bahia. (ver QUADRO 4.4, referente à matriz institucional básica do arranjo).

<b>Tipo de Instituição</b>	<b>Fundação</b>	<b>Número de filiados/agentes</b>
Sindicato das empresas	1994	90
Sindicato dos trabalhadores	1995	400
SEBRAE	1990	5
SENAI	1968	40

Quadro 4.4 - Feira de Santana. Instituições que atuam no âmbito do APL de confecções. 2006

Fonte: pesquisa de campo, 2006.

Dentro dessa matriz institucional, o SEBRAE treina e capacita alguns empresários, gerentes e administradores<sup>37</sup>. Também orienta no que diz respeito a projetos empresariais e à metodologia para o engendramento de redes de empresas<sup>38</sup>, com o objetivo de elevar a competitividade das micros e pequenas indústrias, objetivando a melhoria dos níveis gerenciais, tecnológicos e de comercialização, estimulando entre elas a cultura da cooperação.

Por seu turno, o SENAI oferece dois cursos regulares para a formação de mão-de-obra na indústria de confecções, a saber: “modelagem industrial em malha” e “operador de confecções industrial nível I”<sup>39</sup>. Não há cursos no SENAI específicos que visem o aperfeiçoamento de profissionais que já atuam no mercado. O serviço já organizou catorze turmas, entre os anos de 1999 e de 2006, cada uma com aproximadamente 16 pessoas. No ano de 2000, essas atividades foram suspensas e só foram retomadas no segundo semestre de 2003. Entretanto, nem todas as alunas<sup>40</sup> que se matricularam chegaram a obter aprovação no final do curso. Desta forma, estima-se que 216 pessoas chegaram a frequentar aqueles cursos até julho de 2006. Não foi informado o número de concluintes efetivos.

Nas duas últimas turmas organizadas e concluídas entre o final de 2005 e o início de 2006, das 27 alunas que iniciaram aqueles cursos, apenas 15 obtiveram aprovação ao final. Embora os empresários argumentem que há uma falta mão-de-obra qualificada, como se verá adiante, apesar de todas as 15 costureiras formadas estarem à procura de emprego, apenas 5 delas

<sup>36</sup> Ver entrevista com o presidente do Sindvest, em apêndice.

<sup>37</sup> Não foram informados, pela pessoa encarregada de acompanhar ou monitorar o APL, os números de pessoas daquela indústria que passaram por treinamentos.

<sup>38</sup> Vide metodologia proposta pelo SEBRAE para o APL confeccionista, em anexo.

<sup>39</sup> As alunas arcam integralmente com os custos dos cursos.

<sup>40</sup> Só foi informado o gênero dos matriculados nas últimas três turmas, que apresentou 100% de mulheres.

conseguiram uma assinatura na carteira de trabalho, ou seja, só um terço. Levantam-se, no mínimo, três hipóteses, não excludentes entre si, para esse baixo índice de inserção dessas formandas no mercado de trabalho **formal** em Feira:

- i) A conjuntura de informalidade em Feira de Santana é um entrave para que tais profissionais se insiram no mercado formal;
- ii) Por não possuírem experiência profissional e produtividade, no início da carreira, tanto quanto possuiria uma costureira com experiência, às costureiras recém formadas pelo SENAI são oferecidos trabalhos sob a forma de contratos temporários de estágios remunerados, com salários geralmente abaixo do piso estipulado pela categoria<sup>41</sup>. Ou seja, alguns empresários preferem contratar formalmente funcionárias com plena experiência; e
- iii) As recém-formadas nem sempre encontram oportunidades de emprego em empresas localizadas próximas às suas residências ou nos bairros onde moram, pois, não raro, os empregadores dão preferência às candidatas com essa característica, em função da busca pela redução nos custos de transporte dos funcionários<sup>42</sup>.

A SECTI, por meio de uma funcionária<sup>43</sup> encarregada de fazer uma espécie de monitoramento e assessoramento para assuntos relacionados ao APL confeccionista feirense, informou que “as ações da secretaria voltadas para fortalecer e consolidar o APL de Moda de Feira de Santana e Região ainda estão no início”. E que as estratégias para tal, são:

- i) “Articulação e fortalecimento estratégico e operativo da governança (busca de apoio institucional para o desenvolvimento do arranjo)”;
- ii) “Reconhecimento da governança local do Núcleo Feira de Santana e Região”;

---

<sup>41</sup> A estimativa dos instrutores dos cursos do SENAI é a de que uma costureira formada, em contato diário com a linha de montagem industrial, em aproximadamente 30 dias é capaz de entrar no mesmo ritmo de uma outra profissional já com experiência.

<sup>42</sup> Estas observações foram baseadas na entrevista concedida em 4/8/2005, com a instrutora daqueles dois cursos do SENAI e também ex-funcionária de algumas empresas confeccionistas de Feira de Santana.

<sup>43</sup> Coordenadora Local do Programa Empresa Competitiva Bahia. APL de Confeções do Estado da Bahia - Núcleo Feira de Santana e Região.



- iii) “Sensibilização das empresas para formarem redes empresariais com uma visão de futuro (busca de competitividade e sustentabilidade)” e
- iv) “Desenvolvimento do Projeto Estruturante (Projeto Moda *Design* Competitivo), cujo objetivo é promover a competitividade da indústria de bens de moda da Bahia por meio da agregação de valor de produtos e marcas”, no qual se busca: a) “implementar uma infraestrutura visando facilitar a integração de tecnologia e conhecimento à cadeia de bens de moda da Bahia”; b) “integrar os diversos atores da cadeia de bens de moda da Bahia, por meio da inserção do *design* competitivo e c) “promover e fortalecer as marcas locais visando melhorar a sustentabilidade do setor”.

Em se tratando das principais vantagens que as empresas associam ao fato de estarem localizadas no arranjo produtivo, ou seja, por estarem situadas no município de Feira de Santana, o item mais bem qualificado, verificado pela pesquisa de campo, foi quanto “a infraestrutura física, como, por exemplo, energia, transporte, comunicação etc.” Outro item destacado foi a proximidade com os consumidores/clientes, já a disponibilidade de serviços técnicos e especializados é baixa (ver QUADRO 4.5).

Encontrou-se baixa importância para a “proximidade com produtores de equipamentos” (0,31 para as micro e 0,06 para as pequenas) e para a “proximidade com os fornecedores de insumos e matéria prima” (0,16, no caso das pequenas). Esses dados indicam que, no local, os efeitos à montante na indústria confeccionista local (efeitos para trás na produção de artigos confeccionados) não são elevados. Ou seja, a indústria local causa esses efeitos alhures. Isto também é confirmado ao se observar a ausência da produção local de matérias-primas, máquinas e equipamentos para o setor.

<b>Porte da empresas</b>	<b>Vantagens das empresas por estarem localizadas no arranjo produtivo.</b>
<b>Microempresas</b>	Proximidade com os consumidores/clientes: 1 <sup>a</sup> ; (0,45). Infraestrutura física (energia, transporte, comunicações): 2 <sup>a</sup> ; (0,44). Baixo custo da mão-de-obra: 2 <sup>a</sup> ; (0,44). Disponibilidade de mão-de-obra qualificada: 3 <sup>a</sup> ; (0,40). Proximidade com fornecedores de insumos e matéria prima: 4 <sup>a</sup> ; (0,36). Disponibilidade de serviços técnicos especializados: 4 <sup>a</sup> ; (0,36). Existência de programas de apoio e promoção: 4 <sup>a</sup> ; (0,36).
<b>Pequenas empresas</b>	Infraestrutura física (energia, transporte, comunicações): 1 <sup>a</sup> ; (0,58). Proximidade com os consumidores: 2 <sup>a</sup> ; (0,41). Disponibilidade de mão-de-obra qualificada: 3 <sup>a</sup> ; (0,38). Baixo custo da mão-de-obra: 4 <sup>a</sup> ; (0,31). Proximidade com universidades e centros de pesquisa: 4 <sup>a</sup> ; (0,31).

Quadro 4.5 - Feira de Santana. Ordem e graus de importância das vantagens das empresas da amostra por estarem localizadas no arranjo produtivo, segundo o porte. 2006.

Fonte: pesquisa de campo, 2006.

No que diz respeito às principais transações comerciais que as empresas realizam de forma local, as microempresas atribuíram uma importância bem maior ao mercado de Feira de Santana, em todos os quesitos, do que as pequenas empresas. Em se tratando das vendas dos produtos, as microempresas atribuíram grau de importância média ao mercado feirense de (0,67), sendo 38,8% superior ao grau de importância declarado pelas pequenas empresas (0,41).

Desta forma, em se tratando da geração de emprego e renda, de forma local, os dados sugerem que os efeitos à jusante (para frente na cadeia produtiva) seriam maiores do que os efeitos à montante, uma vez verificada uma importante rede varejista que comercializa confecções em Feira de Santana. Já para as transações relacionadas à aquisição de serviços como manutenção, *marketing* e outros, os índices encontrados foram próximos entre micro e pequenas empresas (0,47) e (0,44), sucessivamente (ver FIGURA 4.3).

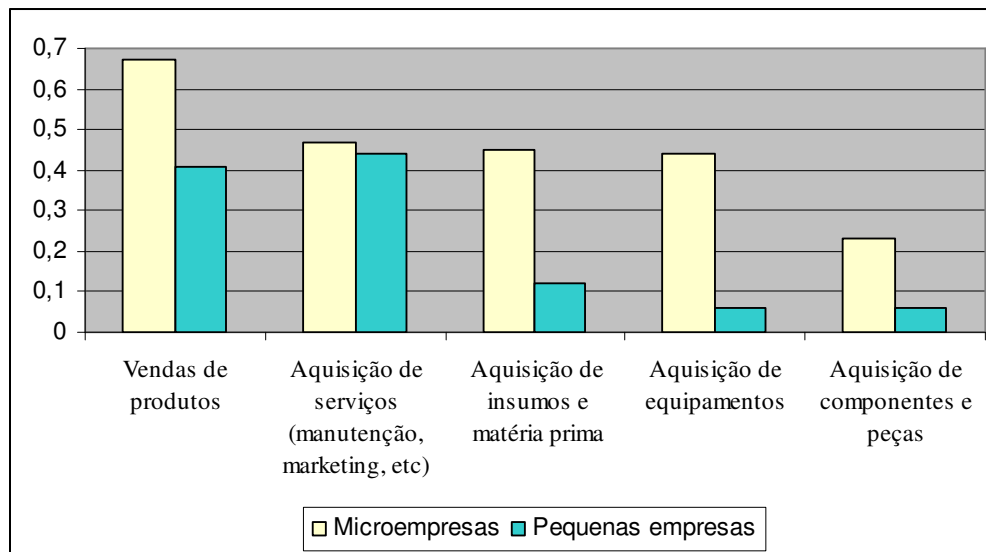


Figura 4.3 - Feira de Santana. Grau de importância das principais transações comerciais realizadas localmente pelas empresas da amostra. 2006.

Fonte: pesquisa de campo, 2006.

Ao atribuir graus de importância à mão-de-obra local, as microempresas, em ordem decrescente, avaliaram como as principais características associadas ao fator: a capacidade para aprender novas qualificações (0,70); a criatividade (0,66); a disciplina (0,64) e o conhecimento prático e/ou técnico na produção (0,63). Já para as pequenas empresas, a ordem das principais características quanto à mão-de-obra, de forma decrescente, é: a disciplina (0,68); a capacidade para aprender novas qualificações (0,64); conhecimento prático e/ou técnico na produção (0,62) e escolaridade formal de 1º e 2º graus (0,51). De forma genérica, esses graus de importância podem ser considerados elevados quando comparados a outros quesitos que influenciam na competitividade das firmas, ou seja, a mão-de-obra local foi bem avaliada pelos empresários.

De forma significativa, apenas as empresas pequenas mantêm relações de subcontratação e enquanto subcontratadas de outras empresas, a saber: 50% das mesmas atuam como subcontratadas e 60% como subcontratantes. As microempresas ou não mantêm essas relações ou não as declararam.

A contribuição de sindicatos e/ou associações locais foi avaliada da seguinte forma: “promoção de ações dirigidas a capacitação tecnológica de empresas” foi a melhor das contribuições e a menor foi a de “disponibilizar informações sobre matérias-primas,

equipamento, assistência técnica, consultoria, etc microempresas atribuíram um maior grau de importância” (ver TABELA 4.9).

Tabela 4.9 - Feira de Santana. Ordem e índices da importância da contribuição dada por sindicatos e/ou associações locais, segundo o porte das empresas da amostra. 2006.

<b>Tipo de contribuição</b>	<b>Micro</b>	<b>Pequena</b>
Promoção de ações dirigidas a capacitação tecnológica de empresas	1ª (0,49)	1ª (0,54)
Organização de eventos técnicos e comerciais	1ª (0,49)	2ª (0,52)
Apresentação de reivindicações comuns	2ª (0,48)	3ª (0,45)
Estímulo ao desenvolvimento do sistema de ensino e pesquisa local	3ª (0,45)	2ª (0,52)
Criação de fóruns e ambientes para discussão	4ª (0,44)	5ª (0,33)
Auxílio na definição de objetivos comuns para o arranjo produtivo	4ª (0,44)	4ª (0,43)
Identificação de fontes e formas de financiamento	5ª (0,42)	8ª (0,29)
Estímulo na percepção de visões de futuro para ação estratégica	6ª (0,41)	3ª (0,45)
Promoção de ações cooperativas	7ª (0,4)	6ª (0,32)
Disponibilização de informações sobre matérias-primas, equipamento, assistência técnica, consultoria etc.	7ª (0,4)	7ª (0,30)

Fonte: pesquisa de campo, 2006.

Na seção seguinte se analisa como os empresários percebem os programas ou ações específicas, as políticas públicas, em âmbito local, estadual e federal, bem como as formas de financiamento voltadas para o setor no qual atuam.

#### 4.5 POLÍTICAS PÚBLICAS E FORMAS DE FINANCIAMENTO

Uma das políticas públicas do Estado da Bahia mais divulgada é a oferta de crédito para empresas organizadas em APLs, com juros subsidiados. Atualmente, existem duas linhas de crédito na Desenharia voltadas para atender arranjos no Estado: uma para investimentos em bens de capital e outra para capital de giro, respectivamente, denominadas Credipl fixo e Credipl giro.

O Credipl fixo tem o objetivo de apoiar financeiramente a realização de investimentos que promovam o aumento da capacidade competitiva das empresas que compõem os APLs da Bahia. Os beneficiários são as empresas, cooperativas de produção ou associações de

produtores integrantes de arranjos produtivos; instituições localizadas fora dos APLs, mas com atividades econômicas diretamente relacionadas com eles (DESENBAHIA, 2009).

Os investimentos que são apoiados são: implantação, ampliação, modernização e melhoria de produtividade; melhoria e adequação de processos e técnicas às normas ambientais e sanitárias. Os itens financiáveis são: construção civil; aquisição de máquinas e equipamentos; instalações e montagens; aquisição de veículos utilitários para transporte de cargas, tais como furgões, picapes, caminhões; capital de giro associado, limitado a 30% do valor dos investimentos fixos financiados, exclusive veículos utilitários (DESENBAHIA, 2009).

O limite do financiamento é definido em função da capacidade de pagamento do mutuário e/ou com base na viabilidade do projeto de investimento apresentado. O prazo pode ser de até 96 meses, incluindo carência de até 6 meses após a implementação do projeto; os juros são de 8,0% ao ano (DESENBAHIA, 2009).

O Crediapl giro tem o objetivo de aumentar a capacidade competitiva das empresas que compõem os APLs baianos por meio de apoio financeiro, na forma de capital de giro. Os beneficiários são empresas, cooperativas de produção ou associações de produtores integrantes de arranjos produtivos localizados na Bahia; também podem receber financiamento instituições localizadas fora dos APLs, mas que tenham com estas atividades econômicas diretamente relacionadas (DESENBAHIA, 2009).

Atualmente, o limite de financiamento não pode ultrapassar 20% do faturamento anual do exercício anterior à solicitação de financiamento, ou da projeção para o ano corrente, a critério da Desenbahia, limitado a R\$ 300.000,00. O prazo varia em função da capacidade de pagamento do empreendimento, sendo o máximo de 18 meses, incluindo carência de até 3 meses e os juros são de 1,0% ao mês. A inclusão e exclusão de APLs em ambas as linhas de crédito cabem ao Conselho Deliberativo do Fundo de Desenvolvimento Social e Econômico (FUNDESE). (DESENBAHIA, 2009).

De volta aos resultados da pesquisa de campo, as empresas quando questionadas a respeito de “participarem ou terem conhecimento” sobre algum tipo de “programa ou ações específicas para o segmento de confecções”, promovido pelo governo federal, estadual, municipal ou pelo SEBRAE e outras instituições, responderam “não ter conhecimento” de tais ações em se

tratando do Governo Federal: 56% das microempresas e 50% das pequenas empresas; 52% e 12,5%, sucessivamente, em relação ao Governo Estadual; e 62,5% e 87,5% no que tange ao Governo Municipal. Em relação ao SEBRAE, 22,2% e 25% das micros e pequenas empresas, respectivamente, afirmaram não ter conhecimento de ações específicas. Já para “outras instituições”, o percentual é de 60% e 40%, respectivamente, para micro e pequenas empresas. Esses dados mostram que os empresários conhecem mais as ações promovidas pelo SEBRAE do que as implementadas por outras instituições.

Os percentuais das microempresas que “conhecem, mas não participam” daquelas políticas e ações, foram: 40% em relação ao Governo Federal; 36% em se tratando do Governo Estadual; 37,5% no que tange ao Governo Municipal; 51,9% referentes ao SEBRAE e 26,7% no caso de outras instituições. Já para as pequenas, o percentual foi de: 37,5% para o caso do Governo Federal; 62,5% do Governo Estadual; 37,5% para ações do SEBRAE e 20% de outras instituições, como pode ser visto no Quadro 4.6.

<b>Porte das Empresas</b>	<b>Principais Programas</b>	<b>Participação (%)</b>
<b>Microempresas</b>	SEBRAE;	26
	Outras instituições;	13,3
	Governo Estadual	12
	Governo Federal	4
<b>Pequenas Empresas</b>	Outras Instituições;	40
	SEBRAE;	37,5
	Governo Estadual;	25
	Governo Municipal	12,5
	Governo Federal	12,5

Quadro 4.6 - Feira de Santana. Participação efetiva das empresas da amostra em programas ou ações específicas para a indústria de confecções. 2006.

Fonte: pesquisa de campo, 2006.

Desta forma, se verificou que as microempresas têm menos acesso a programas ou ações específicas para o segmento no qual atua do que as pequenas empresas. Quanto a “programas ou ações específicas para o segmento de confecções”, na maior parte das vezes, as empresas não têm elementos para fazer avaliações. A avaliação positiva mais significativa foi a do SEBRAE, com 46,2% no caso das microempresas e 57,1% para as pequenas (ver TABELA 4.10).

Tabela 4.10 - Feira de Santana. Avaliação das empresas da amostra sobre programas e ações específicas para o segmento no qual atuam, conforme a instituição. 2006.

Instituição	(% ) Microempresas			(% ) Pequenas empresas		
	Positiva	Negativa	Não sabe	Positiva	Negativa	Não sabe
<b>Governo Federal</b>	26,1	17,4	56,5	14,3	14,3	71,4
<b>Governo Estadual</b>	21,7	21,7	56,5	25	12,5	62,5
<b>Governo Municipal</b>	23,8	9,5	66,7	14,3	14,3	71,4
<b>SEBRAE</b>	46,2	15,4	38,5	57,1	-	42,9
<b>Outras Instituições</b>	33,3	6,7	60	60	-	40

Fonte: pesquisa de campo, 2006.

Ao serem abordadas a respeito de “políticas públicas que poderiam contribuir para o aumento da eficiência competitiva das empresas do arranjo”, os graus de importância geralmente se situaram entre média e próximos da alta importância, com destaques para “incentivos fiscais”, respectivamente, para micro e pequenas empresas (0,77) e (0,80) e “programas de capacitação profissional e treinamento técnico” (0,73) e (0,80). Todos os índices de importância foram mais elevados para as pequenas empresas do que para as micros (ver FIGURA 4.4), com exceção para o caso das “linhas de crédito e outras formas de financiamento”<sup>44</sup>. Esses dados indicam que, bem como todos as outras indústrias e setores, a indústria de confecções também gostaria de obter vantagens por parte do Estado por meio de política industrial.

<sup>44</sup> A dificuldade quanto à falta ou alto custo do capital de giro já foi revelada como a segunda maior dificuldade enfrentada na operação das empresas.

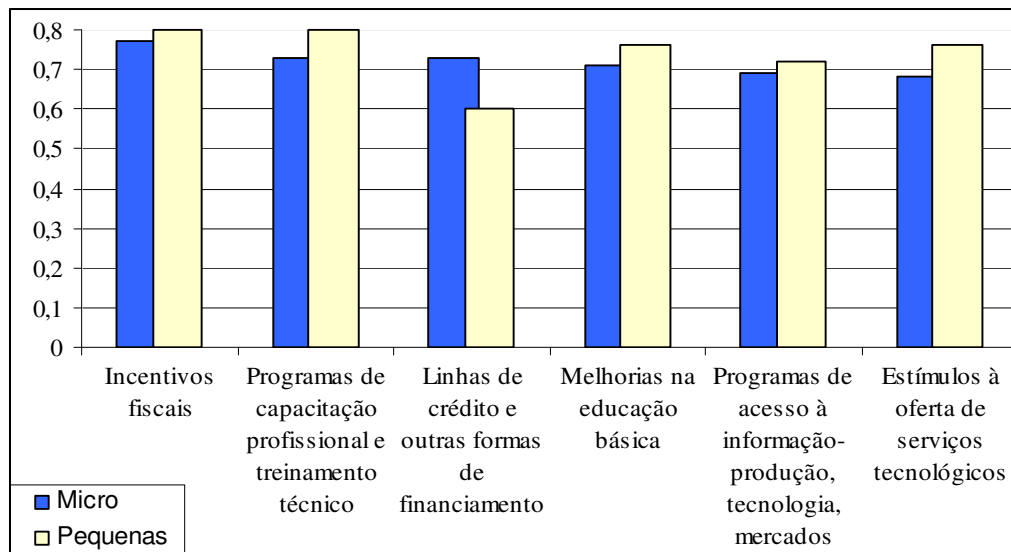


Figura 4.4 - Feira de Santana. Índice de importância das políticas públicas que poderiam contribuir para aumentar a eficiência competitiva das firmas, segundo o porte das empresas da amostra. 2006.

Fonte: pesquisa de campo, 2006.

A respeito dos principais obstáculos que limitam o acesso da empresa às fontes externas de financiamento, os índices mais elevados são referentes às microempresas, o que corrobora a idéia de que estas possuem menor acesso às linhas de financiamentos existentes do que as pequenas.

Nos micro-empresendimentos, as “dificuldades ou entraves burocráticos para se utilizar as fontes de financiamento existentes” foram consideradas como de média importância (0,60). “Entraves fiscais que impedem o acesso às fontes oficiais de financiamento”, juntamente com a “inexistência de linhas de crédito adequadas às necessidades da empresa” também tiveram um índice próximo a esse (0,58), podendo ser considerado de média importância (ver FIGURA 4.5).



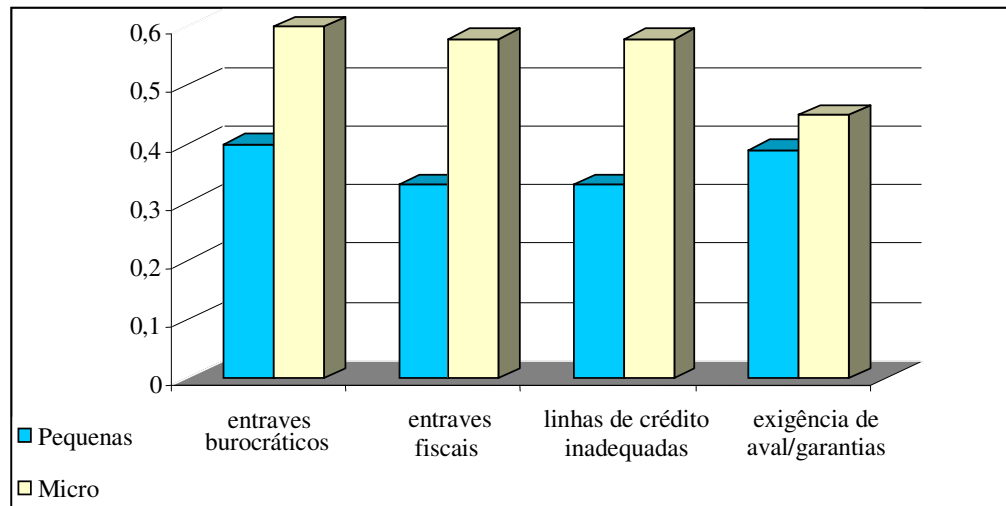


Figura 4.5 - Feira de Santana. Dificuldades ou entraves burocráticos das empresas da amostra para utilizar fontes de financiamento existentes. 2006.

Fonte: pesquisa de campo, 2006.

Assim, como pode ser visualizado na figura acima, as microempresas sofreram mais no que diz respeito às dificuldades para acessar fontes externas de financiamento do que as pequenas.

## 5 CONCLUSÃO

O Estado da Bahia vem passando, ao longo dos últimos anos, por uma dinâmica de crescimento na indústria de confecções, concomitantemente ao processo de desconcentração espacial de empresas e empregos no setor. Cenário no qual o município de Salvador tem perdido representatividade em favor da periferia estadual.

Como fruto dessa tendência, Feira de Santana e os demais municípios do interior aumentaram as suas participações em número de estabelecimentos e empregos. Tal conjuntura foi um dos fatores que impulsionaram o crescimento da indústria de confecções feirense. Além disso, o município se beneficiou desse processo por suas características peculiares.

Constatou-se a presença de uma aglomeração de estabelecimentos e empregos na indústria confeccionista em Feira de Santana, o que foi confirmado pelo alto valor do quociente locacional. A indústria de confecções feirense elevou a sua importância entre 1994 e 2008, período durante o qual consolidou aquele município na posição de segundo maior concentrador da indústria no Estado.

Feira de Santana tem participado de forma importante do crescimento da indústria de confecções na Bahia. Mostra disso é o fato de que, no período entre 1994 e 2008, a sua participação em termos de estabelecimentos e emprego se elevou consideravelmente. A taxa média de crescimento anual do número de estabelecimentos, em Feira, foi superior à verificada na indústria confeccionista da Bahia e na indústria de transformação municipal.

No referido interregno, a elevação nos empregos da indústria baiana de confecções se deu a uma taxa média anual de 6,9%. Já em Feira de Santana, foi a 11,2% ao ano. Nesse ritmo, o município viu elevar a sua concentração de empregos na indústria confeccionista estadual de 11,8% para 15,7%. O emprego em estabelecimentos de confecções também se elevou acima do apresentado pela indústria de transformação municipal. Dessa forma, Feira de Santana apresentou um crescimento importante na sua indústria confeccionista, ao se ter como parâmetro a mesma indústria em âmbito estadual e a indústria de transformação local.

Quanto ao porte dos estabelecimentos, a indústria confeccionista feirense é composta apenas por micro e pequenas empresas. Observou-se que o emprego nas firmas evoluiu de forma positiva, tanto nas microempresas quanto nas pequenas. Porém, a população de micro organizações cresceu, em termos relativos, mais do que as pequenas. Tanto os dados secundários quanto os da pesquisa de campo indicam essa tendência.

Em relação ao encadeamento nas relações produtivas, foram detectadas ao menos 10 atividades relacionadas especificamente à indústria confeccionista no município. Estimou-se que, em 2008, aquela indústria teve participação, direta e indiretamente, em algo como 6,3% do total dos vínculos empregatícios formais no município. A maioria dos empregos indiretos se concentrou à jusante da cadeia confeccionista, principalmente no comércio varejista de artigos do vestuário e acessórios.

Os efeitos à jusante na cadeia confeccionista se mostraram superiores aos ocorridos à montante. O município nada produz em termos de máquinas e equipamentos para o setor, bem como a produção de matérias-primas é pequena, ao passo que há uma considerável mão-de-obra local empregada na distribuição (comércio varejista) e uso disseminado das mercadorias produzidas por parte da população.

Ao se tomar como parâmetro o estado da arte da indústria de confecções dos países desenvolvidos, as unidades industriais feirenses apresentam, em geral, níveis tecnológicos baixos, capacidade de gestão precária e não possuem um sistema consolidado de formação e qualificação de profissionais.

Embora as reduzidas barreiras à entrada de novas firmas tenham resultado em crescimento do número de estabelecimentos e no desenvolvimento de instituições de apoio dentro do arranjo, isto não se refletiu, de forma generalizada, numa dinâmica positiva, como nos casos descritos em variadas pesquisas, em que ocorrem melhorias na capacidade de gestão, investimentos em novas tecnologias de processos, melhoramento na qualidade dos produtos, diversificação de produtos e direcionamento de parte da produção às exportações para outros Estados e países.

As formas de coordenação e estabelecimento de redes e de ligações interfirmas são pouco evoluídas, há baixo nível de confiança entre os agentes e as informações são pouco compartilhadas. A matriz institucional do arranjo é precária e há dificuldades de integração

horizontal de ações estratégicas; também estão ausentes os serviços básicos de apoio ao desenvolvimento sustentado da aglomeração, tais como, os serviços financeiros, centros de produtividade e de treinamento. O destaque institucional é o SEBRAE, instituição reconhecida como a mais importante do APL, tanto no caso das microempresas quanto no das pequenas.

Foi verificado que o SENAI forma profissionais, mas em número ainda reduzido, tendo em vista o tamanho do mercado de trabalho e a dificuldade dos empresários em contratar profissionais qualificadas. Dadas as características estruturais do arranjo, as profissionais formadas pelo SENAI têm dificuldades de se inserirem formalmente no mercado de trabalho feirense.

Em se tratando da localização da atividade no território, foi verificado que a proximidade com clientes/consumidores e com os demais municípios baianos apresentou o maior índice de importância junto às microempresas. Também foram classificadas questões referentes à infraestrutura física, tais como energia, transporte, comunicações e ao baixo custo da mão-de-obra local, como as mais relevantes vantagens das firmas por estarem localizadas no município.

Em 2006, o mercado de Feira de Santana foi mais importante para as microempresas do que para as pequenas. Em relação às principais transações comerciais que as organizações realizaram de forma local, as microempresas atribuíram uma importância bem maior ao mercado local do que as pequenas empresas. Dessa forma, as pequenas firmas parecem estar mais aptas a exportar para além da localidade.

Firmas estão organizadas em um sindicato, que promove eventos públicos, com a presença de autoridades e diversos agentes do setor, dentre outras ações. Ainda que de forma inicial, por meio de convênios, a instituição tenta incentivar formas de cooperação entre as empresas do setor e os demais agentes, como por exemplo, o SEBRAE, a SECTI e outros, com o objetivo de potencializar sinergias locais.

No que diz respeito à cooperação interfirmas, um fator destacado como importante pelos autores neoschumpeterianos que tratam da questão da inovação localizada, foram encontrados baixos índices de importância. Isso indica que tal prática interfirmas é pouco difundida dentro

daquela indústria. Mostra disso é que apenas 16% das empresas praticaram alguma forma de cooperação nos últimos anos.

Foram encontrados também reduzidos índices de importância no que diz respeito às inovações de produtos e processos tecnológicos. Os impactos de tais inovações geralmente ficaram próximos da baixa importância. Isso parece decorrer da maturidade alcançada ou algo como uma espécie de estagnação do estágio tecnológico no qual se encontra a indústria confeccionista feirense.

Ou seja, uma das características desta indústria é que a forma básica de se produzir artigos confeccionados não passa por significativas mudanças, como as que são praticadas em outros setores que inovam mais, a exemplo de comunicações, informática e automobilística.

As inovações foram levemente incrementais, como ocorre no caso de pequenas mudanças no *design* de alguns artigos. Além disso, essas inovações, quando ocorrem, geralmente são efetivadas por meio de cópias dos modelos originais produzidos externamente à localidade, quer seja pelo uso de revistas de moda quer de feiras, ou até mesmo da Internet, em alguns casos.

Vale destacar também que as inovações na indústria de confecções dependem bastante de inovações tecnológicas ocorridas em setores situados à montante na cadeia produtiva confeccionista, como no caso de produção de máquinas, equipamentos e matérias-primas mais avançadas ou diferenciadas.

De forma geral, a indústria estudada utiliza uma tecnologia madura e estável, caracterizada por baixas condições de apropriabilidade e inovações tecnológicas em produtos. A base de conhecimento não é complexa, sendo bastante codificada e difundida, dificultando a apropriação de inovações. Estas, de forma geral, são sutilmente incrementais, em função da maturidade tecnológica. Nesse contexto, as inovações organizacionais foram mais presentes do que as inovações implantadas nas linhas de montagens das fábricas.

Em relação a itens que desempenharam um papel importante como fonte de informação para o aprendizado, interna e externa ao arranjo, também foram encontrados reduzidos índices de importância, os quais ficaram próximos ao índice de baixa relevância. Isso indica que a

difusão do conhecimento tácito, uma das características encontradas em alguns arranjos produtivos locais mais avançados espalhados pelo país, é uma prática pouco percebida dentro do arranjo de confecções feirense.

Esses baixos índices de importância parecem refletir a pouca ou incipiente cultura que as empresas daquele arranjo produtivo têm quanto a cooperarem, trocarem informações entre si e outros agentes, bem como de implementar inovações tecnológicas.

Um dos desafios que o arranjo precisa enfrentar é o fortalecimento, ou mesmo o aprimoramento do sistema de governança local. Uma governança local mais sólida poderia estimular melhor a cooperação entre as firmas, de forma a elevar a confiança entre os agentes e contribuir mais com o desenvolvimento da indústria, por meio de uma maior geração de emprego e renda, uma vez que a atividade confeccionista é uma das mais intensivas em recursos humanos. Assim, o APL de confecções de Feira de Santana ainda carece de um maior dinamismo, em termos tecnológicos e da organização institucional, capaz de potencializar o desenvolvimento do setor.

A rede de relacionamentos existente no arranjo é ainda frágil, especialmente por causa da incipiência ou ausência de uma cultura de cooperação no âmbito local. Em decorrência, há dificuldade em se estimular os agentes a estabelecerem entre si os laços necessários para o aproveitamento das sinergias existentes no lugar. Parece que o setor privado apresenta dificuldade em funcionar como agente “catalisador” do desenvolvimento do arranjo.

Em termos de mão-de-obra local, a qualidade da mesma foi classificada pelas empresas como um dos fatores mais importantes para manter a capacidade competitiva nos mercados onde atuam, isto é, as firmas avaliaram bem as características da mão-de-obra local. As microempresas, por exemplo, avaliaram entre média e alta importância como as suas principais características: a capacidade para aprender novas qualificações; a criatividade; a disciplina e o conhecimento prático e/ou técnico na produção.

Entretanto, parece que as firmas têm dificuldade para contratar empregados qualificados ou qualificados da forma como desejariam, o que parece ser um fator de entrave ao desenvolvimento daquelas forças produtivas locais. Ou seja, há um indicativo de que a falta

de mão-de-obra qualificada é um ponto de estrangulamento importante para o crescimento do setor naquele município.

Possivelmente, programas ou ações específicas com o objetivo de formar e qualificar profissionais tecnicamente, além das que já ocorrem, atenderiam a uma carência do setor, bem como poderia potencializar aquelas vantagens associadas às características da mão-de-obra local.

Mesmo com essa carência de mão-de-obra, paradoxalmente, o elevado índice de informalidade nas relações trabalhistas tem dificultado a inserção no mercado formal de profissionais recém formadas em cursos de capacitação promovidos por uma instituição de ensino técnico local.

O problema do elevado índice de informalidade pôde ser percebido, pois apenas 59% das empresas com cadastros ativos declararam ao Ministério do Trabalho e Emprego possuir pelo menos um vínculo formal, isto é, 41% dizem não possuir operários. Ainda que algumas empresas passem por dificuldades para encerrar formalmente as suas atividades, este elevado percentual sugere que há um processo de precarização do trabalho nas confecções feirenses, partindo do princípio de que apenas uma pequena parcela das firmas promove subcontratações<sup>45</sup>. Os dados indicam que por meio da informalidade nas relações com os seus operários, parte do empresariado local tem buscado alcançar competitividade espúria.

Portanto, faz-se necessário implementar ou aprimorar medidas adotadas pelo poder público com o objetivo de minimizar tal precariedade, uma vez que o trabalhador na informalidade possui uma proteção social muito inferior à que desfruta um trabalhador formal. Assim, em casos de problemas de saúde, acidentes no trabalho e aposentadorias, os trabalhadores informais têm poucos direitos a auferir. Aumentar ou aprimorar a fiscalização por parte dos órgãos competentes poderia inibir ou reduzir os índices de trabalho precário naquela indústria.

Observou-se que os rendimentos da mão-de-obra empregada nas confecções feirenses são 20% menores que os rendimentos da mão-de-obra empregada nas soteropolitanas, em média. Verificou-se melhora no perfil dos rendimentos ganhos pela maioria da classe de empregados

---

<sup>45</sup> Somente 18,4% dos trabalhadores, no caso das microempresas, são terceirizados e temporários.

em confecções de Feira. Tomando-se como parâmetro o critério do piso salarial estipulado pelo governo federal, pode-se inferir que houve uma elevação da renda real advinda de salários para tais empregados, entre os anos de 1994 e 2008.

Dessa forma, o baixo-custo da mão-de-obra local, aliado às suas características positivas, tais como a capacidade para aprender novas qualificações, a criatividade, a disciplina e o conhecimento prático e/ou técnico na produção podem ter influenciado de forma favorável o crescimento apresentado pela indústria confeccionista local.

O custo ou insuficiência de capital parece ser um problema para as empresas locais. Mostra disso é que a grande maioria dos empresários lançou mão de recursos próprios tanto no primeiro ano de vida quanto em 2006. Observou-se que o percentual de recursos próprios se elevou. Isso indica que há falta ou inadequação das formas de financiamento às necessidades do setor, como por exemplo, no que diz respeito aos prazos, às carências, aos custos e garantias.

Outra dificuldade que vem ganhando importância, apesar de grande parte do capital ser próprio e este ter se elevado nos últimos anos, diz respeito ao pagamento de juros. Assim, programas ou ações específicas que visem adequar e/ou levar o crédito para a indústria de confecções feirense poderiam reduzir tais dificuldades. Constatou-se também que as microempresas têm maiores obstáculos para acessar as fontes externas de financiamento do que as pequenas.

O APL de confecções em Feira de Santana se situa em uma região periférica da economia Brasileira, a qual possui diversas formas de gargalos e estrangimentos à atividade empreendedora. Por ser assim, as empresas do arranjo parecem ter dificuldades para implementar com maior ênfase a inovação localizada e a cooperação, fatores tratados por autores neoschumpeterianos como positivos para a melhora da competitividade das firmas e dos sistemas.

A inovação, nessa indústria tradicional, ocorreu em incrementos sutis; a cooperação e a trocas de informações e aprendizado entre as empresas apresentaram baixa importância, bem como as relações institucionais são ainda frágeis e em estágios iniciais.



O fato de Feira de Santana ser o segundo maior município da Bahia em população, além de possuir razoável infraestrutura urbana e mão-de-obra especializada no trabalho, influenciou positivamente no desenvolvimento da indústria confeccionista local, em um contexto no qual o operariado é predominantemente do gênero feminino e trabalha nas atividades de corte e costura.

## REFERÊNCIAS

ASSOCIAÇÃO BRASILEIRA DO VESTUÁRIO - ABRAVEST. **Dados do setor de confecções**. 2007. Disponível em: <<http://www.abravest.org.br>>. Acesso em: 22 set. 2009.

ALBAGLI, S. **Globalização e espacialidade: o novo papel do local**. Rio de Janeiro, 1998. Disponível em: <[www.ie.ufrj.br/redesist](http://www.ie.ufrj.br/redesist)>. Acesso em: 10 dez. 2007.

ALBAGLI, S.; BRITO, J. **Arranjos produtivos locais: uma nova estratégia de ação para o SEBRAE: glossário de arranjos produtivos locais**. 2002. Disponível em: <[www.ie.ufrj.br/redesist](http://www.ie.ufrj.br/redesist)>. Acesso em: 20 jan. 2005.

APOLINÁRIO, V. **Reespacialização industrial, emprego e práticas trabalhistas e ambientais: o caso da Vicunha Têxtil S/A**. 2002. 268 f. Tese (Doutorado em Economia) – COPPE, UFRJ, Rio de Janeiro, 2002.

APOLINÁRIO, V. **Incentivos da SUDENE no Nordeste: sua articulação com a economia do Rio Grande do Norte no período 1964/1989**. 1996. 203 f. Dissertação (Mestrado em Economia) – UFPB, Campina Grande, 1996.

ARROW, K. The economic implementations of learning by doing. **Review of Economics Studies**, v.29, n. 79, p. 155-73, out. 1962.

BALBI, A. L. L.; MALUF, R. B. **Caracterização e desenvolvimento do APL de confecções da rua do Uruguai: antecedentes e resultados**. Salvador, 2004. Disponível em: <<http://www.redenos.org>>. Acesso em: 30 jul. 2006.

BARRETO, M. **A indústria do vestuário e a saúde dos trabalhadores e trabalhadoras**. São Paulo: CUT, 2000.

BASTOS, V. **Estudo da competitividade da indústria brasileira: competitividade da indústria de vestuário – nota técnica setorial**. Campinas: IE/Unicamp, 1993a.

———. **Estudo da competitividade da indústria brasileira: competitividade do complexo têxtil – nota técnica do complexo**. Campinas: IE/Unicamp, 1993b.

BANCO NACIONAL DE DESENVOLVIMENTO ECONÔMICO E SOCIAL - BNDES. **Arranjos produtivos locais e desenvolvimento**. Rio de Janeiro, 2004. Disponível em: <<http://www.bndes.gov.br>>. Acesso em: 15 jan. 2006.

\_\_\_\_\_. **Informe setorial:** análise conjuntural da indústria confeccionista brasileira. 2001. Disponível em: <<http://www.bndes.gov.br>>. Acesso em: 13 jan. 2006.

\_\_\_\_\_. **Informe setorial:** análise conjuntural da indústria confeccionista brasileira. 1996. Disponível em: <<http://www.bndes.gov.br>>. Acesso em: 25 jun. 2006.

CAMPOS, R.; CÁRIO, S. A. F.; NICOLAU, J. A. **Arranjo produtivo têxtil-vestuário do Vale de Itajaí/SC.** 2000. Disponível em: <<http://redesist.ie.ufrj.br>>. Acesso em: 30 set. 2009.

CASSIOLATO, José Eduardo; LASTRES, Helena. Arranjos e sistemas produtivos locais na indústria brasileira. **Revista de Economia Contemporânea**, Rio de Janeiro, v.1, n. 5. p. 103-136. abr. 2001.

CASSIOLATO, J. E.; PALHANO, A.; MACHADO, M. **A institucionalização das políticas de MPME:** uma análise internacional. RedeSist, 2002. Disponível em: <[www.ie.ufrj.br/redesist](http://www.ie.ufrj.br/redesist)>. Acesso em: 18 set. 2005.

CASSIOLATO, J. E.; SZAPIRO, M. **Uma caracterização de arranjos produtivos de micro e pequena empresa.** Rio de Janeiro: UFRJ, 2003. Disponível em: <[www.ie.ufrj.br/redesist](http://www.ie.ufrj.br/redesist)>. Acesso em: 17 mar. 2005.

CASTRO, S. D. **O arranjo produtivo de confecções da região de Jaraguá-GO.** 2004. Disponível em: <[www.ie.ufrj.br/redesist](http://www.ie.ufrj.br/redesist)>. Acesso em: 13 dez. 2005.

CROCCO, M. A. **Metodologia de identificação de arranjos produtivos locais potenciais.** Belo Horizonte: UFMG/Cadeplar, 2003. Texto para discussão, n. 212.

CRUZ, Rosssine Cerqueira da. **A inserção de Feira de Santana nos processos de integração produtiva e desconcentração econômica nacional.** 1999. Tese (Doutorado em Economia) - Instituto de Economia, UNICAMP, Campinas, 1999.

DAVID, P.; FORAY, D. Accessing and expanding the science and technologybas. **STI Review**, Paris, n.16, p.17-35, out. 1995.

DESENBÁHIA. **Credipl.** 2009. Disponível em: <[www.desenbahia.ba.gov.br](http://www.desenbahia.ba.gov.br)>. Acesso em: 20 nov. 2009.

DINIZ, Clélio C. **A dinâmica regional recente da economia brasileira e suas perspectivas.** Brasília: IPEA, 1995. Texto para discussão, n.375.

DOSI, G. Sources, procedures and microeconomic effects of innovation. **Journal of Economic Literature**, v.26, n.3, p.1120–1171, set. 1988.

GARCEZ, C. M. D. Sistemas locais de inovação na economia do aprendizado: uma abordagem conceitual. **Revista do BNDES**, Rio de Janeiro, v.7, n.14, p. 352-366, dez. 2000.

GAROFOLI, G. **Local development in Europe**: theoretical models and international comparisons. 2002. Disponível em: <[www.eur.sagepub.com](http://www.eur.sagepub.com)>. Acesso em: 25 maio 2008.

GHERZI TEXTIL ORGANISATION. **Desenvolvimento da competitividade da indústria brasileira de têxteis e vestuário**. São Paulo, 1999. mimeo.

GOÉS, Thiago R. **Inovação, cooperação, aprendizado e políticas públicas em arranjos produtivos locais**: o caso dos apIs de confecções de Salvador e Feira de Santana. 2008. 168 f. Dissertação (Mestrado em Economia) - Faculdade de Ciências Econômicas, UFBA, Salvador, 2008.

GORINI, A. P. F. **Panorama do setor têxtil no Brasil e no mundo**: reestruturação e perspectivas. Rio de Janeiro: BNDES, 2000. Disponível em: <[www.bndes.gov.br](http://www.bndes.gov.br)>. Acesso em: 25 abr. 2005.

HADDAD, P. R. Medidas de localização e de especialização. In: HADDAD, P. R. et al. (Org.). **Economia regional**: teorias e métodos de análise. Fortaleza: BNB-ETENE, 1989.

HAGUENAUER, L; PROCKNIK, V. **Identificação de cadeias produtivas e oportunidades de investimento no Nordeste**. Fortaleza: Banco do Nordeste, 2000.

INSTITUTO DE ESTUDOS E MARKETING INDUSTRIAL - IEMI. **Relatório setorial da indústria têxtil brasileira**. São Paulo, 2007.

\_\_\_\_\_. **Relatório setorial da indústria têxtil brasileira**. São Paulo, 2006.

\_\_\_\_\_. **Indústria têxtil brasileira**: estudo de fatores de atração de investimentos. São Paulo, 2002. Mimeo.

ISARD, W. **Methods of regional analysis**. Massachusetts: MIT press, 1960.

JOHNSON, B.; LUNDEVALL, B.A. Promovendo sistemas de inovação como resposta à economia do aprendizado crescentemente globalizada. In: LASTRES, H.; CASSIOLATO, E.; J.; ARROIO, A. (Orgs.). **Conhecimento, sistemas de inovação e desenvolvimento**. Rio de Janeiro: UFRJ/Contraponto, 2005.

KRUGMAN, Paul R. **Geography and trade**. Massachusetts: MIT press, 1991.

KUPFER, David; HASENCLEVER, Lia. **Economia industrial: fundamentos teóricos e práticas no Brasil**. São Paulo: Campus, 2002.

LANGLOIS, R., ROBERTSON, P. **Innovation, networks and vertical integration**. 1994. Disponível em: <[www.elsevier.com/locate/econbase](http://www.elsevier.com/locate/econbase)>. Acesso em: 15 maio 2008.

LASTRES, H. **Pequena empresa: cooperação e desenvolvimento local**. Rio de Janeiro: Relumê Dumará, 2003.

LASTRES, H; VARGAS, Marco Antônio; LEMOS, Cristina. **Novas políticas na economia do conhecimento**. Rio de Janeiro: IE/UFRJ, 2000. Nota técnica 25. Disponível em: <[www.ie.ufrj.br/redisist](http://www.ie.ufrj.br/redisist)>. Acesso em: 27 jun. 2005.

LASTRES, H; CASSIOLATO, J. E.; LEMOS, C; MALDONADO, J; VARGAS, M. **Globalização e inovação localizada**. Rio de Janeiro, 1998. Disponível em: <[www.ie.ufrj.br/redisist](http://www.ie.ufrj.br/redisist)>. Acesso em: 13 dez. 2004.

LEMOS, Cristina. **Micro e pequenas empresas no Brasil: novos requerimentos de políticas para a promoção de sistemas produtivos locais**. 2003. 270 f. Tese (Doutorado em Engenharia de Produção) - COPPE, UFRJ, Rio de Janeiro, 2003.

LINS, H. N. Clusters industriais: uma experiência no Brasil meridional. **Revista de Economia**, Paraná, v.27, n.1, p.79-101, jan. 2001

LUNDEVALL, B-A. Políticas de inovação na economia do aprendizado. **Parcerias estratégicas**, Rio de Janeiro, n.10, p.200-217, mar. 2001.

LUNDEVALL, B.; JOHNSON, B. 1994. The learning economy. **Journal of Industry Studies**, London, v.1, n.2, p.23-42, dez. 1994.

MARKUSEN, A. Áreas de atração de investimentos em um espaço econômico cambiante: uma tipologia de distritos industriais. **Nova Economia**, Belo Horizonte, v.5, n.2, p.35-49, dez. 1995.

MARKWALD, Ricardo. **Estimativas do valor da produção industrial e elaboração de coeficientes de exportação e importação da indústria brasileira (1985-2000)**. Brasília: IPEA, 2001.

MARSHALL, Alfred. **Princípios de economia**. São Paulo: Abril Cultural, 1982. v.1.

BRASIL. Ministério do Trabalho e Emprego. **Relação Anual de Informações Sociais- RAIS**. 1994. Disponível em: < [www.mte.gov.br](http://www.mte.gov.br)>. Acesso em: 23 set. 2009a.

\_\_\_\_\_. **Relação Anual de Informações Sociais- RAIS**. 2004. Disponível em < [www.mte.gov.br](http://www.mte.gov.br)>. Acesso em: 23 set. 2009b.

\_\_\_\_\_. **Relação Anual de Informações Sociais- RAIS**. 2008. Disponível em: < [www.mte.gov.br](http://www.mte.gov.br)>. Acesso em: 23 set. 2009c.

MYTELKA, L. K.; FARINELLI, F. **Clusters, innovation systems and sustained competitiveness**: arranjos e sistemas produtivos locais e as novas políticas de desenvolvimento industrial e tecnológico. Rio de Janeiro: IE/UFRJ, 2000.

MYTELKA, L.; FARINELLI, F. De aglomerados locais a sistemas de inovação. LASTRES, H.; CASSIOLATO, E., J.; ARROIO, A. (Orgs.). In: **Conhecimento, sistemas de inovação e desenvolvimento**. Rio de Janeiro: UFRJ/Contraponto, 2005.

NELSON, Richard R.; WINTER, Sidney G. **Uma teoria evolucionária da mudança econômica**. Campinas: Unicamp, 2005.

NOGUEIRA, Antônio Carlos L. **Conhecimento nas organizações**: evolução das abordagens econômicas. 2005. Disponível em: < [www.pensa.org.br](http://www.pensa.org.br) >. Acesso em: 9 out. 2009.

ORGANIZAÇÃO MUNDIAL DO COMÉRCIO – OMC. **International trade statistics**. Genebra: OMC, 2008. Disponível em: <[www.wto.org](http://www.wto.org)>. Acesso em: 26 jun. 2009.

\_\_\_\_\_. **International trade statistics**. Genebra: OMC, 2007. Disponível em: < [www.wto.org](http://www.wto.org) >. Acesso em: 25 set. 2008.

POLANYI, M. **Personal Knowledge: towards a post critical philosophy**. London: Routledge and Kegan, 1988.

PROCHNIK, V. **Estudo da competitividade de cadeias integradas no Brasil: impactos das zonas de livre comércio**. Cadeia têxtil e de confecções. Nota técnica. Campinas: IE-Unicamp, 2002.

REDESIST. **Questionário para arranjos produtivos locais**. Rio de Janeiro: UFRJ, 2003. 15 p. Disponível em: < [www.ie.ufrj.br/redesist](http://www.ie.ufrj.br/redesist)>. Acesso em: 29 abr. 2005.

SABÓIA, João. Desconcentração industrial no Brasil nos anos 90: um enfoque regional. **Pesquisa e Planejamento Econômico**, Rio de Janeiro, v.30, n.1, p. 30-49, abr. 2000.

SANTANA, L. M.; APOLINÁRIO, V. **Arranjo produtivo de confecções em Natal e “Grande Natal”**: oportunidades e limites para o crescimento local. 2004. Disponível em: <[www.ie.ufrj.br/redesist](http://www.ie.ufrj.br/redesist)>. Acesso em: 29 set. 2005.

SANTOS, F.; CROCCO, M.; LEMOS, M. B. Arranjos e sistemas produtivos locais em ‘espaços industriais’ periféricos: estudo comparativo de dois casos brasileiros”. **Revista de Economia Contemporânea**, Rio de Janeiro, v.6, n.2, p.147-180, jul./dez. 2002.

SCHMITZ, H. Global competition and local cooperation: success and failure in the Sinos Valley, Brazil. **World Development**, v. 27, n.9. p.1627-1650. mar. 1999.

SCHMITZ, H.; NADVI, K. Clustering and industrialization: introduction. **World Development**, v.27, n.9, p.1503-1514, mar. 1999.

SCHUMPETER, Joseph A. **A teoria do desenvolvimento**. São Paulo: Abril Cultural, 1982.

\_\_\_\_\_. **Capitalismo, socialismo e democracia**. Rio de Janeiro: Zahar, 1984.

SEBRAE. **Arranjos produtivos locais: pólo de confecções**. Disponível em: <[www.sebrae.com.br](http://www.sebrae.com.br)>. Acesso em: 15 jun. 2006.

\_\_\_\_\_. **Interagir para competir: promoção de arranjos produtivos e inovativos no Brasil**. Brasília: Sebrae/Finep/CNPQ, 2002.

SUPERINTENDÊNCIA DE ESTUDOS ECONÔMICOS E SOCIAIS DA BAHIA - SEI. **Estatísticas dos municípios baianos**. 2009. Disponível em: [www.sei.ba.gov.br](http://www.sei.ba.gov.br). Acesso em: 29 jul. 2009.

SILVA, M. L. B. Sistemas produtivos locais e inovação na Bahia. **Revista de Desenvolvimento Econômico**, Salvador, n.9, p.15-35, jan. 2004.

SOUZA, Nali de Jesus de. Economia regional: conceito e fundamentos teóricos. **Perspectiva Econômica**, São Leopoldo, v.11, n.32, p.67-102, jun. 1981.

SPINOLA, N. D. A implantação de distritos industriais como política de fomento ao desenvolvimento regional: o caso da Bahia. **Revista de Desenvolvimento Econômico**, Salvador, v.3, n.4, p.35-55, jul. 2001.

STORPER, M.; HARRISON, B. Flexibility, hierarchy and regional developments: the changing structure of industrial production systems and their forms of governance in the 1990. **Research Policy**, North-Holland, v.20, n.5, mar. 1991.

SUERDIECK, Flávia S. R. Características e tendências da oferta de mão-de-obra na Bahia nos anos 1990. **Série Estudos e Pesquisas**, Salvador, v.1, n.59, p.5-35, jun. 2003.

SUZIGAN, W; FURTADO, J; GARCIA, R; SAMPAIO, S. Sistemas locais de produção: mapeamento, tipologia e sugestões de políticas. **Revista de Economia Política**, São Paulo, v.24, n.3. p.1-20, mar. 2004.

SUZIGAN, W.; FURTADO, J.; GARCIA, R.; SAMPAIO, S. E. K Coeficientes de Gini locacionais (GL): aplicação à indústria de calçados do Estado de São Paulo. **Nova Economia**, Belo Horizonte, v.13, n.2, p.39-60, jul./dez. 2003.

SUZIGAN, Wilson; GARCIA, Renato; FURTADO, João. **Governança de sistemas de MPME em clusters industriais**. set. 2002. Disponível em: <[www.ie.ufrj.br/redesist](http://www.ie.ufrj.br/redesist)>. Acesso em: 14 set. 2008.

SUZIGAN, W. Aglomerações industriais como focos de políticas. **Revista de Economia Política**, Rio de Janeiro, n.21, p.27-39, out. 2001.

SUZIGAN, W.; FURTADO, J.; GARCIA, R.; SAMPAIO, S. E. K. Aglomerações industriais no Estado de São Paulo. **Economia Aplicada**, São Paulo, v.5, n.4, p.695-717, out./dez. 2001.



TEECE, D.; PISANO, G. The dynamic capabilities of firms: an introduction. **Industrial and Corporate Change**, London, v.3, n.3, p.537-556, ago. 1994.

TEIXEIRA, F. **Desenvolvimento industrial e tecnologia**: revisão de literatura e uma proposta de abordagem. Salvador: NPGA/UFBA, 1986. Disponível em: <[www.adm.ufba.br/teixeira/index.html](http://www.adm.ufba.br/teixeira/index.html)>. Acesso em: 21 out. 2007.

TIGRE, Paulo B. Inovação e teorias da firma em três paradigmas. **Revista de Economia Contemporânea**, Rio de Janeiro, n.3, jan-jun. 1998.

TORRES, R.; ALMEIDA, S.; TATSCH, A. S. **Cooperação e aprendizado em arranjos produtivos locais**: aspectos conceituais e indicadores da Redesist. Rio de Janeiro: IE/UFRJ, 2004. Disponível em: <<http://www.redesist.ie.ufrj.br>>. Acesso em: 20 out. 2009.

VILLASCHI FILHO, A; CAMPOS, R. R. Sistemas/arranjos produtivos localizados: conceitos históricos para novas abordagens. In: FUNDAÇÃO DE ECONOMIA E ESTATÍSTICA. **Programa de Apoio aos Sistemas Locais de Produção**: a construção de uma política pública no RS. Porto Alegre: FEE, 2002. p.11-48.

## APÊNDICES

## APÊNDICE A

Entrevista com o presidente do Sindicato das Indústrias de Confeccões da Região de Feira de Santana (SINDVEST), no dia 23 de fevereiro de 2006

### **O senhor poderia falar como tem funcionado o sistema de governança no setor de confeccões em Feira de Santana?**

Estamos organizados em APL e existem redes de empresas montadas. O APL é formado por clientes, empresas, fornecedores e diversas outras instituições. Esses agentes, através de um fluxo de informações que é gerado entre eles, possuem objetivos e apresentam resultados. E, assim, a governança é gerada. As redes têm apoio financeiro a partir de recursos do Banco Internacional de Desenvolvimento(BID). O papel do SINDVEST tem sido montar parcerias com outras instituições e articular as estratégias e medidas a serem tomadas.

### **Quais são essas instituições?**

Basicamente, o sistema FIEB; o SEBRAE (que propõe a tecnologia a ser utilizada); o governo do Estado da Bahia, através da SECTI; o governo municipal, através da Secretaria de Desenvolvimento Econômico (SEDEC); o Centro das Indústrias de Feira de Santana (CIFS); ONGs e instituições financeiras, como a DESENBAHIA, o Banco do Nordeste, o Banco do Brasil, a Caixa Econômica Federal e outras.

### **Como é feita a gestão do APL?**

Algumas empresas foram organizadas em redes. Então, para gerir o APL, foram formados grupos temáticos (GTs), são eles: qualificação organizacional; administração de finanças; promoção e *marketing*; desenvolvimento comercial e logística; desenvolvimento da produção.

### **Quais são os objetivos desses Grupos Temáticos?**

Aumentar a eficiência das empresas que estão organizadas em redes. Por exemplo: o GT de desenvolvimento da produção é responsável por toda a parte tecnológica e de consultoria da produção, a fim de desenvolver um padrão de qualidade do produto e apresentá-lo para que seja inserido no mercado. Diversos técnicos vêm dar orientação às indústrias de confeccões que estão em redes para que estas possam produzir dentro do padrão exigido pelos clientes.

**Como funcionam as redes de empresas?**

A SECTI só libera as verbas do BID através de editais. Mas, para participar desses editais, é necessário que as empresas estejam organizadas em redes. Estas são montadas com no mínimo três fábricas e no máximo dez empresas e é criado um estatuto, um regimento. O ideal é que essas empresas passem a ter apenas uma etiqueta, uma marca. A partir daí, passam a ter produtos de melhor qualidade, um representante para vender os seus produtos, a comprar insumos em conjunto, a ter suas próprias consultorias. Após a montagem da rede, passa-se ao processo de criação e consolidação da marca. Pretende-se, com isso, uma homogeneização de todos os produtos que são gerados pela rede, e todos os agentes devem ter em um só intuito. Para o produtor, a marca não é só um simples nome, ela é criada com emoção, com entusiasmo, com a satisfação de criar uma grande marca. Aí, sim, a rede está formada.

**Atualmente, quantas redes de empresas estão operando em Feira de Santana?**

No final do ano passado, nós participamos do *Fashion* Rio e foi o maior sucesso. Saíram daqui de Feira seis redes de empresas, em diversos ramos, como moda praia, moda feminina, camisas customizadas e outras. Os empresários se surpreenderam, pois não esperavam que fosse tão bom operar no sistema de redes. A partir daí, começaram a formar mais redes, que estão ainda em processo de construção.

**Qual a estimativa do SINDVEST quanto ao número de confecções em operação no município de Feira de Santana?**

Aproximadamente trezentas empresas, das quais noventa estão contribuindo com o sindicato. Mais da metade não é filiada, embora participem do APL.

**O senhor poderia falar sobre o processo de fundação do SINDVEST e sobre a importância do início da sua atividade, em 1994?**

O sindicato tem doze anos de fundado e, até os seus nove anos, tratava apenas convenções coletivas, algo relacionado apenas aos salários dos trabalhadores, basicamente o piso salarial das categorias. Com o início da nossa gestão, em 2003, nós achamos que poderíamos fazer muito mais pelas empresas. Passamos, então, a nos articular com os políticos, com outras

instituições e com os empresários. E, junto com uma consultoria que nos presta serviços, achamos que as confecções, aqui em Feira de Santana, a partir de um projeto, poderiam atuar em formato de *cluster*. Mas os empresários não sabiam como funciona um *cluster*. Mesmo assim, tentamos fazer o projeto dar certo. Foi então que fizemos um guia de compras e promovemos um evento, em onze de agosto de 2003, no Centro Universitário de Cultura e Arte (CUCA). Naquele evento, fizemos o pedido formal de uma área, onde instalaríamos o Pólo de Distribuição das Indústrias de Confecções de Feira de Santana (Policom). Estavam presentes mais de duas mil pessoas, dentre elas diversas autoridades: o Governador do Estado, os Secretários estaduais da indústria e comércio, o da ciência e tecnologia, o de educação; o prefeito da cidade e os secretários municipais; todo o setor confecções feirense e muitos fornecedores. Foi um ótimo evento. Assim, acredito, começou a nascer o APL de confecções de Feira de Santana. No final de 2005, realizamos outro evento, com as mesmas características desse primeiro. E, então, nos foi apresentada pelo Governador do Estado a cessão de comodato do terreno onde funcionará o Policom, que será na Avenida João Durval Carneiro, próximo ao *Shopping* Iguatemi (ver Figura 6.1). Lá estarão reunidas setenta lojas das fábricas. A partir daí, começamos a buscar recursos e já tivemos alguns êxitos. Por exemplo, a Caixa Econômica está nos apoiando. Já assinamos um convênio entre a Caixa e o sindicato, e, certamente, assinaremos com outras instituições financeiras e ONGs com o objetivo de consolidarmos nossa condição de APL. Atualmente, o nosso sindicato é forte; por exemplo, para termos mais força nas diversas negociações, nos unimos ao sindicato das empresas de confecções de Salvador e colhemos bons resultados.



Figura 5.1 - Área onde possivelmente funcionará o Pólo de Distribuição das Indústrias de Confeccões de Feira de Santana (POLICON).

Fonte: pesquisa de campo, 2006.

**Senhor presidente, fale-me como surgiu a idéia do Policom e quais as expectativas para o projeto quando ele começar a funcionar.**

Feira de Santana tem cerca de trezentas empresas de confecções e os compradores têm dificuldade em localizar as fábricas. Tivemos a idéia de pedir ao governo municipal e estadual, um espaço onde fosse possível abrigar todas essas fábricas. Gostaria de colocar todas as trezentas, mas, infelizmente, os recursos são escassos. E conseguimos o espaço que já falei. A idéia inicial era colocar setenta lojas no térreo e no primeiro piso um centro de capacitação, para que as pessoas relacionadas àquele espaço pudessem se capacitar por meio de consultores, melhorando a qualidade das confecções, da própria gestão empresarial, técnicas de vendas, e, assim, melhorar o setor de confecções. Às empresas que não estiverem inseridas no Policom, iremos abrir um espaço na parte externa, onde, quinzenalmente, promoveremos grandes feiras, bem divulgadas no Estado por meio do SEBRAE, emissoras de TV e Rádio, jornais etc. e, então, as pessoas poderão vir, e comprar de todos, abastecendo suas lojas. A expectativa é que até maio do ano de 2007 o Policom esteja funcionando.

**Existem outros projetos elaborados pelo Sindvest que objetivem a consolidação do APL?**

Temos um outro projeto, que é a implantação de um condomínio de fábricas no Centro Industrial do Subaé (CIS). Inclusive nós já conseguimos a cessão de uma área do governo do Estado, onde estarão aglomeradas quinze fábricas: uma de tecidos e quatorze confecções. Também haverá uma cooperativa de operários que prestará serviços a essas fábricas, uma creche para os filhos das cooperadas e das mães que trabalharão nas fábricas e um refeitório coletivo. Sem o sindicato, nada disso acontecerá, pois o Sindvest está próximo do empresário e é o articulador de tudo isso; o sindicato é a voz do empresário, quando este quer expressar as suas reivindicações.

**Como tem sido a atuação do Sindvest junto aos empresários e quais os benefícios que estes vêm auferindo por meio dessa coordenação e por estarem sindicalizados?**

Inicialmente, os empresários não se sentiam estimulados a participar das reuniões do Sindvest e, após a nossa gestão, fizemos um trabalho de conscientização da importância de participar dos encontros. O primeiro grande projeto do sindicato nasceu com a solicitação daquele espaço ao governo Estado, onde nós pudéssemos reunir todos os empresários no sentido de comercializar os produtos etc. A partir daí, os empresários começaram a acreditar mais no sindicato, a participar mais das reuniões, a contribuir, na esperança de ter algum retorno. Isso foi muito importante, porque, após esse aumento de credibilidade, começaram a surgir também outras iniciativas, que já estão surtindo efeito. Por exemplo: começamos a promover cursos, como os de capacitação, técnicas de vendas, gestão empresarial e outros; foi elaborado um guia de compras, que já está na segunda edição, do qual foram impressos dez mil cópias – no qual estão listados, por segmentos, todos os endereços e telefones das fábricas e de suas lojas – e distribuídos em pontos de vendas, com o objetivo de divulgar as empresas e orientar os clientes; foram conseguidas linhas de créditos diferenciadas junto a bancos parceiros e também continuam sendo realizadas as convenções coletivas. Todo esse trabalho de coordenação estratégica vem sendo feito pelo sindicato. Também observamos como estão funcionando os sindicatos nos demais Estados do país, participamos dessas outras reuniões e trazemos as informações, procurando sempre adaptá-las, da melhor maneira, à nossa realidade.

**Com essa estratégia, quais os objetivos do Sindvest?**

O objetivo maior é tornar o setor de confecções em Feira de Santana e região, e até mesmo em âmbito estadual, em um referencial dentro do país. A Bahia tem várias vocações, mas esse segmento não é divulgado. O setor de confecções na Bahia começou em Jequié, nos anos setenta, e lá funcionou um importante pólo nacional. Mas, por falta de incentivos, Jequié entrou em decadência e perdeu a sua importância e não é mais um referencial. Foi então que o setor em Feira de Santana e em Salvador começou a crescer. Mas, ainda não há um pólo de referência. As pessoas vêm de fora para comprar confecções na Bahia, mas não têm um referencial. Daí a idéia de implantar o Policom, que será um pólo de distribuição. Aí, sim, tenho certeza, a Bahia se tornará um referencial em confecções. As pessoas vão poder apreciar o que a Bahia produz em termos de confecções.

**Como tem sido a relação entre o Sindvest e essas outras instituições que participam do APL?**

A relação é a melhor possível. O Sindvest tem sido o grande articulador entre todas aquelas instituições. É por intermédio dele que é feita toda a estratégia de consolidação do arranjo produtivo.

**A Agência de Fomento do Estado da Bahia (Desenbahia) possui um programa de crédito voltado para arranjos produtivos, o CrediAPL. O APL de confecções de Feira de Santana tem acessado essa linha de crédito?**

Nós estamos implantando um programa de Gestão por Objetivos (G.O.), que é a gestão dos projetos que objetivam alcançar os resultados esperados pelo sindicato. Inclusive a Desenbahia e outras instituições fazem parte desse nosso programa. Assim, de forma orientada, todos os nossos projetos vão partir das nossas necessidades e as instituições poderão interagir conosco com o objetivo de alcançarmos uma meta: a consolidação do APL. Se acessar a essa linha de crédito for um objetivo a ser alcançado, será feito.

**O senhor poderia falar sobre o papel desempenhado por essas instituições que interagem com o Sindvest? Por exemplo: como tem sido a atuação do Sebrae?**

O Sebrae é um grande parceiro nosso e possui cursos de capacitação empresarial. Inclusive, visando obter melhores resultados, os treinamentos são pré-requisitos para as empresas ingressarem nas redes.



**Atualmente, um dos entraves ao crescimento do setor de confecções é a carência de mão-de-obra qualificada. Como tem sido a atuação do SENAI nesse sentido?**

Você fez uma pergunta interessante. Realmente há essa carência. Existem recursos no APL para promover a capacitação e qualificação da mão-de-obra. São pessoas que geralmente sabem confeccionar, mas não possuem a qualificação desejada pelo empresariado. Estamos em parceria com o SEBRAE, qualificando pessoas para inseri-las no mercado. Nunca houve cursos de qualificação de mão-de-obra nesse setor, em Feira de Santana. A capacitação era feita sempre nas fábricas. Recentemente, houve uma turma do SENAI que se formou, inclusive eu tenho dois estagiários formados pelo SENAI em treinamento aqui na minha fábrica.

**Como tem sido a atuação de instituições como a SECTI e a SEDEC?**

A relação do Sindvest com essas instituições é a melhor possível, são grandes parceiras no desenvolvimento do APL. Essas secretarias estão captando recursos e o Sindvest tem o papel de fazer as articulações, de propor as estratégias que atendam os objetivos do APL. Esses recursos não são para financiar empresas, mas para a formação e a qualificação de pessoas, para promover consultorias, dentre outros.

**Presidente, muito obrigado pela sua entrevista.**

Não há de que.

## APÊNDICE B

Entrevista com a presidente do Sindicato dos Trabalhadores nas Indústrias de Confecções, Costuras e Calçados da Região de Feira de Santana (SINCOFS), no dia 25 de julho de 2006

**Senhora presidente, em que ano foi fundado o sindicato e quantos trabalhadores estão sindicalizados, hoje?**

O Sindicato foi fundado em 1995 e tem cerca de 400 filiados.

**E qual tem sido a estratégia para elevar esse número de filiados?**

Desde a fundação até hoje, o número de associados tem crescido. O nosso Sindicato tem buscado conscientizar os trabalhadores quanto à importância de estarem sindicalizados. Mas, temos enfrentado algumas dificuldades nessa tarefa.

**Senhora presidente, como a senhora vê a questão da informalidade no setor, aqui em Feira de Santana?**

Eu faço uma estimativa de que cerca de 50% dos trabalhadores, talvez um pouco mais ou um pouco menos, em confecções daqui de Feira estão na informalidade, o que é um percentual ainda elevado.

**Quais as principais ações do SINCOFS visando defender aos interesses da classe que representa e melhorar essa situação?**

Por meio de denúncias feitas por nós, de situações de irregularidades nas relações trabalhistas nas empresas, a Delegacia Regional do Trabalho (DRT) vai nestes estabelecimentos e geralmente resolve os problemas, colocando os trabalhadores dentro da legalidade e elevando a qualidade de vida dos mesmos. Também temos advogados que defendem os nossos associados em negociações com os empregadores e em causas judiciais nos casos em que os mesmos são lesados nos seus direitos trabalhistas. Também, há quatro anos, nós dávamos cursos de especialização de mão-de-obra, mas paramos com esta atividade.

**Os empresários se queixam da falta de mão-de-obra qualificada no mercado Feirense e que isso tem sido um entrave ao desenvolvimento do setor. O que tem sido feito para melhorar esta situação?**

O SENAI tem capacitado pessoas, mas ainda é algo muito tímido, que ainda deixa a desejar frente às necessidades do setor. Nós e o sindicato patronal precisamos buscar uma parceria, uma alternativa para resolver o problema da falta da mão-de-obra qualificada.

**E como tem sido as negociações salariais entre o SINCOFS e o SINDVEST? O poder de barganha do sindicato dos empregados tem aumentado ou diminuído nos últimos anos?**

Nos últimos três anos as negociações têm sido satisfatórias para a classe operária. Claro que, geralmente, nós não alcançamos o patamar que desejamos. Mas têm sido satisfatórias.

**Senhora presidente, há elevada rotatividade das costureiras e cortadoras, ou seja, os empresários empregam e demitem constantemente, ou as relações têm sido mais estáveis?**

O emprego e o desemprego no setor é relativo. Dada a característica da sazonalidade da indústria de confecções, há épocas durante o ano de baixa produção e aí então há um significativo número de demissões; mas, também, há períodos de crescimento de admissões que compensam aquele efeito negativo.

**Existem convênios entre o SINCOFES e outras instituições daqui do município?**

Temos convênios com empresas que prestam serviços médicos aos nossos associados e também com um banco que tem concedido empréstimos consignados em folha de pagamento.

**E quais são os objetivos desses convênios?**

Em ambos os casos, elevamos a qualidade de vida do nosso associado. Por intermédio dos convênios disponibilizamos para os nossos filiados alguns serviços médicos e empréstimos com juros, em média, menores do que os praticados no mercado, pois o risco para o prestador diminui.

**O Sincofs é filiado a alguma central sindical?**

Sim. Somos filiados à Força Sindical.

**Na opinião da senhora, quais as medidas que poderiam aumentar o número de empregos no setor?**

Diversas ações. Até agora eu ainda não vi o tal do espetáculo do crescimento prometido. A conjuntura nacional ainda é muito hostil à atividade empresarial. As taxas de juros são muito elevadas, a carga tributária é escorchante e a burocracia para se abrir e colocar uma empresa para funcionar é demasiada. Se esses fatores fossem amenizados, estimular-se-ia a atividade empresarial, seria bom não só para o setor de confecções, mas para a economia como um todo.

**Agradeço por conceder essa entrevista, senhora Presidente.**

Não foi nada. Sempre que você precisar de informações do sindicato, pode vir aqui.

## ANEXOS

## ANEXO A

## QUESTIONÁRIO

## PROGRAMA DE PESQUISA MPES EM ARRANJOS PRODUTIVOS LOCAIS NO BRASIL

## REDESIST - QUESTIONÁRIO PARA OBTENÇÃO DE INFORMAÇÕES SOBRE ARRANJOS PRODUTIVOS LOCAIS

- Bloco A: Para coleta de informações em instituições locais e de fontes estatísticas oficiais sobre a estrutura do arranjo produtivo local
- Bloco B: Para coleta de informações nas empresas do arranjo produtivo local

**BLOCO A - IDENTIFICAÇÃO DO ARRANJO PRODUTIVO LOCAL**

*Este primeiro bloco de questões busca uniformizar as informações gerais sobre a configuração dos arranjos a serem estudados a partir do uso de estatísticas oficiais. Tais informações são obtidas a partir de fontes secundárias tais como a Relação Anual de Informações Sociais (RAIS) do Ministério do Trabalho e Emprego, Base de informações Base de Informações Municipais (BIM), Censo, entre outras. A RAIS é fonte obrigatória para todos os estudos, de forma a permitir sua comparabilidade. As informações desta fonte referem-se ao número de empresas, seu tamanho e pessoal ocupado, obedecendo à classificação CNAE do IBGE. Neste bloco deve-se identificar também a amostra de empresas pesquisadas, estratificada por tamanho. As demais fontes de informação devem ser definidas pelos pesquisadores de acordo com as características específicas de cada arranjo, observadas previamente, e devem possibilitar a identificação da estrutura educacional, de coordenação, tecnológica e de financiamento<sup>46</sup>.*

Arranjo Nº \_\_\_\_\_

## 1. Municípios de abrangência do arranjo:

Municípios abrangidos	População residente	Pessoal ocupado nas atividades pesquisadas*	Pessoal total ocupado nos municípios**

Notas: \* Somatório do pessoal ocupado (empregado) nas classes de atividade econômica (classe CNAE – 5 dígitos) inseridas no arranjo produtivo, com base nos dados da RAIS<sup>47</sup> – MTe.

\*\* Emprego total nos municípios que compõem o arranjo, com base nos dados da RAIS – MTe.

## 2. Estrutura produtiva do arranjo:

Classificação CNAE (Classe de atividade econômica – 4 dígitos)	Número total de empresas conforme tamanho <sup>48</sup>				
	Micro	Pequena	Média	Grande	Total

<sup>46</sup> Identificar as fontes de informações usadas para o preenchimento de cada tabela.

<sup>47</sup> A base de dados RAIS e RAIS - ESTABELECIMENTOS do Ministério do Trabalho e Emprego deve ser usada pelos pesquisadores, para o levantamento dos dados referentes ao emprego formal e ao número e tamanho de estabelecimentos.

<sup>48</sup> Pessoas ocupadas: a) Micro: até 19; b) Pequena: 20 a 99; c) Média: 100 a 499; d) Grande: 500 ou mais pessoas ocupadas.

3. Estratificação **da amostra**:

Classificação CNAE (Classe de atividade econômica – 4 dígitos)	Número de empresas selecionadas conforme tamanho				
	Micro	Pequena	Média	Grande	Total

## 4. Infraestrutura educacional local/regional:

Cursos oferecidos	Número de cursos	Número de alunos admitidos por ano
Escolas técnicas de 2º grau		
Cursos superiores		
Outros cursos profissionais regulares		
Cursos profissionais temporários		

## 5. Infraestrutura Institucional local: Associações, Sindicatos de empresas/trabalhadores, cooperativas e outras instituições públicas locais.

Nome/Tipo de instituição	Criação	Número de filiados	Funções

## 6. Infraestrutura científico-tecnológica:

Tipo de instituição	Nº. de instituições	Nº. de pessoas ocupadas
Universidades		
Institutos de pesquisa		
Centros de capacitação profissional e de assistência técnica		
Instituições de testes, ensaios e certificações.		

## 7. Infraestrutura de financiamento:

Tipo de instituição	Número de instituições	Volume de empréstimos concedidos em 2006
Instituição comunitária		
Instituição municipal		
Instituição estadual/Agência local		
Instituição federal/ Agência local		
Outras. Citar		

## 8. Financiamento por tamanho de empresa seguindo o tipo de instituição no ano 2006:

Tipo de Instituição	Percentual de empréstimo por tamanho de empresa			
	Micro	Pequena	Média	Grande
Instituição comunitária				
Instituição municipal				
Instituição estadual/Agência local				
Instituição federal/ Agência local				
Outras. Citar				

**BLOCO B - AS EMPRESAS NO ARRANJO PRODUTIVO LOCAL**

Código de identificação: Número do arranjo \_\_\_\_\_ Número do questionário \_\_\_\_\_

**I - IDENTIFICAÇÃO DA EMPRESA**

1. Razão Social:

\_\_\_\_\_

2. Endereço \_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_

3. Município de localização: \_\_\_\_\_ (código IBGE) \_\_\_\_\_

4. Tamanho.

<input type="checkbox"/> 1.	Micro
<input type="checkbox"/> 2.	Pequena
<input type="checkbox"/> 3.	Média
<input type="checkbox"/> 4.	Grande

5. Segmento de atividade principal (classificação CNAE):

\_\_\_\_\_

6. Pessoal ocupado atual: \_\_\_\_\_

7. Ano de fundação: \_\_\_\_\_

8. Origem do capital controlador da empresa:

<input type="checkbox"/> 1.	Nacional
<input type="checkbox"/> 2.	Estrangeiro
<input type="checkbox"/> 3.	Nacional e Estrangeiro

9. No caso do capital controlador estrangeiro, qual a sua localização:

<input type="checkbox"/> 1.	Mercosul
<input type="checkbox"/> 2.	Estados Unidos da América
<input type="checkbox"/> 3.	Outros Países da América
<input type="checkbox"/> 4.	Ásia
<input type="checkbox"/> 5.	Europa
<input type="checkbox"/> 6.	Oceania ou África

10. Sua empresa é:

<input type="checkbox"/> 1.	Independente
<input type="checkbox"/> 2.	Parte de um Grupo

11. Qual a sua relação com o grupo:

<input type="checkbox"/> 1.	Controladora
<input type="checkbox"/> 2.	Controlada



( ) 3.	Coligada
--------	----------

**EXPERIÊNCIA INICIAL DA EMPRESA (As questões a seguir são específicas para a pesquisa sobre Micro e Pequenas Empresas em Arranjos Produtivos Locais).**

12. Número de Sócios fundadores: \_\_\_\_\_

13. Perfil do principal sócio fundador:

Perfil	Dados	
Idade quando criou a empresa		
Sexo	<input type="checkbox"/> 1. Masculino	<input type="checkbox"/> 2. Feminino
Escolaridade quando criou a empresa (assinale o correspondente à classificação abaixo)	1. ( ) 2. ( ) 3. ( ) 4. ( ) 5. ( ) 6. ( ) 7. ( ) 8. ( )	
Seus pais eram empresários	<input type="checkbox"/> 1. Sim	<input type="checkbox"/> 2. Não

1. Analfabeto; 2. Ensino Fundamental Incompleto; 3. Ensino Fundamental Completo; 4. Ensino Médio Incompleto; 5. Ensino Médio Completo; 6. Superior Incompleto; 7. Superior Completo; 8. Pós Graduação.

14. Identifique a principal atividade que o sócio fundador exercia antes de criar a empresa:

	Atividades
<input type="checkbox"/> 1.	Estudante universitário
<input type="checkbox"/> 2.	Estudante de escola técnica
<input type="checkbox"/> 3.	Empregado de micro ou pequena empresa local
<input type="checkbox"/> 4.	Empregado de média ou grande empresa local
<input type="checkbox"/> 5.	Empregado de empresa de fora do arranjo
<input type="checkbox"/> 6.	Funcionário de instituição pública
<input type="checkbox"/> 7.	Empresário
<input type="checkbox"/> 8.	Outra atividade. Citar

15. Estrutura do capital da empresa:

Estrutura do capital da empresa	Participação percentual (%) no 1o. ano	Participação percentual (%) Em 2006
Dos sócios		
Empréstimos de parentes e amigos		
Empréstimos de instituições financeiras gerais		
Empréstimos de instituições de apoio as MPEs		
Adiantamento de materiais por fornecedores		
Adiantamento de recursos por clientes		
Outras. Citar:		
Total	100%	100%

16. Evolução do número de empregados:

Período de tempo	Número de empregados
Ao final do primeiro ano de criação da empresa	
Ao final do ano de 2006	

17. Identifique as principais dificuldades na operação da empresa. Favor indicar a dificuldade utilizando a escala, onde 0 é nulo, 1 é baixa dificuldade, 2 é média dificuldade e 3 alta dificuldade.

Principais dificuldades	No primeiro ano de vida				Em 2006			
	(0)	(1)	(2)	(3)	(0)	(1)	(2)	(3)
Contratar empregados qualificados	(0)	(1)	(2)	(3)	(0)	(1)	(2)	(3)
Produzir com qualidade	(0)	(1)	(2)	(3)	(0)	(1)	(2)	(3)
Vender a produção	(0)	(1)	(2)	(3)	(0)	(1)	(2)	(3)
Custo ou falta de capital de giro	(0)	(1)	(2)	(3)	(0)	(1)	(2)	(3)
Custo ou falta de capital para aquisição de máquinas e equipamentos	(0)	(1)	(2)	(3)	(0)	(1)	(2)	(3)
Custo ou falta de capital para aquisição/locação de instalações	(0)	(1)	(2)	(3)	(0)	(1)	(2)	(3)
Pagamento de juros de empréstimos	(0)	(1)	(2)	(3)	(0)	(1)	(2)	(3)
Outras. Citar	(0)	(1)	(2)	(3)	(0)	(1)	(2)	(3)

18. Informe o número de pessoas que trabalham na empresa, segundo características das relações de trabalho:

Tipo de relação de trabalho	Número de pessoal ocupado
Sócio proprietário	
Contratos formais	
Estagiário	
Serviço temporário	
Terceirizados	
Familiares sem contrato formal	
<b>Total</b>	

## II – PRODUÇÃO, MERCADOS E EMPREGO.

1. Evolução da empresa:

Anos	Pessoal ocupado	Faturamento Preços correntes (R\$)	Mercados (%)				Total
			Vendas nos municípios do arranjo	Vendas no Estado	Vendas no Brasil	Vendas no exterior	
1990							100%
1995							100%
2000							100%
2006							100%

2. Escolaridade do pessoal ocupado (situação atual):

Ensino	Número do pessoal ocupado
Analfabeto	
Ensino fundamental incompleto	
Ensino fundamental completo	
Ensino médio incompleto	
Ensino médio completo	

Superior incompleto	
Superior completo	
Pós-Graduação	
Total	

3. Quais fatores são determinantes para manter a capacidade competitiva na principal linha de produto? Favor indicar o grau de importância utilizando a escala, onde 1 é baixa importância, 2 é média importância e 3 é alta importância. Coloque 0 se não for relevante para a sua empresa.

Fatores	Grau de importância			
Qualidade da matéria-prima e outros insumos	( 0 )	( 1 )	( 2 )	( 3 )
Qualidade da mão-de-obra	( 0 )	( 1 )	( 2 )	( 3 )
Custo da mão-de-obra	( 0 )	( 1 )	( 2 )	( 3 )
Nível tecnológico dos equipamentos	( 0 )	( 1 )	( 2 )	( 3 )
Capacidade de introdução de novos produtos/processos	( 0 )	( 1 )	( 2 )	( 3 )
Desenho e estilo nos produtos	( 0 )	( 1 )	( 2 )	( 3 )
Estratégias de comercialização	( 0 )	( 1 )	( 2 )	( 3 )
Qualidade do produto	( 0 )	( 1 )	( 2 )	( 3 )
Capacidade de atendimento (volume e prazo)	( 0 )	( 1 )	( 2 )	( 3 )
Outra. Citar:	( 0 )	( 1 )	( 2 )	( 3 )

### 1.1.1 III – INOVAÇÃO, COOPERAÇÃO E APRENDIZADO

#### BOX 1

*Um novo produto (bem ou serviço industrial) é um produto que é novo para a sua empresa ou para o mercado e cujas características tecnológicas ou uso previsto diferem significativamente de todos os produtos que sua empresa já produziu.*

*Uma significativa melhoria tecnológica de produto (bem ou serviço industrial) refere-se a um produto previamente existente cuja performance foi substancialmente aumentada. Um produto complexo que consiste de um número de componentes ou subsistemas integrados pode ser aperfeiçoado via mudanças parciais de um dos componentes ou subsistemas. Mudanças que são puramente estéticas ou de estilo não devem ser consideradas.*

*Novos processos de produção são processos que são novos para a sua empresa ou para o setor. Eles envolvem a introdução de novos métodos, procedimentos, sistemas, máquinas ou equipamentos que diferem substancialmente daqueles previamente utilizados por sua firma.*

*Significativas melhorias dos processos de produção envolvem importantes mudanças tecnológicas parciais em processos previamente adotados. Pequenas ou rotineiras mudanças nos processos existentes não devem ser consideradas.*

1. Qual a ação da sua empresa **no período entre 2000 e 2006**, quanto à **introdução de inovações**? Informe as principais características conforme listado abaixo. (observe no Box 1 os conceitos de produtos/processos **novos** ou produtos/processos **significativamente melhorados** de forma a auxiliá-lo na identificação do tipo de inovação introduzida)

2 Descrição	1. Sim	2. Não
<b>2.1.1 Inovações de produto</b>		
Produto novo para a sua empresa, mas já existente no mercado?.	( 1 )	( 2 )
Produto novo para o mercado nacional?.	( 1 )	( 2 )
Produto novo para o mercado internacional?	( 1 )	( 2 )
<b>2.1.2 Inovações de processo</b>		
Processos tecnológicos novos para a sua empresa, mas já existentes no setor?	( 1 )	( 2 )
Processos tecnológicos novos para o setor de atuação?	( 1 )	( 2 )

<b>2.1.3 Outros tipos de inovação</b>		
Criação ou melhoria substancial, do ponto de vista tecnológico, do modo de acondicionamento de produtos (embalagem)?	(1)	(2)
Inovações no desenho de produtos?	(1)	(2)
<b>Realização de mudanças organizacionais (inovações organizacionais)</b>		
Implementação de técnicas avançadas de gestão ?	(1)	(2)
Implementação de significativas mudanças na estrutura organizacional?	(1)	(2)
Mudanças significativas nos conceitos e/ou práticas de marketing ?	(1)	(2)
Mudanças significativas nos conceitos e/ou práticas de comercialização ?	(1)	(2)
Implementação de novos métodos e gerenciamento, visando a atender normas de certificação (ISO 9000, ISSO 14000, etc.)?	(1)	(2)

2. Se sua empresa **introduziu algum produto novo ou significativamente melhorado durante os últimos anos, 2000 a 2006**, favor assinalar a participação destes produtos nas vendas em 2006, de acordo com os seguintes intervalos:(1) equivale de 1% a 5%; (2) de 6% a 15%;(3) de 16% a 25%; (4) de 26% a 50%; (5) de 51% a 75%; (6) de 76% a 100%.

<b>3 Descrição</b>	<b>Intervalos</b>						
Vendas internas em 2006 de novos produtos (bens ou serviços) introduzidos entre <b>2000 e 2006</b>	(0)	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)
Vendas internas em 2006 de significativos aperfeiçoamentos de produtos (bens ou serviços) introduzidos entre <b>2000 e 2006</b>	(0)	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)
Exportações em 2006 de novos produtos (bens ou serviços) introduzidos entre <b>2000 e 2006</b>	(0)	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)
Exportações em 2006 de significativos aperfeiçoamentos de produtos (bens ou serviços) introduzidos entre <b>2000 e 2006</b>	(0)	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)

3. Avalie a importância do **impacto resultante da introdução de inovações** introduzidas durante os últimos três anos, **2000 a 2006**, na sua empresa. Favor indicar o grau de importância utilizando a escala, onde 1 é baixa importância, 2 é média importância e 3 é alta importância. Coloque 0 se não for relevante para a sua empresa.

<b>Descrição</b>	<b>Grau de Importância</b>			
Aumento da produtividade da empresa	(0)	(1)	(2)	(3)
Ampliação da gama de produtos ofertados	(0)	(1)	(2)	(3)
Aumento da qualidade dos produtos	(0)	(1)	(2)	(3)
Permitiu que a empresa mantivesse a sua participação nos mercados de atuação	(0)	(1)	(2)	(3)
Aumento da participação no mercado interno da empresa	(0)	(1)	(2)	(3)
Aumento da participação no mercado externo da empresa	(0)	(1)	(2)	(3)
Permitiu que a empresa abraça novos mercados	(0)	(1)	(2)	(3)
Permitiu a redução de custos do trabalho	(0)	(1)	(2)	(3)
Permitiu a redução de custos de insumos	(0)	(1)	(2)	(3)
Permitiu a redução do consumo de energia	(0)	(1)	(2)	(3)
Permitiu o enquadramento em regulações e normas padrão relativas ao:				
- Mercado Interno	(0)	(1)	(2)	(3)
- Mercado Externo	(0)	(1)	(2)	(3)
Permitiu reduzir o impacto sobre o meio ambiente	(0)	(1)	(2)	(3)

4. Que **tipo de atividade inovativa** sua empresa desenvolveu **no ano de 2006**? Indique o grau de constância dedicado à atividade assinalando (0) se não desenvolveu, (1) se desenvolveu rotineiramente, e (2) se desenvolveu ocasionalmente. (observe no Box 2 a descrição do tipo de atividade)

<b>Descrição</b>	<b>Grau de Constância</b>		
Pesquisa e Desenvolvimento (P&D) na sua empresa	(0)	(1)	(2)
Aquisição externa de P&D	(0)	(1)	(2)
Aquisição de máquinas e equipamentos que implicaram em significativas	(0)	(1)	(2)

melhorias tecnológicas de produtos/processos ou que estão associados aos novos produtos/processos			
Aquisição de outras tecnologias (softwares, licenças ou acordos de transferência de tecnologias tais como patentes, marcas, segredos industriais)	( 0 )	( 1 )	( 2 )
Projeto industrial ou desenho industrial associados à produtos/processos tecnologicamente novos ou significativamente melhorados	( 0 )	( 1 )	( 2 )
Programa de treinamento orientado à introdução de produtos/processos tecnologicamente novos ou significativamente melhorados	( 0 )	( 1 )	( 2 )
Programas de gestão da qualidade ou de modernização organizacional, tais como: qualidade total, reengenharia de processos administrativos, desverticalização do processo produtivo, métodos de "just in time", etc	( 0 )	( 1 )	( 2 )
Novas formas de comercialização e distribuição para o mercado de produtos novos ou significativamente melhorados	( 0 )	( 1 )	( 2 )

4.1 Informe os gastos despendidos para desenvolver as atividades de inovação:

Gastos com atividades inovativas sobre faturamento em 2006.....( %)

Gastos com P&D sobre faturamento em 2006..... ( %)

Fontes de financiamento para as atividades inovativas (em %)

Próprias ( %)

De Terceiros ( %)

Privados ( %)

Público (FINEP,BNDES, SEBRAE, BB, etc.) ( %)

BOX 2

Atividades inovativas são todas as etapas necessárias para o desenvolvimento de produtos ou processos novos ou melhorados, podendo incluir: **pesquisa e desenvolvimento de novos produtos e processos; desenho e engenharia; aquisição de tecnologia incorporadas ao capital** (máquinas e equipamentos) **e não incorporadas ao capital** (patentes, licenças, know how, marcas de fábrica, serviços computacionais ou técnico-científicos) relacionadas à implementação de inovações; **modernização organizacional** (orientadas para reduzir o tempo de produção, modificações no desenho da linha de produção e melhora na sua organização física, desverticalização, just in time, círculos de qualidade, qualidade total, etc); **comercialização** (atividades relacionadas ao lançamento de produtos novos ou melhorados, incluindo a pesquisa de mercado, gastos em publicidade, métodos de entrega, etc); **capacitação, que** se refere ao treinamento de mão-de-obra relacionado com as atividades inovativas da empresa.

**Pesquisa e Desenvolvimento (P&D)** - *compreende o trabalho criativo que aumenta o estoque de conhecimento, o uso do conhecimento objetivando novas aplicações, inclui a construção, desenho e teste de protótipos.*

3.1.1.1.1.1.1.1 Projeto industrial e desenho - *planos gráficos orientados para definir procedimentos, especificações técnicas e características operacionais necessárias para a introdução de inovações e modificações de produto ou processos necessárias para o início da produção.*

5. Sua empresa efetuou atividades de **treinamento e capacitação** de recursos humanos **durante os últimos três anos, 2000 a 2006?** Favor indicar o grau de importância utilizando a escala, onde 1 é baixa importância, 2 é média importância e 3 é alta importância. Coloque 0 se não for relevante para a sua empresa.

Descrição	Grau de Importância			
	( 0 )	( 1 )	( 2 )	( 3 )
Treinamento na empresa	( 0 )	( 1 )	( 2 )	( 3 )
Treinamento em cursos técnicos realizados no arranjo	( 0 )	( 1 )	( 2 )	( 3 )
Treinamento em cursos técnicos fora do arranjo	( 0 )	( 1 )	( 2 )	( 3 )
Estágios em empresas fornecedoras ou clientes	( 0 )	( 1 )	( 2 )	( 3 )
Estágios em empresas do grupo	( 0 )	( 1 )	( 2 )	( 3 )
Contratação de técnicos/engenheiros de outras empresas do arranjos	( 0 )	( 1 )	( 2 )	( 3 )

Contratação de técnicos/engenheiros de empresas fora do arranjo	(0)	(1)	(2)	(3)
Absorção de formandos dos cursos universitários localizados no arranjo ou próximo	(0)	(1)	(2)	(3)
Absorção de formandos dos cursos técnicos localizados no arranjo ou próximo	(0)	(1)	(2)	(3)

**BOX 3**

*Na literatura econômica, o conceito de aprendizado está associado a um processo cumulativo através do qual as firmas ampliam seus conhecimentos, aperfeiçoam seus procedimentos de busca e refinam suas habilidades em desenvolver, produzir e comercializar bens e serviços.*

*As várias formas de aprendizado se dão:*

- *a partir de fontes internas à empresa, incluindo: aprendizado com experiência própria, no processo de produção, comercialização e uso; na busca de novas soluções técnicas nas unidades de pesquisa e desenvolvimento; e*
- *a partir de fontes externas, incluindo: a interação com fornecedores, concorrentes, clientes, usuários, consultores, sócios, universidades, institutos de pesquisa, prestadores de serviços tecnológicos, agências e laboratórios governamentais, organismos de apoio, entre outros.*

*Nos APLs, o aprendizado interativo constitui fonte fundamental para a transmissão de conhecimentos e a ampliação da capacitação produtiva e inovativa das firmas e instituições.*

6. Quais dos seguintes itens desempenharam um papel importante como **fonte de informação para o aprendizado, durante os últimos três anos, 2000 a 2006**? Favor indicar o grau de importância utilizando a escala, onde 1 é baixa importância, 2 é média importância e 3 é alta importância. Coloque 0 se não for relevante para a sua empresa. Indicar a **formalização** utilizando 1 para formal e 2 para informal. Quanto à **localização** utilizar 1 quando localizado no arranjo, 2 no Estado, 3 no Brasil, 4 no exterior. (Observe no Box 3 os conceitos sobre formas de aprendizado).

	Grau de Importância				Formalização		Localização			
<b>Fontes Internas</b>										
Departamento de P & D	(0)	(1)	(2)	(3)	(1)	(2)				
Área de produção	(0)	(1)	(2)	(3)	(1)	(2)				
Áreas de vendas e marketing, serviços de atendimento ao cliente	(0)	(1)	(2)	(3)	(1)	(2)				
Outros (especifique)	(0)	(1)	(2)	(3)	(1)	(2)				
<b>Fontes Externas</b>										
Outras empresas dentro do grupo	(0)	(1)	(2)	(3)	(1)	(2)	(1)	(2)	(3)	(4)
Empresas associadas (joint venture)	(0)	(1)	(2)	(3)	(1)	(2)	(1)	(2)	(3)	(4)
Fornecedores de insumos (equipamentos, materiais)	(0)	(1)	(2)	(3)	(1)	(2)	(1)	(2)	(3)	(4)
Clientes	(0)	(1)	(2)	(3)	(1)	(2)	(1)	(2)	(3)	(4)
Concorrentes	(0)	(1)	(2)	(3)	(1)	(2)	(1)	(2)	(3)	(4)
Outras empresas do Setor	(0)	(1)	(2)	(3)	(1)	(2)	(1)	(2)	(3)	(4)
Empresas de consultoria	(0)	(1)	(2)	(3)	(1)	(2)	(1)	(2)	(3)	(4)
<b>Universidades e Outros Institutos de Pesquisa</b>										
Universidades	(0)	(1)	(2)	(3)	(1)	(2)	(1)	(2)	3	4
Institutos de Pesquisa	(0)	(1)	(2)	(3)	(1)	(2)	(1)	(2)	3	4
Centros de capacitação profissional, de assistência técnica e de manutenção	(0)	(1)	(2)	(3)	(1)	(2)	(1)	(2)	3	4
Instituições de testes, ensaios e certificações	(0)	(1)	(2)	(3)	(1)	(2)	(1)	(2)	3	4
<b>Outras fontes de informação</b>										

Licenças, patentes e “know-how”	(0)	(1)	(2)	(3)	(1)	(2)	(1)	(2)	3	4
Conferências, Seminários, Cursos e Publicações Especializadas	(0)	(1)	(2)	(3)	(1)	(2)	(1)	(2)	3	4
Feiras, Exibições e Lojas	(0)	(1)	(2)	(3)	(1)	(2)	(1)	(2)	3	4
Encontros de Lazer (Clubes, Restaurantes, etc)	(0)	(1)	(2)	(3)	(1)	(2)	(1)	(2)	3	4
Associações empresariais locais (inclusive consórcios de exportações)	(0)	(1)	(2)	(3)	(1)	(2)	(1)	(2)	3	4
Informações de rede baseadas na internet ou computador	(0)	(1)	(2)	(3)	(1)	(2)	(1)	(2)	3	4

**BOX 4**

*O significado genérico de cooperação é o de trabalhar em comum, envolvendo relações de confiança mútua e coordenação, em níveis diferenciados, entre os agentes.*

*Em arranjos produtivos locais, identificam-se diferentes tipos de cooperação, incluindo a cooperação produtiva visando a obtenção de economias de escala e de escopo, bem como a melhoria dos índices de qualidade e produtividade; e a cooperação inovativa, que resulta na diminuição de riscos, custos, tempo e, principalmente, no aprendizado interativo, dinamizando o potencial inovativo do arranjo produtivo local. A cooperação pode ocorrer por meio de:*

- *intercâmbio sistemático de informações produtivas, tecnológicas e mercadológicas (com clientes, fornecedores, concorrentes e outros)*
- *interação de vários tipos, envolvendo empresas e outras instituições, por meio de programas comuns de treinamento, realização de eventos/feiras, cursos e seminários, entre outros*
- *integração de competências, por meio da realização de projetos conjuntos, incluindo desde melhoria de produtos e processos até pesquisa e desenvolvimento propriamente dita, entre empresas e destas com outras instituições*

7. Durante os últimos três anos, **2000 a 2006**, sua empresa esteve envolvida em **atividades cooperativas**, formais ou informais, com outra (s) empresa ou organização? (observe no Box 4 o conceito de cooperação).

( ) 1.	Sim
( ) 2.	Não

8. Em caso afirmativo, quais dos seguintes agentes desempenharam **papel importante como parceiros, durante os últimos três anos, 2000 a 2006**? Favor indicar o grau de importância utilizando a escala, onde 1 é baixa importância, 2 é média importância e 3 é alta importância. Coloque 0 se não for relevante para a sua empresa. Indicar a **formalização** utilizando 1 para formal e 2 para informal. Quanto a **localização** utilizar 1 quando localizado no arranjo, 2 no Estado, 3 no Brasil, 4 no exterior.

Agentes	Importância				Formalização		Localização			
<b>Empresas</b>										
Outras empresas dentro do grupo	(0)	(1)	(2)	(3)	(1)	(2)	(1)	(2)	(3)	(4)
Empresas associadas (joint venture)	(0)	(1)	(2)	(3)	(1)	(2)	(1)	(2)	(3)	(4)
Fornecedores de insumos (equipamentos, materiais, componentes e softwares)	(0)	(1)	(2)	(3)	(1)	(2)	(1)	(2)	(3)	(4)
Clientes	(0)	(1)	(2)	(3)	(1)	(2)	(1)	(2)	(3)	(4)
Concorrentes	(0)	(1)	(2)	(3)	(1)	(2)	(1)	(2)	(3)	(4)
Outras empresas do setor	(0)	(1)	(2)	(3)	(1)	(2)	(1)	(2)	(3)	(4)



Empresas de consultoria	(0)	(1)	(2)	(3)	(1)	(2)	(1)	(2)	(3)	(4)
<b>3.1.2 Universidades e Institutos de Pesquisa</b>										
Universidades	(0)	(1)	(2)	(3)	(1)	(2)	(1)	(2)	(3)	(4)
Institutos de pesquisa	(0)	(1)	(2)	(3)	(1)	(2)	(1)	(2)	(3)	(4)
Centros de capacitação profissional de assistência técnica e de manutenção	(0)	(1)	(2)	(3)	(1)	(2)	(1)	(2)	(3)	(4)
Instituições de testes, ensaios e certificações	(0)	(1)	(2)	(3)	(1)	(2)	(1)	(2)	(3)	(4)
<b>3.1.3 Outras Agentes</b>										
Representação	(0)	(1)	(2)	(3)	(1)	(2)	(1)	(2)	(3)	4
Entidades Sindicais	(0)	(1)	(2)	(3)	(1)	(2)	(1)	(2)	(3)	4
Órgãos de apoio e promoção	(0)	(1)	(2)	(3)	(1)	(2)	(1)	(2)	(3)	4
Agentes financeiros	(0)	(1)	(2)	(3)	(1)	(2)	(1)	(2)	(3)	4

9. Qual a importância das seguintes **formas de cooperação realizadas durante os últimos três anos, 2000 a 2006 com outros agentes do arranjo?** Favor indicar o grau de importância utilizando a escala, onde 1 é baixa importância, 2 é média importância e 3 é alta importância. Coloque 0 se não for relevante para a sua empresa.

Descrição	Grau de Importância			
Compra de insumos e equipamentos	(0)	(1)	(2)	(3)
Venda conjunta de produtos	(0)	(1)	(2)	(3)
Desenvolvimento de Produtos e processos	(0)	(1)	(2)	(3)
Design e estilo de Produtos	(0)	(1)	(2)	(3)
Capacitação de Recursos Humanos	(0)	(1)	(2)	(3)
Obtenção de financiamento	(0)	(1)	(2)	(3)
Reivindicações	(0)	(1)	(2)	(3)
Participação conjunta em feiras, etc	(0)	(1)	(2)	(3)
Outras: especificar	(0)	(1)	(2)	(3)

10. Caso a empresa já tenha participado de alguma forma de cooperação com agentes locais, como **avalia os resultados das ações conjuntas já realizadas.** Favor indicar o grau de importância utilizando a escala, onde 1 é baixa importância, 2 é média importância e 3 é alta importância. Coloque 0 se não for relevante para a sua empresa.

Descrição	Grau de Importância			
Melhoria na qualidade dos produtos	(0)	(1)	(2)	(3)
Desenvolvimento de novos produtos	(0)	(1)	(2)	(3)
Melhoria nos processos produtivos	(0)	(1)	(2)	(3)
Melhoria nas condições de fornecimento dos produtos	(0)	(1)	(2)	(3)
Melhor capacitação de recursos humanos	(0)	(1)	(2)	(3)
Melhoria nas condições de comercialização	(0)	(1)	(2)	(3)
Introdução de inovações organizacionais	(0)	(1)	(2)	(3)
Novas oportunidades de negócios	(0)	(1)	(2)	(3)
Promoção de nome/marca da empresa no mercado nacional	(0)	(1)	(2)	(3)
Maior inserção da empresa no mercado externo	(0)	(1)	(2)	(3)
Outras: especificar	(0)	(1)	(2)	(3)

11. Como resultado dos processos de treinamento e aprendizagem, formais e informais, acima discutidos, **como melhoraram as capacitações da empresa.** Favor indicar o grau de

importância utilizando a escala, onde 1 é baixa importância, 2 é média importância e 3 é alta importância. Coloque 0 se não for relevante para a sua empresa.

Descrição	Grau de Importância			
	(0)	(1)	(2)	(3)
Melhor utilização de técnicas produtivas, equipamentos, insumos e componentes	(0)	(1)	(2)	(3)
Maior capacitação para realização de modificações e melhorias em produtos e processos	(0)	(1)	(2)	(3)
Melhor capacitação para desenvolver novos produtos e processos	(0)	(1)	(2)	(3)
Maior conhecimento sobre as características dos mercados de atuação da empresa	(0)	(1)	(2)	(3)
Melhor capacitação administrativa	(0)	(1)	(2)	(3)

#### IV – ESTRUTURA, GOVERNANÇA E VANTAGENS ASSOCIADAS AO AMBIENTE LOCAL

##### BOX 5

*Governança diz respeito aos diferentes modos de coordenação, intervenção e participação, nos processos de decisão locais, dos diferentes agentes — Estado, em seus vários níveis, empresas, cidadãos e trabalhadores, organizações não-governamentais etc. — ; e das diversas atividades que envolvem a organização dos fluxos de produção, assim como o processo de geração, disseminação e uso de conhecimentos.*

*Verificam-se duas formas principais de governança em arranjos produtivos locais. As hierárquicas são aquelas em que a autoridade é claramente internalizada dentro de grandes empresas, com real ou potencial capacidade de coordenar as relações econômicas e tecnológicas no âmbito local.*

*A governança na forma de “redes” caracteriza-se pela existência de aglomerações de micro, pequenas e médias empresas, sem grandes empresas localmente instaladas exercendo o papel de coordenação das atividades econômicas e tecnológicas. São marcadas pela forte intensidade de relações entre um amplo número de agentes, onde nenhum deles é dominante.*

1. Quais são as principais **vantagens que a empresa tem por estar localizada no arranjo**? Favor indicar o grau de importância utilizando a escala, onde 1 é baixa importância, 2 é média importância e 3 é alta importância. Coloque 0 se não for relevante para a sua empresa.

Externalidades	Grau de importância			
	(0)	(1)	(2)	(3)
Disponibilidade de mão-de-obra qualificada	(0)	(1)	(2)	(3)
Baixo custo da mão-de-obra	(0)	(1)	(2)	(3)
Proximidade com os fornecedores de insumos e matéria prima	(0)	(1)	(2)	(3)
Proximidade com os clientes/consumidores	(0)	(1)	(2)	(3)
Infraestrutura física (energia, transporte, comunicações)	(0)	(1)	(2)	(3)
Proximidade com produtores de equipamentos	(0)	(1)	(2)	(3)
Disponibilidade de serviços técnicos especializados	(0)	(1)	(2)	(3)
Existência de programas de apoio e promoção	(0)	(1)	(2)	(3)
Proximidade com universidades e centros de pesquisa	(0)	(1)	(2)	(3)
Outra. Citar:	(0)	(1)	(2)	(3)

2. Quais as principais **transações comerciais que a empresa realiza localmente** (no município ou região)? Favor indicar o grau de importância atribuindo a cada forma de

capacitação utilizando a escala, onde 1 é baixa importância, 2 é média importância e 3 é alta importância. Coloque 0 se não for relevante para a sua empresa.

Tipos de transações	Grau de importância			
	(0)	(1)	(2)	(3)
Aquisição de insumos e matéria prima	(0)	(1)	(2)	(3)
Aquisição de equipamentos	(0)	(1)	(2)	(3)
Aquisição de componentes e peças				
Aquisição de serviços (manutenção, marketing, etc.)	(0)	(1)	(2)	(3)
Vendas de produtos	(0)	(1)	(2)	(3)

3. Qual a importância para a sua empresa das seguintes **características da mão-de-obra local**? Favor indicar o grau de importância utilizando a escala, onde 1 é baixa importância, 2 é média importância e 3 é alta importância. Coloque 0 se não for relevante para a sua empresa.

Características	Grau de importância			
	(0)	(1)	(2)	(3)
Escolaridade formal de 1º e 2º graus	(0)	(1)	(2)	(3)
Escolaridade em nível superior e técnico	(0)	(1)	(2)	(3)
Conhecimento prático e/ou técnico na produção	(0)	(1)	(2)	(3)
Disciplina	(0)	(1)	(2)	(3)
Flexibilidade	(0)	(1)	(2)	(3)
Criatividade	(0)	(1)	(2)	(3)
Capacidade para aprender novas qualificações	(0)	(1)	(2)	(3)
Outros. Citar:	(0)	(1)	(2)	(3)

4. A empresa atua como subcontratada ou subcontratante de outras empresas, através de contrato ou acordo de fornecimento regular e continuado de peças, componentes, materiais ou serviços? Identifique o porte das empresas envolvidas assinalando 1 para Micro e Pequenas Empresas e 2 para Grandes e Médias empresas.

4.1 Sua empresa mantém relações de subcontratação com outras empresas ?

(1) Sim	(2) Não
---------	---------

**Caso a resposta seja negativa passe para a questão 7**

**4.2 Caso a resposta anterior seja afirmativa, identifique:**

Sua empresa é:	Porte da empresa subcontratante	
	(1)	(2)
Subcontratada de empresa local	(1)	(2)
Subcontratada de empresas localizada fora do arranjo	(1)	(2)
	Porte da empresa subcontratada	
Subcontratante de empresa local	(1)	(2)
Subcontratante de empresa de fora do arranjo	(1)	(2)

5. Caso sua empresa seja **subcontratada**, indique o **tipo de atividade** que realiza e a **localização** da empresa subcontratante: 1 significa que a empresa não realiza este tipo de atividade, 2 significa que a empresa realiza a atividade para uma subcontratante localizada dentro do arranjo, e 3 significa que a empresa realiza a atividade para uma subcontratante localizada fora do arranjo.

Tipo de atividade	Localização		
	(1)	(2)	(3)
Fornecimentos de insumos e componentes	(1)	(2)	(3)
Etapas do processo produtivo (montagem, embalagem, etc.)	(1)	(2)	(3)
Serviços especializados na produção (laboratoriais, engenharia, manutenção, certificação, etc.)	(1)	(2)	(3)
Administrativas (gestão, processamento de dados, contabilidade, recursos humanos)	(1)	(2)	(3)
Desenvolvimento de produto ( <i>design</i> , projeto, etc.)	(1)	(2)	(3)
Comercialização	(1)	(2)	(3)
Serviços gerais (limpeza, refeições, transporte, etc)	(1)	(2)	(3)

6. Caso sua empresa seja **subcontratante** indique o **tipo de atividade** e a **localização** da empresa subcontratada: 1 significa que a empresa não realiza este tipo de atividade, 2 significa que sua empresa subcontrata esta atividade de outra empresa localizada dentro do arranjo, e 3 significa que sua empresa subcontrata esta atividade de outra empresa localizada fora do arranjo.

Tipo de atividade	Localização		
	(1)	(2)	(3)
Fornecimentos de insumos e componentes	(1)	(2)	(3)
Etapas do processo produtivo (montagem, embalagem, etc.)	(1)	(2)	(3)
Serviços especializados na produção (laboratoriais, engenharia, manutenção, certificação, etc.)	(1)	(2)	(3)
Administrativas (gestão, processamento de dados, contabilidade, recursos humanos)	(1)	(2)	(3)
Desenvolvimento de produto ( <i>design</i> , projeto, etc.)	(1)	(2)	(3)
Comercialização	(1)	(2)	(3)
Serviços gerais (limpeza, refeições, transporte, etc)	(1)	(2)	(3)

7. Como a sua empresa **avalia a contribuição de sindicatos, associações, cooperativas, locais** no tocante às seguintes atividades: Favor indicar o grau de importância utilizando a escala, onde 1 é baixa importância, 2 é média importância e 3 é alta importância. Coloque 0 se não for relevante para a sua empresa.

Tipo de contribuição	Grau de importância			
	(0)	(1)	(2)	(3)
Auxílio na definição de objetivos comuns para o arranjo produtivo	(0)	(1)	(2)	(3)
Estímulo na percepção de visões de futuro para ação estratégica	(0)	(1)	(2)	(3)
Disponibilização de informações sobre matérias-primas, equipamento, assistência técnica, consultoria, etc.	(0)	(1)	(2)	(3)
Identificação de fontes e formas de financiamento	(0)	(1)	(2)	(3)
Promoção de ações cooperativas	(0)	(1)	(2)	(3)
Apresentação de reivindicações comuns	(0)	(1)	(2)	(3)
Criação de fóruns e ambientes para discussão	(0)	(1)	(2)	(3)
Promoção de ações dirigidas a capacitação tecnológica de empresas	(0)	(1)	(2)	(3)
Estímulo ao desenvolvimento do sistema de ensino e pesquisa local	(0)	(1)	(2)	(3)
Organização de eventos técnicos e comerciais	(0)	(1)	(2)	(3)

## V – POLÍTICAS PÚBLICAS E FORMAS DE FINANCIAMENTO

1. A empresa **participa ou tem conhecimento sobre algum tipo de programa** ou ações específicas para o segmento onde atua, promovido pelos diferentes âmbitos de governo e/ou instituições abaixo relacionados:

Instituição/esfera governamental	1. Não tem conhecimento	2. Conhece, mas não participa	3. Conhece e participa
Governo federal	( 1 )	( 2 )	( 3 )
Governo estadual	( 1 )	( 2 )	( 3 )
Governo local/municipal	( 1 )	( 2 )	( 3 )
SEBRAE	( 1 )	( 2 )	( 3 )
Outras Instituições	( 1 )	( 2 )	( 3 )

2. Qual a sua **avaliação dos programas ou ações específicas** para o segmento onde atua, promovido pelos diferentes âmbitos de governo e/ou instituições abaixo relacionados:

Instituição/esfera governamental	1. Avaliação positiva	2. Avaliação negativa	3. Sem elementos para avaliação
Governo federal	( 1 )	( 2 )	( 3 )
Governo estadual	( 1 )	( 2 )	( 3 )
Governo local/municipal	( 1 )	( 2 )	( 3 )
SEBRAE	( 1 )	( 2 )	( 3 )
Outras Instituições	( 1 )	( 2 )	( 3 )

3. Quais **políticas públicas** poderiam contribuir para o aumento da eficiência competitiva das empresas do arranjo? Favor indicar o grau de importância utilizando a escala, onde 1 é baixa importância, 2 é média importância e 3 é alta importância. Coloque 0 se não for relevante para a sua empresa.

Ações de Política	Grau de importância			
Programas de capacitação profissional e treinamento técnico	( 0 )	( 1 )	( 2 )	( 3 )
Melhorias na educação básica	( 0 )	( 1 )	( 2 )	( 3 )
Programas de apoio a consultoria técnica	( 0 )	( 1 )	( 2 )	( 3 )
Estímulos à oferta de serviços tecnológicos	( 0 )	( 1 )	( 2 )	( 3 )
Programas de acesso à informação (produção, tecnologia, mercados, etc.)	( 0 )	( 1 )	( 2 )	( 3 )
Linhas de crédito e outras formas de financiamento	( 0 )	( 1 )	( 2 )	( 3 )
Incentivos fiscais	( 0 )	( 1 )	( 2 )	( 3 )
Políticas de fundo de aval	( 0 )	( 1 )	( 2 )	( 3 )
Programas de estímulo ao investimento (venture capital)	( 0 )	( 1 )	( 2 )	( 3 )
Outras (especifique):	( 0 )	( 1 )	( 2 )	( 3 )

4. Indique os **principais obstáculos que limitam o acesso da empresa as fontes externas de financiamento**: Favor indicar o grau de importância utilizando a escala, onde 1 é baixa importância, 2 é média importância e 3 é alta importância. Coloque 0 se não for relevante para a sua empresa.

Limitações	Grau de importância			
Inexistência de linhas de crédito adequadas às necessidades da empresa	(0)	(1)	(2)	(3)
Dificuldades ou entraves burocráticos para se utilizar as fontes de financiamento existentes	(0)	(1)	(2)	(3)
Exigência de aval/garantias por parte das instituições de financiamento	(0)	(1)	(2)	(3)
Entraves fiscais que impedem o acesso às fontes oficiais de financiamento	(0)	(1)	(2)	(3)
Outras. Especifique	(0)	(1)	(2)	(3)

## ANEXO B

## PROPOSIÇÕES DO SEBRAE PARA O APL DE CONFECÇÕES DE FEIRA DE SANTANA

<p><b>Público Alvo</b> Cadeia Produtiva Têxtil com ênfase nas micros e pequenas indústrias do setor de confecções localizados nos municípios de Feira de Santana e Santo Antônio de Jesus.</p>	<p><b>Padrão de Organização</b></p> <p>Rede</p>
<p><b>Objetivo Geral</b> Fortalecer e consolidar as redes empresariais, aumentando a competitividade das micros e pequenas indústrias objetivando a melhoria dos níveis gerenciais, tecnológicos e de comercialização, estimulando entre elas a cultura da cooperação.</p>	
<p style="text-align: center;"><b>Desafios</b></p>	
1 – A consolidação das redes empresariais;	
2 - O fortalecimento da Governança;	
3 – O fortalecimento das Organizações Econômicas Associativas;	
4 – O aumento do acesso ao crédito;	
5 – O fortalecimento da cultura da cooperação;	
6 – A capacitação do empresariado;	
7 – A capacitação das empresas para atingir novos mercados;	
8 – A prospecção de novos mercados;	
9 – A adoção de novas tecnologias no processo produtivo.	
<p style="text-align: center;"><b>Resultados</b></p>	
1 - Alcançar novos mercados;	
2 - Aumentar a produtividade.	
<p style="text-align: center;"><b>Ações</b></p>	
<p style="text-align: center;"><b>Ação</b></p>	<p style="text-align: center;"><b>Descrição</b></p>
1 - Melhoria do Processo Produtivo.	Desenvolver consultorias especializadas, clínicas tecnológicas, oficina de design.
2 - Acesso ao Mercado.	Promover a participação e acesso a feiras, missões, caravanas, rodadas de negócios, seminários, workshops.

3 - Capacitação em Gestão.	Proporcionar o desenvolvimento profissional dos empreendedores nas áreas de gestão, TGB, Associativismo, Empretec, Saber Empreender, Técnicas de Venda, custo e formação de preço de venda, ELI.
4 - Eficiência Industrial.	Desenvolver ações de conscientização para a redução dos desperdícios na indústria de confecção
5 - Ampliação do acesso ao Crédito.	Promover ações junto às Instituições Financeiras e capacitar empreendedores para o acesso ao crédito.
6 - Capacitação e Desenvolvimento de Lideranças.	Promover cursos e palestras que estimulem o desenvolvimento de lideranças.
7 - Capacitação Empresarial.	Capacitação dos gestores das indústrias com ações sistematizadas.
8 - Sensibilização para redução da burocracia e tributos.	Promover reuniões e encontros com Instituições Governamentais com o objetivo de buscar alternativas de redução de tributos e burocracia.
9 - Gestão e Monitoramento.	Promoção de ações que permitam acompanhar ações e resultados obtidos.
10 - Pesquisa para avaliação do Projeto.	Produzir conhecimento e identificar práticas que permitam aperfeiçoar e, se necessário mudar a forma de intervenção, em face ao objetivo de favorecer os resultados positivos aos negócios apoiados.
11 - Redes Associativas.	Favorecer a consolidação dos grupos, tornando-os aptos à condução dos seus negócios através de cursos e consultorias na área de gestão, financeira e vendas.
12 - Desenvolvimento de Produto e Estilo.	Interpretação de tendência, estilo e designs inovadores, aparência, forma, função e "fashion", objetivando deixar os produtos mais atraentes para os clientes (compradores/consumidores).
13 - Pesquisa de Mercado (Demanda).	Pesquisa para identificar oportunidades nos mercados local, regional, nacional.
14 - Pesquisa de Mercado (Oferta).	Identificação e Qualificação da Oferta (conhecer os produtores, o que produzem, como, onde e para quem), analisando perfil socioeconômico, mapeando a capacidade de produção. Levantar a capacidade instalada de produção das empresas ligadas aos grupos setoriais.
15 - Diagnóstico Participativo.	Identificar demandas, pontos fortes e pontos fracos, afim de elaborar um planejamento estratégico e plano de ação.



16 - Painéis de Tendências.	Realização de painéis temáticos com as seguintes variáveis: mercado, tecnologia de produção, design, tendências e moda.
17 - Plano de Comunicação.	Produção de Identidade Visual para o projeto (promoção, comunicação e marketing - marca, materiais promocionais, sites catálogos).