

**UNIVERSIDADE FEDERAL DE SANTA CATARINA
CENTRO SÓCIO-ECONÔMICO
PROGRAMA DE PÓS-GRADUAÇÃO EM ECONOMIA
CONVÊNIO UFSC/UEPG**

**O SEGMENTO DE MALHARIA DE IMBITUVA (PR) FRENTE ÀS MUDANÇAS
RECENTES NA ECONOMIA BRASILEIRA: UMA ABORDAGEM À LUZ DO
DEBATE SOBRE OS SISTEMAS INDUSTRIAIS LOCALIZADOS**

ROSA CRISTINA HOFFMANN

**FLORIANÓPOLIS
2002**

ROSA CRISTINA HOFFMANN

**O SEGMENTO DE MALHARIA DE IMBITUVA (PR) FRENTE ÀS MUDANÇAS
RECENTES NA ECONOMIA BRASILEIRA: UMA ABORDAGEM À LUZ DO
DEBATE SOBRE OS SISTEMAS INDUSTRIAIS LOCALIZADOS**

Dissertação apresentada como requisito parcial
para a obtenção do grau de Mestre em
Economia, do curso de Mestrado em Economia,
área de concentração Economia Industrial –
Convênio UFSC/UEPG.

Orientador: Prof. Dr. Hoyêdo Nunes Lins.

**FLORIANÓPOLIS
2002**

O SEGMENTO DE MALHARIA DE IMBITUVA (PR) FRENTE ÀS MUDANÇAS RECENTES NA ECONOMIA BRASILEIRA: UMA ABORDAGEM À LUZ DO DEBATE SOBRE OS SISTEMAS INDUSTRIAIS LOCALIZADOS

Esta dissertação foi julgada adequada para a obtenção do título de MESTRE EM ECONOMIA e aprovada em sua forma final pelo Programa de Pós-Graduação em Economia, em abril de 2002.

Prof. Dr. Silvio Antonio Ferraz Cário
Coordenador do Curso

EXAMINADORES:

Prof Dr Hoyêdo Nunes Lins (presidente) – PPGE/UFSC

Prof Dr Laércio Barbosa Pereira (membro) – PPGE/UFSC

Prof Dr Luiz Carlos de Carvalho Jr (membro) – PPGE/UFSC

APROVADA EM: 26/04/2002.

Dedicatória

Aos meus pais, Conceição e Irineo, pelo estímulo ao estudo desde criança.

Ao Juarez, meu marido, pelo amor e companheirismo em todos os momentos.

Ao Leonardo, meu filho, pelo amor e a compreensão nos momentos de ausência.

AGRADECIMENTOS

De um modo especial, desejo registrar meu agradecimento ao Prof. Dr. Hoyêdo Nunes Lins, orientador desta dissertação. Agradeço-lhe pela dedicação e atenção dispensada na orientação durante a elaboração deste trabalho. Suas sugestões foram fundamentais para o desenvolvimento de um trabalho científico e de conteúdo.

Ao Prof. Dr. Sílvio Antonio Ferraz Cário pela dedicação, entusiasmo e apoio que transmitiu durante todo o curso.

À coordenação do Programa de Pós-Graduação em Economia pela dedicação e entusiasmo transferidos aos alunos durante todo o curso de Mestrado.

Agradeço a atenção das instituições e empresas que participaram da pesquisa, principalmente ao atual presidente da Associação das Malharias de Imbituva.

Ao senhor Aglacir de Miranda, pesquisador e historiador da cidade de Imbituva, por ter fornecido informações importantes para este trabalho.

Não seria possível chegar ao final de tão importante projeto, sem a efetiva contribuição dos professores que, com seriedade e dedicação, repassaram os seus conhecimentos e estimularam a linha de pesquisa. Aos colegas de turma, com os quais a troca de experiências e a convivência contribuíram para o crescimento pessoal e intelectual, principalmente ao Luis Fernando Lara e ao Joel Laroca Jr, que sempre mostraram-se disponíveis para trocar idéias em relação ao estudo que desenvolvi.

A DEUS, pela saúde e energia que nunca faltaram para avançar nos estudos e proporcionar inspiração nas informações sintetizadas. Que este trabalho seja o alavancar de muitos outros, visando ao desenvolvimento das malharias de Imbituva – PR.

SUMÁRIO

AGRADECIMENTOS

LISTA DE TABELAS

LISTA DE FIGURAS E GRÁFICOS

RESUMO

INTRODUÇÃO.....	1
Objetivo Geral.....	4
Objetivos Específicos.....	4
METODOLOGIA.....	5
ESTRUTURA.....	7
CAPÍTULO I	
SISTEMAS INDUSTRIAIS LOCALIZADOS: ASPECTOS DA PROBLEMÁTICA	8
1.1 O novo debate regional.....	8
1.2 Tipologia dos sistemas de pequenas empresas.....	10
1.3 <i>Clusters</i> x distritos industriais.....	13
1.4 Implicações para políticas de promoção	17
CAPÍTULO II	
TRANSFORMAÇÕES ECONÔMICAS GERAIS E A SITUAÇÃO DAS INDÚSTRIAS TÊXTEIS E VESTUARISTAS BRASILEIRAS.....	21
2.1 Caracterização da cadeia têxtil-vestuarista	22
2.2 O setor têxtil-vestuarista no cenário internacional.....	24
2.3 O setor têxtil vestuarista brasileiro na década de 90	28
2.4 Aspectos de competitividade do segmento de malharia	33

2.4.1 Aspectos de competitividade relacionados aos insumos	35
2.4.2 Aspectos de competitividade relacionados à mão-de-obra	35
2.4.3 Aspectos de competitividade relacionados à tecnologia	36
2.4.4 Aspectos de competitividade relacionados à gestão	36
2.4.5 Aspectos de competitividade relacionados ao financiamento	37
2.4.6 Aspectos de competitividade relacionados às políticas públicas	37

CAPÍTULO III

O SEGMENTO DE MALHARIA DE IMBITUVA: FORMAÇÃO E CARACTERÍSTICAS ATUAIS	39
3.1 Histórico de Imbituva como área confeccionista.....	39
3.1.1 O município de Imbituva	39
3.1.1.1 Histórico	39
3.1.1.2 Aspectos gerais	40
3.1.1.3 Aspectos econômicos gerais.....	41
3.1.2 Surgimento das malharias de Imbituva	41
3.1.3 Importância das malharias em relação ao desenvolvimento econômico de Imbituva	43
3.2 O tecido produtivo institucional vinculado à produção de artigos de vestuário: os atores em presença	46
3.2.1 Tecido empresarial	46
3.2.1.1 Evolução do número de empresas	46
3.2.1.2 Atividades produtivas: caracterização	48
3.2.2 Aspectos da mão-de-obra	52
3.2.3 Insumos e maquinários	55
3.2.3.1 Fornecedores de insumos	55
3.2.3.2 Fornecedores de máquinas	57
3.2.4 Vendas, propaganda e concorrência	58
3.2.4.1 Informações sobre clientes	58
3.2.4.2 Exportações	60
3.2.4.3 Propaganda	61
3.2.4.4 Informações sobre competidores	61
3.3 Abertura comercial brasileira: efeitos nas empresas vestuaristas de Imbituva.....	63
3.3.1 As malharias de Imbituva diante da abertura comercial	63

3.3.2 Reação ao novo quadro concorrencial	64
3.3.2.1 Modernização das estruturas como resposta às pressões concorrenciais e às novas condições de funcionamento	64
 CAPÍTULO IV	
UMA ABORDAGEM SOBRE VÍNCULOS INTERNOS AO ARRANJO LOCAL E SOBRE AS POSSIBILIDADES DE AÇÃO COLETIVA	69
4.1 Interações interfirmas e a visão das empresas sobre as condições locais para a produção	69
4.1.1 Vínculos de cooperação	70
4.1.2 Entorno	73
4.2 Vínculos envolvendo instituições	76
4.2.1 Prefeitura Municipal	77
4.2.2 Associação de Malhas e Sebrae	78
4.2.3 Instituições bancárias	79
4.2.4 Associação Comercial	81
4.3 Arranjo local de produção têxtil-vestuarista de Imbituva: luzes e sombras	82
4.3.1 Principais pontos fracos da aglomeração imbituvense de malharias	82
4.3.2 Alguns pontos fortes da aglomeração imbituvense de malharias	84
4.3.3 Confrontando os pontos fracos e fortes da aglomeração de malharias	85
CONCLUSÕES E RECOMENDAÇÕES	86
REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS.....	91

LISTA DE TABELAS

Tabela 1	Contrastes entre Clusters e Distritos Industriais.....	15
Tabela 2	Maiores Produtores Têxteis – 1997 (Em mil t).....	26
Tabela 3	Projeção da população de Imbituva – 2000.....	40
Tabela 4	Resumo da arrecadação de ICMS das malharias em comparação ao município de Imbituva.....	45
Tabela 5	Nível de Produção: Número de peças/mês.....	48
Tabela 6	Funcionários x mão-de-obra qualificada por sexo	53
Tabela 7	Comparação de maquinários e equipamentos das malharias e da Escola de Malhas.....	55
Tabela 8	Critérios adotados para a escolha dos fornecedores.....	57
Tabela 9	Fatores que exercem influência sobre o desempenho das vendas no mercado nacional.....	59
Tabela 10	Tipos de relações com concorrentes locais.....	61
Tabela 11	Principais atividades prejudicadas pela menor escala.....	62
Tabela 12	Montante aproximado dos investimento realizados na década de 90	65
Tabela 13	Comparação entre o número de pessoas em pregadas nas malharias em 1997 e 2001	67
Tabela 14	Presença de agentes próximos de Imbituva e a forma como essa proximidade influencia a competitividade	74
Tabela 15	Características que diferenciam a aglomeração das malharias de imbituva em relação a outras áreas de produção de malha conhecidas e forma como a diferenciação influencia a sua competitividade	76

LISTA DE FIGURAS, GRÁFICOS E ANEXOS

LISTA DE FIGURAS

Figura 1	Cadeia Têxtil-Vestuarista.....	24
Figura 2	Município de Imbituva em relação à capital Curitiba.....	40

LISTA DE GRÁFICOS

Gráfico 1	Destino das exportações têxteis por bloco econômico – 1999 (Total: US\$ 1.010 milhões).....	33
Gráfico 2	Número de malharias / ano de criação.....	43
Gráfico 3	Valores de ICMS arrecadado pelo município de Imbituva, de 1995 a 2000, através das malharias.....	44
Gráfico 4	Número de malharias entrevistadas / ano de criação.....	47
Gráfico 5	Modalidade de venda.....	58

LISTA DE ANEXOS

ANEXO 1	Questionário/Roteiro para entrevistas às malharias.....	95
ANEXO 2	Histórico da Firma	130
ANEXO 3	Questionário/Roteiro para entrevistas às Instituições de Apoio.....	131

ABSTRACT

The present work aims to study the situation of the textile manufacturing industry in Imbituva-PR in the 1990s in light of the debate on the problematics of industrial clusters vis-a-vis the issue of competitiveness and of local-regional development. Imbituva boasts an agglomeration of knitting mills consisting of 85 firms which manufacture typical winter knitwear. The study was based on a field research conducted in 27 of these firms and in local support institutions. Through this research, it was possible to observe that most knitting mills were impacted by the economic changes that took place in the 1990s and reacted to them in one way or another – among other things, through endeavors in the modernization of the industrial park. In the conclusion of this work, some recommendations are made with the purpose of suggesting measures to foster the existing geographic and sectorial cluster. The goal is simply to contribute to a possible quality leap of the referred cluster.

RESUMO

O presente trabalho tem como objetivo o estudo da situação da indústria de confecções de Imbituva – PR nos anos 90 à luz do debate sobre a problemática das aglomerações industriais, tendo em perspectiva a questão da competitividade e do desenvolvimento local-regional. Imbituva ostenta uma aglomeração de malharias, constituída por 85 firmas, que desenvolvem roupas de malhas típicas de inverno. O estudo teve como base uma pesquisa de campo realizada em 27 dessas firmas e em instituições de apoio locais. Através dessa pesquisa foi possível perceber que a maioria das malharias sofreu o efeito das mudanças econômicas ocorridas na década de 90 e que de algum modo, reagiu a elas, entre outras coisas, através de tentativas de modernização do parque fabril. Ao final do trabalho são feitas algumas recomendações no intuito de sugerir medidas de promoção da aglomeração geográfica e setorial ali encontrada. O objetivo é, tão somente, colaborar para um eventual salto qualitativo da referida aglomeração.

INTRODUÇÃO

A economia brasileira registrou importantes mudanças na última década do século XX. Abertura comercial, estabilização dos preços e privatizações são aspectos destacados dessas mudanças. A abertura comercial, em particular, provocou grandes alterações no ambiente empresarial. Barros e Goldenstein (1997) assinalam que a globalização implica a abertura das economias nacionais e gera determinantes novos para os fluxos de capitais internacionais, e que a abertura, ao intensificar a competição na economia, tende a afetar as margens de lucro das empresas até então protegidas.

Barros e Goldenstein (1997) ainda afirmam que os setores mais tradicionais foram obrigados a renovar-se sob pena de, caso não o fizessem, perderem mercado. Entre esses setores, figura o de produção de artigos de vestuário. Diferentes estudos indicam que a indústria vestuarista brasileira foi atingida em cheio pela escalada das importações principalmente de origem asiática.

Na indústria das confecções, independentemente da dinâmica internacional e da entrada de capitais estrangeiros, a abertura da economia provocou um impacto violento, que levou as empresas a repensar as estratégias, a investir em novas tecnologias e produtos, enfim, a se adaptar a um contexto de menor proteção. Entretanto, apesar dos percalços e dramas individuais, pode-se dizer que diferentes segmentos industriais – entre eles o de confecções – têm se modernizado e fortalecido. De fato, esse conjunto de processos teve um forte impacto sobre as indústrias brasileiras. Coutinho (1992) ressalta que as mudanças na economia impulsionaram a reorganização tecnológica, empresarial e financeira na última década. Houve aumento da concorrência e mais pressões por ajustes.

Essas mudanças afetaram a indústria de um modo geral; a partir da política de câmbio que sustentou o Plano Real, setores tradicionais, caracterizados por processos produtivos intensivos em mão-de-obra, foram bastante afetados. Mas a abertura também representou oportunidades para modernização, com aumento de competitividade.

A indústria vestuarista constitui exemplo de um setor que, após permanecer protegida durante décadas, deparou-se, com a abertura econômica, com falências e perda de espaço nos

mercados internos. A indústria de vestuários foi afetada pela combinação de barreiras tarifárias mais baixas e sobrevalorização cambial, porém a sua situação anterior, de competitividade precária ampliou a vulnerabilidade em face dessas mudanças macroeconômicas.

Neste trabalho debruça-se sobre a problemática referente à situação da indústria de vestuário brasileira em face das mudanças na economia brasileira. Não se trata contudo de estudar a indústria vestuarista nacional, mas sim uma pequena porção desta, incrustada na área de Imbituva, no Paraná.

Em Imbituva, há 85 micro e pequenas empresas de caráter familiar do segmento de malharias¹, funcionando legalmente, sem contar muitas instaladas em fundos de quintal.

Os tipos de produtos confeccionados pelas empresas são roupas de lã feminina, masculina e infantil, sendo sua especialidade as roupas femininas de lã.

É importante destacar que a partir da década de 90 aumentou consideravelmente o número de malharias na cidade. Várias foram criadas por ex-funcionárias de outras empresas que, desligadas, instalaram-se como fabricantes e prestadoras de serviços. Lins (2000a) afirma, em relação ao Vale do Itajaí, que esta é uma dinâmica que parece ter-se intensificado mais recentemente, por causa do acirramento da concorrência devido à abertura comercial do Brasil e das conseqüentes iniciativas de reestruturação nas firmas.

A região ostenta, em relação ao segmento de malharias, alguns atributos típicos das concentrações industrial-setoriais e geográficas citados na literatura internacional: ausência de uma firma líder ou dominante na estrutura de mercado que imponha, por exemplo, barreiras à entrada no setor; fornecedores de máquinas e equipamentos, até via representantes comerciais de produtos estrangeiros; prestação de serviços diversos; relações diretas entre ofertantes e usuários de produtos intermediários e de máquinas, ferramentas, e serviços; presença de instituições *self-help*².

Estes atributos são de extrema importância para a competitividade das empresas, de um modo geral. Porém, a literatura tem salientado, principalmente, o papel central da cooperação.

A opção por Imbituva como objeto de estudo se explica pelo fato de a indústria de vestuário local ter percorrido trajetória ascendente em intervalo de tempo relativamente curto,

¹ Fonte: Relatório fornecido pela Prefeitura Municipal de Imbituva no dia 25/05/2001 à autora.

² Esses atributos foram evidentes no estudo das relações entre concentrações industriais e competitividade, exploradas com base na observação do segmento de malharias de Imbituva, desenvolvido pela autora em maio/2000 na Disciplina Comércio Internacional e Integração Econômica, sob a orientação do Professor Hoyêdo Nunes Lins.

e, portanto, ter passado a contar com certo destaque da estrutura sócio-produtiva do referido município. Assim, o estudo inscreve-se no entrecruzamento de áreas de interesse como economia industrial e economia regional. Um aspecto importante dessa opção é que abordar o segmento de malharias de Imbituva também atende à intenção de refletir sobre questões de desenvolvimento local-regional.

Mas a opção por Imbituva, enquanto possível microcosmo da indústria brasileira de vestuário, se explica sobretudo pelo fato de a área apresentar concentração geográfica de empresas vestuaristas. Ora, no debate internacional sobre os efeitos das mudanças econômicas amplas (como abertura comercial, por exemplo, com aumento da concorrência) sobressai o ponto de vista de que a configuração produtiva na forma de aglomeração de empresas pode representar uma travessia menos traumática dos períodos de adversidades. Bianchi e Tommaso (1998, p. 621), por exemplo, assinalam que “as pequenas e médias empresas podem ser competitivas se recuperarem, como aglomerações, as vantagens coletivas que carecem individualmente devido a seu tamanho reduzido”. Portanto, esta dissertação tem como objeto de estudo a situação da indústria de vestuário de Imbituva perante as condições dos anos 90. A pesquisa foi concebida e realizada à luz dos debates sobre aglomerações industriais.

A abordagem foca a situação e a reação do sistema local frente às mudanças macroeconômicas dos anos 90. É assinalado pela literatura internacional que os arranjos produtivos na forma de Sistemas Industriais Localizados ou Distritos Industriais possibilitam às empresas atravessar os períodos de turbulência de forma mais suave. Pode-se considerar que os anos 90 representaram período de turbulência para as indústrias brasileiras, em virtude das políticas de comércio externo e cambial. Então, procurou-se, através da pesquisa, captar de que modo o novo quadro concorrencial afetou o sistema de Imbituva e quais foram as reações em nível local. A análise foi inspirada no debate sobre aglomerações industriais, no sentido de que as questões a serem colocadas sobre o sistema local se relacionam com tal debate. A experiência internacional mostra a importância da cooperação interfirma e da base institucional para o processo de aprendizagem. O estudo das empresas de confecções de Imbituva levou isto em conta, verificando se as adversidades dos anos 90 estimularam maiores interações no seio do sistema.

Objetivo geral

Estudar a situação da indústria de confecções de Imbituva (PR) nos anos 90 à luz do debate sobre a problemática das aglomerações industriais, tendo em perspectiva a questão da competitividade e do desenvolvimento local-regional.

Objetivos específicos

1. Revisar a discussão teórica sobre o conceito de aglomerações industriais, as principais características e as implicações dos sistemas industriais localizados e competitividade, com vistas a formar um referencial analítico para a pesquisa empírica, uma vez que o trabalho se inspira no debate sobre aglomerações industriais.
2. Analisar as principais transformações econômicas da década de 90 no Brasil, com vistas à caracterização e análise da situação do setor têxtil-vestuarista nos anos 90, e identificar o padrão de concorrência do segmento têxtil-vestuarista de modo a obter parâmetros que possibilitem examinar o setor em Imbituva.
3. Contextualizar o município de Imbituva-PR como área de produção de confecções, historicamente.
4. Verificar a situação da indústria de confecções de Imbituva frente às novas condições de concorrência nos anos 90: efeitos das mudanças e reações das firmas do sistema local.
5. Avaliar, a título de conclusão, as possibilidades de políticas e estratégias de promoção do setor têxtil-vestuarista de Imbituva, capazes de contribuir para o desenvolvimento local.

METODOLOGIA

1. O primeiro objetivo foi alcançado a partir da delimitação e revisão do arcabouço teórico referente a sistemas industriais localizados e competitividade. Utilizaram-se referências bibliográficas, considerando livros, estudos publicados através de relatórios, dissertações, seminários e revistas especializadas em diferentes autores especializados nesta temática.
2. Para atingir o segundo objetivo, analisando e caracterizando a situação do setor frente às ameaças e oportunidades incrustadas nas mudanças macroeconômicas dos anos 90, primeiramente foi revisada a literatura relativa à questão dos impactos causados pelas transformações macroeconômicas da última década, principalmente a abertura comercial. Foram analisadas publicações em revistas e anais de eventos científicos referentes aos efeitos da abertura comercial, bem como obras referentes ao novo quadro concorrencial dos anos 90. Também foi revisada a literatura relativa ao padrão de concorrência nacional e internacional do setor têxtil-vestuarista.

Foram revisadas as notas técnicas dos estudos setoriais (1993) que embasaram o livro relativo ao Estudo da Competitividade da Indústria Brasileira (Coutinho e Ferraz, 1994).

Também foram consultados “*sites*” que possibilitaram acesso a artigos, dados estatísticos e sócio-econômicos em relação ao setor, tais como: www.ipea.com.br, www.ibge.com.br, www.bacen.com.br, www.ipardes.com.br, www.ibge.com.br, www.paranacidade.org.br, www.mict.gov.br, www.bndes.com.br.

- 3 O terceiro objetivo foi cumprido a partir do resgate da evolução do setor têxtil-vestuarista de Imbituva, através de informações fornecidas pelas empresas e instituições que responderam o questionário de pesquisa, informações estas que foram registradas para complementar o estudo de textos publicados relativos ao aparecimento e desenvolvimento do setor.
- 4 Para cumprir o quarto objetivo, foram desenvolvidos dois tipos de questionários (cujas cópias estão em anexo): um para ser distribuído às firmas e outro às instituições de apoio. Em Imbituva, existem 85 malharias funcionando

formalmente, das quais, em abril de 2001, na Feira de Malhas de Imbituva, foram selecionadas 30 e distribuídos 30 questionários. De acordo com o critério de diferenciação de empresas por porte do SEBRAE³, em Imbituva existe apenas uma malharia de pequeno porte, que foi entrevistada; as demais são todas microempresas. Depois da feira, nos meses de maio, junho e julho foram visitadas todas as 30 empresas que se propuseram a responder o questionário e foram realizadas as entrevistas para recolher os questionários previamente distribuídos. Destas 30 empresas, três desistiram de ser entrevistadas e não responderam ao questionário. Quanto às instituições de apoio, foram visitadas, com a realização de entrevistas, a Prefeitura, a Escola de Malhas, o Banco do Brasil e a Associação das Malharias. Cada entrevista com as malharias durou em média uma hora e meia.

O questionário foi criado a partir da adaptação dos questionários desenvolvidos por Adelino Denk, em sua dissertação “Dinâmica competitiva do *cluster* moveleiro da região de São Bento do Sul – SC” (Denk, 2000), e por Hoyêdo Nunes Lins, para realizar a pesquisa de campo que resultou no livro: “Reestruturação industrial em Santa Catarina: pequenas e médias empresas têxteis e vestuaristas catarinenses perante os desafios dos anos 90”. (Lins, 2000b).

Finalmente, foram desenvolvidos quadros e gráficos, bem como tratadas estatisticamente as informações que possibilitaram a execução da análise.

No processo de avaliação da situação atual do setor, com vistas a sugerir medidas de promoção, foram mantidos contatos estreitos com os agentes implicados (empresários, prefeitura, associações, bancos, etc) durante todo o desenvolvimento do trabalho. A análise conjunta de todas as informações adquiridas no decorrer da execução dos objetivos, bem como a revisão teórica relativa a distritos industriais, desenvolvimento local e competitividade, facilitaram a reflexão sobre quais as possibilidades de políticas e estratégias de promoção do setor, visando ao desenvolvimento local.

- 5 O quinto objetivo foi atingido a partir da análise dos resultados da pesquisa de campo e da reflexão teórica sobre as possibilidades de políticas e estratégias de promoção do setor têxtil-vestuarista, na perspectiva das aglomerações industriais.

³ Segundo a classificação do SEBRAE, a micro empresa possui até 20 empregados e a pequena empresa de 21 a 100 empregados.

ESTRUTURA

O presente trabalho apresenta a seguinte estrutura:

- No Capítulo I, fala-se sobre sistemas industriais localizados e aspectos da problemática;
- No Capítulo II, abordam-se as transformações econômicas gerais e a situação das indústrias têxtil-vestuaristas brasileiras;
- No Capítulo III, foca-se o segmento de malharia de Imbituva: formação e características atuais;
- No Capítulo IV, trata-se a problemática dos vínculos internos ao arranjo local e sobre as possibilidades de ação coletiva.
- Nas Conclusões e Recomendações faz-se uma síntese dos resultados da pesquisa, extraíndo-se conclusões sobre a situação de Imbituva como área de produção de artigos de vestuário, e propõem-se algumas iniciativas que podem contribuir para o desenvolvimento local.

CAPÍTULO I

SISTEMAS INDUSTRIAIS LOCALIZADOS: ASPECTOS DA PROBLEMÁTICA

O papel deste capítulo é servir de referencial analítico para a pesquisa empírica e para a abordagem da concentração vestuarista de Imbituva à luz da problemática das aglomerações industriais. O mesmo engloba aspectos do que se chamou, nos anos 90, de “novo debate regional”, assim como uma tipologia dos sistemas de pequenas empresas, a definição e características de *clusters* e distritos industriais e questão das políticas de promoção para estes arranjos locais.

1.1 O NOVO DEBATE REGIONAL

Nas últimas décadas, cresceu o interesse nos estudos de economia industrial e desenvolvimento local-regional, sobre a questão dos sistemas industriais localizados. No Brasil também cresceu. Parece estar ocorrendo um certo entrecruzamento entre as áreas de economia industrial e de desenvolvimento local-regional.

Suzigan (2001, p.28) assinala que há várias abordagens relativas aos sistemas industriais localizados, incluindo:

(1) as que se inspiram na experiência dos distritos industriais italianos ou europeus de modo geral; (2) as que se baseiam na natureza localizada da inovação tecnológica na dinâmica industrial; (3) as que se fundamentam na ciência regional para estabelecer relação entre geografia econômica e desempenho industrial; (4) as que focalizam as estratégias das empresas em busca de vantagens competitivas geograficamente restritas. (...) Um dos desenvolvimentos mais importantes da teoria econômica desde o início dos anos 90 foi, de fato, o da nova geografia econômica (NGE), que Paul Krugman chamou de quarta onda da revolução dos retornos crescentes/competição imperfeita na economia, depois da nova organização industrial, da nova teoria de comércio internacional e da nova teoria de crescimento.

Em relação ao tema das aglomerações industriais no Brasil, Diniz (1999, 2000) assinala que a definição de uma agenda de pesquisas sobre este tema é relevante porque a dinâmica da geografia econômica do país tem mostrado o surgimento de novas áreas industriais que fortalecem concentrações geográficas e setoriais de indústrias. Algumas destas concentrações têm sido bastante estudadas, porém muitas outras aglomerações são pouco

conhecidas, além de que resultados parciais e preliminares de algumas pesquisas já indicam uma surpreendente diversidade de aglomerações industriais bem-sucedidas.

A idéia de que existem ganhos na formação de aglomerações setoriais em determinado espaço geográfico foi introduzida na economia industrial por Alfred Marshall em sua obra “Princípios de Economia”, editada pela primeira vez em 1890, na qual faz uma análise dos distritos industriais britânicos. Marshall destacou as economias externas que são asseguradas pela concentração de pequenas empresas, com características similares e em determinada localidade. O conceito de externalidades foi introduzido por Marshall com o objetivo de definir por que e como o fator locacional importa e por que e como pequenas empresas podem ser eficientes e competitivas.

Benko e Lipietz (1994) descrevem o acontecimento de duas revoluções na organização dos processos de produção: a primeira afeta as relações profissionais, a relação capital-trabalho, e a segunda, a organização industrial. É, sobretudo, num sistema local que circulam e se enriquecem as competências técnico-profissionais e que há relações de subcontratação ou de parceria entre as empresas. E esse sistema não é necessariamente urbano.

No fim da década de 80 havia uma série de trabalhos os quais mostravam que o êxito e o crescimento das regiões industriais dever-se-iam essencialmente à sua dinâmica interna.

Benko e Lipietz (1994, p. 30-31) assinalam que:

O ponto de partida foi sem dúvida constituído pelas investigações de Arnaldo Bagnasco, Carlo Trigilia e Sebastiano Brusco sobre a Terceira Itália; Becattini (1979) observou que o tipo de organização industrial dessas regiões mistura e concorrência-emulação-cooperação no seio de um sistema de pequenas e médias empresas, porém o golpe de gênio de Michael Piore e Charles Sabel (1984) que, referindo-se à teoria da regulação, afirmaram que, à produção de massa fordista, rigidamente estruturada, sucederia um regime baseado na especialização flexível, cuja forma espacial seria o distrito, da mesma maneira que o circuito de ramo era uma forma espacial de implantação do fordismo. Paralelamente, alguns geógrafos californianos, Allen Scott, Michael Storper e Richard Walker chegavam a conclusões semelhantes partindo de uma base um pouco diferente. Começaram por se interessar por metrópoles, ou até megalópoles, nas quais reconheceram ulteriormente aglomerados de distritos.

São vários os autores que contribuíram e contribuem com estudos em relação aos distritos industriais e desenvolvimento regional, dentre eles Becattini, Gioacchino Garofoli,

Ash Amin e Kevin Robins, Flavia Martinelli e Erica Schoenberger. Todas as contribuições teóricas são indispensáveis para a análise e desenvolvimento das aglomerações industriais em uma economia globalizada.

Em várias regiões do mundo pode-se encontrar economias de aglomeração, como a

Terceira Itália (Emília-Romagna, Toscana, Vêneto, Bolonha etc.) na Itália; South-West Flanderns na Bélgica; Baden-Württemberg na Alemanha; West Jutland na Dinamarca; o Cholet, o Vale do Rio Arve, Oyonnax e Thiers na França; Trujillo no Peru; Vale dos Sinos no Brasil; Leon e Guadalajara no México; Ludhiana na Índia, dos fabricantes de cristais ao redor de Blumenau (SC) no Brasil e o Vale do Silício, Holywood na Califórnia, Nova Jersey e Pensilvânia (produtos farmacêuticos) nos E.U.A.. Os estudos sobre essas regiões avivaram o debate sobre as aglomerações de empresas e sua configuração em distritos industriais.

A comprovação empírica do crescimento de regiões formadas por pequenas unidades produtivas, com alta capacidade de flexibilização frente às transformações e demandas do mercado, indica, segundo vários autores, que a saída para a crise do desenvolvimento industrial fordista encontra-se na flexibilidade da produção, desenvolvida pelo parque das pequenas empresas.

As formas de organização presentes no interior desses distritos variam de acordo com as particularidades e diferenças na organização industrial de cada território. Por isso é importante diferenciar os tipos de sistemas locais.

1.2 TIPOLOGIA DOS SISTEMAS DE PEQUENAS EMPRESAS

Piore e Sabel (1984) distinguem, a partir da avaliação das formas de organização presentes nos setores industriais da Itália, Japão e Alemanha Ocidental, três tipos de sistemas: o municipalismo, o capitalismo de bem-estar ou paternalismo e o familiar, e comentam que o sistema municipal é constituído por pequenas empresas com um baixo aporte de capital inicial e em torno de uma coordenação que é representada geralmente por uma grande empresa, representando também, uma complexa relação entre pequenas subcontratadas e seus empregados. Já o paternalismo, apesar de concentrar sua produção em grandes unidades produtivas, como a produção de aço e a produção têxtil ou de maquinaria, se assemelha a uma quantidade de pequenas oficinas concentradas numa mesma unidade produtiva e num mesmo local de produção com alto grau de flexibilidade interna. E, por último, o sistema familiar que é um tipo de sistema que engloba a aliança entre pequenas e médias empresas especializadas em determinadas fases da atividade produtiva. Também conhecido como “Sistema Motte”, pois foi concebido por um industrial têxtil francês chamado Alfred Motte, indica uma

integração entre os membros da família, através de alianças informais, que promove a flexibilidade necessária para a concorrência e adaptação às constantes transformações do mercado capitalista.

Schmitz (1997, p.168-169) distingue produtores dispersos geográfica e setorialmente de produtores que formam *clusters* de pequenas empresas. Em relação aos primeiros, observa-se que as oportunidades para a divisão do trabalho e, portanto, para economias de escala são pequenas, mas nos *clusters* de pequenas empresas há, geralmente, amplas oportunidades para a divisão do trabalho entre empresas e, assim, para a especialização e a inovação, essenciais para competir fora dos mercados locais. Há também oportunidades substancialmente maiores para a ação conjunta.

Lins (2000b, p. 45) assinala que a concentração geográfica e setorial de firmas – o *cluster* – consiste em elemento básico do arranjo socioprodutivo relacionado à forma “distrito industrial”, sobre a qual se falará posteriormente.

Garofoli (1994) estabelece uma classificação que contempla três tipos de áreas de especialização produtiva com predominância de pequenas empresas: áreas de especialização produtiva, sistemas produtivos locais e áreas-sistemas. Sobre estas áreas Garofoli (1994, p.65-68) assinala que

A área de especialização produtiva caracteriza-se pela supremacia de um setor de produção, que, contudo, não gera fenômenos de inter-relações produtivas conseqüentes entre as empresas.(...) Constituem estruturas que, em geral, não têm possibilidades de dirigir os seus processos de desenvolvimento e de transformação. na medida em que apenas desenvolvem meras estratégias de adaptação, jogando com os baixos custos do trabalho e com a sua flexibilidade. (...) Os sistemas produtivos locais caracterizam igualmente pela predominância de pequenas empresas pertencentes a um mesmo setor, muitas das quais produzem a mesma mercadoria. (...) No entanto, as relações entre as empresas são já suficientemente extensas, embora, na prática, se limitem a inter-relações de tipo intra-setorial (englobando sempre maior quantidade de subcontratação de especialidade), na medida em que não existe uma integração produtiva substancial entre os diferentes setores industriais. (...)O tipo mais evoluído das áreas de especialização produtiva integradas por pequenas empresas é o das áreas-sistemas, que possui como característica fundamental a presença de uma intensa divisão do trabalho entre as empresas, com uma progressiva diversificação do sistema produtivo local e a indução de uma complexidade crescente; as relações entre as empresas são muito fortes, tanto intra-setorial como intersetorialmente. (...) O processo de desenvolvimento desse tipo de área é baseado na utilização de recursos locais. Noutros termos, tudo isto significa que o sistema produtivo local é capaz de dirigir o seu próprio processo de desenvolvimento e de transformação.

Garofoli (1994) considera a flexibilidade produtiva e as economias de escala ao nível local como sendo os dois elementos fundamentais das áreas-sistemas. Segundo Garofoli (1994, p. 68-70),

a flexibilidade produtiva baseia-se, com efeito, na pequena dimensão das unidades produtivas, nas relações entre empresas e na rapidez com que o sistema de pequenas empresas consegue responder e adaptar-se às novas condições econômicas externas e internas à área. (...) As economias de escala ao nível local são fruto da intensidade das relações econômicas entre as empresas da área. Ao intensificar a divisão do trabalho, este fator permite, além de uma crescente especialização produtiva, a introdução de novas tecnologias e uma maior eficácia do conjunto do sistema, o que reduz os custos unitários de produção e/ou aumenta o valor acrescentado por unidade de produto final, elevando igualmente as possibilidades de colocação nos mercados nacional e internacional.

É interessante também mencionar um estudo do Instituto de Pesquisa Aplicada (IPEA), sobre experiências de industrialização localizada, onde se considera que as aglomerações espaciais de empresas poderão ser caracterizadas de acordo com o grau de “[...] desenvolvimento das interações e articulações entre os agentes produtivos entre si e com os agentes institucionais, ou segundo a morfologia e a definição territorial da experiência (por exemplo, se em uma cidade ou várias com ou sem uma nucleadora, etc)”.⁴ Nesse estudo foi adotada uma tipologia que, embora não esgote todas as possibilidades de classificação desses aglomerados – já que cada situação concreta pode apresentar características muito próprias-, capta os traços essenciais de vários casos-tipo.

A tipologia apresentada pelo IPEA⁵ permite identificar as seguintes situações de aglomerados de empresas:

Agrupamento Potencial – quando existe no local concentração de atividades produtivas com alguma característica em comum, indicando a existência de tradição técnica ou produtiva (inclusive artesanal), embora inexista (ou seja, incipiente) organização ou interação entre os agentes daquelas atividades.

Agrupamento Emergente – quando se observa no local a presença de empresas (de qualquer porte) com característica em comum (por exemplo, uma definição setorial comum) que possibilite o desenvolvimento da interação entre seus agentes, a presença de instituições como centros de capacitação profissional, de pesquisa tecnológica, etc., bem como de atividade incipiente de articulação ou organização dos agentes locais.

Agrupamento Maduro – quando há no local concentração de atividades com característica comum, a existência de uma base tecnológica significativa, e se observa a existência de relacionamentos dos agentes produtivos entre si e com os agentes institucionais locais caracterizando a geração de externalidades positivas, mas ainda com a presença de conflitos de interesses e/ou desequilíbrios denotando baixo grau de coordenação.

Agrupamento Avançado – é um agrupamento maduro com alto nível de coesão e de organização entre os agentes.

Aglomeração (cluster) – apresenta características de agrupamento maduro quanto ao grau de coesão, embora com menor organização, referindo-se, porém a uma sub-região e envolvendo um número maior de localidades ou áreas urbanas, de modo contíguo e constituindo um espaço econômico pouco diferenciado em termos das atividades produtivas e fatores de produção presentes.

Pólo Tecnológico – se refere àqueles locais em que estão reunidas empresas intensivas em conhecimento, ou de base tecnológica, bem como universidades e/ou instituições de pesquisa.

⁴ Para um maior aprofundamento sobre o estudo citado, basta visitar o “*site*” do IPEA, temas especiais, onde são citados exemplos brasileiros caracterizados à luz da tipologia ali apresentada: <http://www.ipea.gov.br/polind/ipeaat03.html>

⁵ <http://www.ipea.gov.br/polind/ipeaat03.html>

Apresenta características de agrupamento maduro, embora as atividades possam apresentar pouca semelhança, por exemplo, em termos setoriais.

Nos vários tipos de arranjos locais descritos, tem sido crescente o tratamento analítico sobre economias regionais localizadas na forma de *clusters* e distritos industriais. Então se faz importante focalizar estes dois tipos de arranjos locais, apresentando seus principais conceitos e características. Para tanto, dentre os muitos autores que escrevem sobre o assunto, foram escolhidos aqueles que têm relativa importância no debate sobre *clusters*/distritos industriais.

1.3 CLUSTERS E DISTRITOS INDUSTRIAIS

Segundo Courlet e Pecqueur (1994), a noção de distrito industrial “remete para o funcionamento eficaz de uma organização industrial específica, que pode existir a par da produção em grande escala: trata-se de um sistema de pequenas empresas, especializadas em diferentes funções da produção, resultante da divisão do trabalho e do alargamento do mercado. Esta aglomeração específica de numerosas e pequenas empresas com características similares favorece a transmissão dos conhecimentos técnicos específicos e a livre troca das idéias novas necessárias ao desenvolvimento da flexibilidade e da inovação.” (p. 83).

No dizer de Becattini (1994), o distrito industrial é definido como uma entidade sócio-territorial caracterizada pela presença ativa de uma comunidade de pessoas e de uma população de empresas num determinado espaço geográfico e histórico. Nestes meios há a criação de uma osmose perfeita entre a comunidade local e as empresas.

Já os críticos Amin e Robins (1994, p.146) descrevem o distrito industrial como sendo “um sistema econômico coordenado e bem articulado a nível local, geralmente especializado, mas não necessariamente, num produto, e caracterizado pela divisão das tarefas entre as empresas, que tiram todas as vantagens e economias do fenômeno de aglomeração a nível espacial.” Os autores assinalam que o distrito industrial distingue-se fundamentalmente das aglomerações por uma forte divisão do trabalho entre pequenas empresas, envolvendo a troca de produtos, a cooperação e a proximidade entre si.

Em relação à conceituação de distritos industriais, Lins (2000a, p.235) concluiu⁶ que:

(...) são concentrações geográficas de firmas setorialmente especializadas, principalmente de pequeno e médio porte (PMEs), onde a produção tende a ocorrer verticalmente desintegrada (devido à especialização das empresas em diferentes fases do processo produtivo) e em meio a relações interfirmas a montante e a jusante (fornecedores-clientes), mercantis e não mercantis e simultaneamente cooperativas e competitivas. Esses ambientes contêm serviços especializados, tanto de apoio às atividades produtivas como voltados à comercialização em mercados distantes (inclusive no exterior), e redes de instituições públicas e privadas que sustentam as ações dos agentes, tendo em vista que representam/envolvem a organização de auto-ajuda (*self help*). Em muitos casos, observa-se a presença de identidade sócio-cultural, relacionada ao passado comum dos membros das sociedades locais, que contribui para galvanizar as relações entre os agentes, os quais tendem a agir segundo código de comportamento via de regra implícito.

Os estudos de Becattini (1994), Rabellotti (1995), Schmitz (1993) permitem uma visão sintética dos elementos constituintes de um “distrito industrial”:

1. concentração geográfica e setorial de firmas;
2. predominância de pequenas e médias empresas;
3. relações interfirmas a montante a jusante (fornecedores-clientes), quer mercantis, quer não mercantis, no interior do *cluster*;
4. desintegração vertical da produção em nível da firma, com especialização destas em fases do processo produtivo;
5. oferta local de serviços especializados de apoio à produção e ao comércio;
6. competição cooperativa;
7. identidade sócio-cultural local com o aglomerado de empresas, envolvendo as famílias, a política, a vida social;
8. a presença de organizações “*self-help*” (instituições públicas e privadas) atuantes, que proporcionam suporte às empresas aglomeradas.

Sengenber e Pike (1999) citam que a característica crucial de um distrito industrial é a sua organização. O êxito econômico dos distritos industriais decorreu não tanto do acesso vantajoso a fatores de produção a um custo baixo, mas, sobretudo, de uma organização social e econômica eficaz, baseada em pequenas empresas. Essa organização pode variar de forma marginal, mas seu perfil típico é definido pela presença de alguns princípios-chave que ajudam a explicar ou identificar os distritos mais bem sucedidos.

⁶ As conclusões de Lins (2000b), em relação à conceituação de distritos industriais, derivaram de diversos estudos, como os de Becattini (1992), Rabellotti (1995) e Schmitz (1992; 1995).

Becattini (1994) assinala que o processo global de engendramento de um distrito apresentará características diferentes das de outro distrito, significando que toda unidade de produção em atividade num distrito deve ser simultaneamente considerada como uma história própria, em princípio dissociável da do seu território de origem, e como uma peça particular num distrito particular.

Mas é fundamental a distinção entre a definição de *clusters* e distritos industriais para o entendimento e o uso correto dos termos. A forma *cluster* favorece e induz a ação conjunta, as relações interfirmas, mas não é de forma alguma “sinônimo” destas. Segundo Schmitz (1997, p.173), “embora um distrito industrial seja sempre um *cluster*, o inverso nem sempre é verdadeiro”. Isto porque nos distritos industriais há uma profunda divisão do trabalho entre as firmas, implicando grande possibilidade para a existência de cooperação, mas já o *cluster*, especificamente, refere-se apenas a uma concentração setorial e geográfica de empresas. De todo modo, Lins (2000b, p. 45) assinala que “a concentração geográfica e setorial de firmas – o *cluster* – consiste em elemento básico do arranjo sócio-produtivo relacionado à forma ‘distrito industrial’ de que fala a literatura”.

Amin (1996, p 6) propõe uma tabela com algumas características contrastadas de *clusters* e distritos industriais:

TABELA 1 – CONTRASTES ENTRE CLUSTERS E DISTRITOS INDUSTRIAIS

<i>Cluster</i>	Distrito Industrial
Custos altos e ineficiências de integração vertical	Benefícios pela especialização de tarefas
<i>Clustering</i> de firmas independentes	<i>Clustering</i> de firmas interdependentes e ganhos de associação
Mercado subdesenvolvido para os negócios de serviços	Mercado desenvolvido ou intermediação do setor público para serviços especializados pré-definidos
Busca de mercado e realização das vendas dependem de esforço próprio	Níveis altos de institucionalização e apoio coletivo
Cultura familiar, ou individualismo interesseiro	Cultura de “studied trust”, cooperação e solidariedade cívica

FONTE: Elaboração própria com base em Amin, 1996; p.6

Amin (1996, p. 8-9) ainda apresenta três características fundamentais que definem o

distrito industrial, diferenciando-o do *cluster*: (1) divisão de tarefas entre um grande número de pequenas empresas locais que fazem parte da mesma cadeia produtiva, (2) um centro criador de conhecimento, inventividade, capacidade empresarial e aprendizagem dentro de uma dada linha industrial, e (3) adensamento institucional.

A diferença entre *clusters* e distritos industriais tem a ver com a presença de “eficiência coletiva”. As formações de *clusters* tornam possíveis ganhos de eficiência que pequenas firmas individuais raramente conseguem obter. Para referir a esses ganhos, Schmitz (1997, p.165) introduziu o conceito de eficiência coletiva, definido como “vantagens competitivas derivadas das externalidades locais e ações conjuntas promovidas pelas empresas presentes na localidade desses distritos”. Essas ações são originadas das formações sócio-culturais locais, associadas a instituições públicas e privadas, as chamadas “instituições de *self-help*”, que representam a forma organizada de se promover e intensificar medidas coletivas que promovam o aumento da produtividade dos distritos.

Lins (2000b, p.46) assinala que “a base do modelo ‘distrito industrial’, é a articulação entre economias externas e ação conjunta, capturada pelo conceito de ‘eficiência coletiva’, permite ir além da visão marshalliana sobre desempenho industrial localizado. Marshall atribui as vantagens da concentração geográfica e setorial à existência de economias externas. Entretanto, mais do que estas, é a ação conjunta e voluntarista dos agentes locais (através de vínculos horizontais e verticais) que configura esteio fundamental do desempenho.” Nadvi (1997) diferencia, então, eficiência coletiva passiva, que se refere somente às economias externas, e eficiência coletiva ativa, referente à combinação de economias externas com ação conjunta consciente.

A formação de *cluster* é um fator facilitador, quando não uma condição necessária, para o desenvolvimento da eficiência coletiva. Conforme Schmitz (1997, p. 169-170) a formação de *clusters*

trata-se, porém, de um fator facilitador importantíssimo, quando não uma condição necessária, para vários desenvolvimentos subseqüentes (que podem ou não ocorrer): divisão de trabalho e especialização entre os pequenos produtores; fornecimento de seus produtos especializados em prazo curto e com grande rapidez; surgimento de fornecedores de matérias-primas ou componentes, maquinaria nova ou de segunda mão e peças sobressalentes; surgimento de agentes que vendem para os mercados nacional e internacional distantes; surgimento de serviços ao produtor especializados em questões técnicas, financeiras e contábeis; surgimento de uma aglomeração de trabalhadores assalariados dotados de qualificações setoriais específicas; e a formação de consórcios com vista a tarefas específicas e de associações provedoras de serviços e lobby para seus membros. Quanto mais esses elementos estiverem presentes, mais real se torna a noção de eficiência coletiva.

Quando tais características encontram-se presentes que se pode referir ao *cluster* como um efetivo distrito industrial.

Segundo Schmitz (1997, p. 170), a “eficiência coletiva é produto de um processo interno, em que algumas empresas crescem e outras declinam”. Analisam-se aqui as relações verticais e horizontais entre as empresas. Quando a relação é vertical, as empresas compram produtos e serviços através do mercado e, por acordos de subcontratação, essa relação pode ir da exploração à colaboração estratégica. Outrossim, na relação horizontal (entre empresas), o conflito é maior, em função da competição entre os produtores. Assim, segundo Schmitz (1997, p.170) “a noção de eficiência coletiva não exclui a existência de conflito ou competição entre empresas do *cluster*. Ao contrário, a formação de *clusters* torna o mercado mais transparente e induz à rivalidade local”.

Schmitz (1997) assinala que a eficiência coletiva pode ser diferenciada entre a planejada, conscientemente perseguida, e a não planejada, incidental. A última aconteceria espontaneamente pela simples proximidade geográfica (economias externas) e a planejada, viria pela ação conjunta de instituições, governamentais ou não, voltadas à cooperação. Então, pela ação conjunta dessas instituições e pela cooperação interempresas, firmar-se-iam ganhos de competitividade assegurando novas demandas.

1.4 IMPLICAÇÕES PARA POLÍTICAS DE PROMOÇÃO

Trabalhos recentes propõem que os arranjos locais favorecem o desempenho das PMEs, em contextos de incertezas e desafios como os relacionados à liberalização comercial e à globalização econômica. Mas é fundamental para o desenvolvimento destes arranjos a formulação de políticas de promoção que contemplem o problema da competitividade, permitindo-lhes atravessar as turbulências econômicas.

Schmitz (1997, p.182-183) afirma que a “partir da concentração mínima de atividade industrial e *know how*, os governos ou instituições patrocinadas pelo governo podem desempenhar um importante papel que ajuda a indústria a inovar e a expandir. A questão, então, é o que fazer onde tais condições mínimas existem e como se pode transformar um *cluster* dormente e colocá-lo no caminho de crescimento?” Há uma implicação para as

políticas que surge da similaridade de experiências dos distritos industriais europeus, porém, cada caso de aglomeração é um caso particular a ser analisado empiricamente e, a partir disto, poderão ser desenvolvidas políticas para promover o seu desenvolvimento. Porter (1999) ressalta que as iniciativas para o desenvolvimento de novos *clusters* devem concentrar-se na busca de vantagem competitiva e especialização em vez de simplesmente imitar os *clusters* bem-sucedidos de outras regiões. Isso requer o aproveitamento de fontes locais de recursos exclusivos. Schmitz (1997) cita, em relação ao Vale dos Sinos, dois agentes transformadores no desenvolvimento desse *cluster*: uma instituição pública, a Fenac, e uma instituição privada, os agentes de exportação. Schmitz (1997) também indica o estudo realizado por Hermine Weijland (1994) que contempla uma análise estatística comparativa sobre os *clusters* de pequenas firmas na Indonésia, no qual é mostrado que o crescimento deste arranjo local esteve associado à presença de agentes de marketing, confirmando a importância de se estabelecer uma ligação comercial com mercados não locais, de modo a embarcar em um novo estágio de crescimento.

Schmitz (1997) ainda enfatiza que “as instituições públicas podem contribuir para a transformação dos *clusters*, facilitando ou organizando feiras comerciais, mas a chave é iniciar um processo de competição cooperativa. A multiplicidade de associações e de instituições tecnológicas, a duplicação e a superposição de serviços, tais como cursos de treinamento, testes técnicos e consultorias são benéficas”. (p.184-185)

Conforme Bianchi e Tommaso (1998, p.623) “para criar um entorno favorável para o crescimento das PMEs é preciso: a) criar infra-estrutura local; b) possibilitar acesso aos créditos e aos serviços financeiros; c) facilitar e fomentar o acesso ao mercado internacional e proporcionar serviços de apoio à produção e favorecer a aquisição e desenvolvimento de *know-how* técnico; 4) proporcionar os serviços básicos e 5) simplificar as relações com governos nacionais e locais”.

Botelho (1998) assinala que os resultados positivos alcançados nos distritos industriais são tributados a alguns elementos de política industrial, especialmente em nível local: a política de financiamento, a constituição dos centros de serviços reais e o treinamento de mão-de-obra.”(p.115). Destaca o financiamento como sendo o principal problema a ser enfrentado pela política industrial quando se trata de PMEs, em função da fragilidade dessas empresas em face das exigências dos bancos e das demais instituições financeiras para a concessão de empréstimos.

Lins (2000a, p. 259), quanto a políticas de promoção de *clusters*, destaca o estímulo, a especialização e a complementaridade das empresas rumo ao incremento da inovação e da eficiência. “Entretanto, tal objetivo exige mais do que instalação de infra-estrutura, pois o essencial é galvanizar laços baseados na confiança recíproca, permeados do sentido de compartilhamento, de participação em coletividade de agentes. Assim, a pedra angular de qualquer estratégia de promoção de *clusters* deve ser o fomento das relações cooperativas”.

Benko e Lipietz (1994), na conclusão sobre o debate das regiões ganhadoras, resumem: “só poderá, pois existir um certo tipo de “regiões ganhadoras” (ou melhor, uma certa maneira de ganhar, para uma região) no quadro de certo tipo de Estado nacional e estes Estados somente ‘ganharão’ na competição econômica internacional se souberem suscitar esse tipo de ‘regiões ganhadoras’.”

Conforme Sengenberger e Pike (1999): a experiência dos distritos industriais sugere vários pontos em que a intervenção de agências do governo local poderia ser particularmente eficaz:

- (1) a provisão de infra-estruturas de serviço e meio ambiente: criação de parques industriais especiais ao incentivo à instalação de centros de serviços reais e à introdução de serviços financeiros e educacionais adequados; (2) a coordenação social, reunindo diferentes grupos de interesse para debater os problemas da região e elaborar programas de ação de comum acordo; (3) o incentivo à pessoas, instituições e firmas a cooperarem de várias maneiras: na produção direta, provendo coletivamente os inputs desejados – como recursos humanos capacitados – ou partilhando informações vitais, tais como informações sobre fornecedores, mercados, modas, tecnologia e legislação; (4) o apoio ativo a uma associação independente de donos de pequenas empresas capaz de tornar-se forte porta-voz de políticas que promovam seus interesses setoriais específicos; (5) a ajuda às empresas para criarem vínculos diretos com o mercado final através de meios como feiras comerciais, dispositivos conjuntos de comercialização e centros de serviços para todos. (6) caso tenha poder suficiente para tanto, criar leis, normas fiscais e incentivos ao investimento que favoreçam as pequenas empresas, ou ainda, (7) estímulo aos sindicatos e associações patronais para que negociem acordos ajustados a essa realidade.

A política de promoção deve contemplar o problema da competitividade do arranjo local. Esta política deve basear-se na “via superior” da busca pela competitividade, baseada em uma maior eficiência e na inovação, ou seja, em ganhos econômicos que viabilizam ganhos salariais e melhoras nas condições sociais, na preservação dos direitos dos trabalhadores e no oferecimento de padrões adequados de proteção social⁷, trata-se, portanto, de uma política “includente”, em que se mira o aumento das inter-relações (cooperação) no seio do sistema.

⁷ A definição de “via superior” e “via inferior” foi extraída de Sengenberger e Pike (1999, p.117). A “via inferior” para a reestruturação consiste em buscar a competitividade através de mão-de-obra de baixo custo e de um mercado de trabalho desregulamentado. Baseia-se na convicção de que o corte de custos acarretará o aumento da produtividade e dos lucros, bem como a criação de novos empregos.

Alcançar tal nível de competitividade implica, entre outras coisas, na definição e aplicação de uma política de recursos humanos que estabeleça e mantenha padrões trabalhistas, visando minimizar os efeitos da concorrência exacerbada, que força a queda de salários e a piora nas condições de trabalho. Além disso, existirá a necessidade de estabelecer-se de vez a cooperação num sentido de criar condições para um desenvolvimento do sistema como um todo.

O olhar dirigido a Imbituva, enquanto área de produção de malha, foi influenciado por esse debate.

CAPÍTULO II

TRANSFORMAÇÕES ECONÔMICAS GERAIS E A SITUAÇÃO DAS INDÚSTRIAS TÊXTEIS E VESTUARISTAS BRASILEIRAS

A década de 90 foi marcada por profundas mudanças no cenário econômico brasileiro. Todos os setores, praticamente, foram afetados, precisando ser reestruturados para se adaptarem principalmente à abertura comercial e às mudanças na moeda e no câmbio, estas últimas desencadeadas pelo Plano Real, em 1994.

A abertura comercial, conforme Batista Jr (1996), foi uma estratégia de desenvolvimento desencadeada pelo governo Collor de Mello, que pode ser definida como de integração liberal da economia do país ao sistema econômico mundial. Não se visava construir uma estrutura industrial nacionalmente integrada, mas preservar apenas aqueles ramos industriais que conseguissem, depois de um período de adaptação, mostrar suficiente vitalidade para competir abertamente numa economia internacionalizada.

Dessa forma, ainda de acordo com Batista Jr (1996), o parque industrial doméstico tenderia a converter-se em parte especializada de um sistema industrial transnacional. Com esse intuito, o governo Collor de Mello suspendeu as barreiras não-tarifárias às compras do exterior e implementou um programa de redução progressiva das tarifas de importação ao longo de quatro anos. Ao mesmo tempo, implanta um programa de desregulamentação das atividades econômicas e de encolhimento do braço empresarial do Estado (privatizações), objetivando recuperar as finanças públicas e reduzir aos poucos o seu papel na impulsão da indústria doméstica. Finalmente, a política de integração regional materializada na constituição do Mercosul (1991) teve como horizonte básico a ampliação do mercado para a produção doméstica dos países-membros.

Segue Batista Jr (1996) assinalando que as tarifas alfandegárias médias passaram de 31,6% em 1989 para 30% em setembro de 1990, 23,3% em 1991, 19,2% em janeiro de 1992, 15% em outubro de 1992 e 13,2% em julho de 1993. Entretanto, apesar da redução das barreiras às importações, o fracasso dos programas de estabilização lançados a partir do início do governo Collor (exceção feita ao posterior Plano Real), a recessão vigente na maior parte do período e a preservação de uma política cambial favorável às exportações e prejudicial às importações desestimularam novos investimentos industriais e restringiram a concorrência

dos produtos estrangeiros. Em contrapartida, a indústria doméstica encontrou no Mercosul uma válvula de escape à recessão interna e às dificuldades de competir no plano mundial.

Esses efeitos sobre o tecido socioeconômico converteram-se em pressões políticas que conduziram à reorientação da política econômica em março/abril de 1995 e à implementação de políticas de proteção e estímulo à atividade industrial e de serviços. Essencialmente, o governo mudou a política cambial, ampliando a flexibilidade na relação entre o real e o dólar, o que implicou de imediato uma pequena desvalorização da moeda nacional. O mais importante, porém, é que a partir dessa reforma o Banco Central orientou a sua atuação no sentido de manter o valor real da moeda nacional frente ao dólar, corrigindo-a, desde então, segundo a evolução do índice dos preços de atacado ou levemente acima do índice, de forma que só em alguns anos o real se desvalorizasse significativamente em relação ao dólar⁸.

Um dos setores da economia nacional que precisaram se reestruturar para adaptar-se à abertura comercial e competir em um mundo globalizado, foi o setor têxtil-vestuarista, que passou a sofrer a concorrência de produtos importados, os quais apresentavam, senão melhor qualidade em todos os casos, certamente menores preços.

Dessa forma, antes de analisar o reflexo das transformações econômicas ocorridas no Brasil, na década de 90, far-se-á a caracterização da cadeia agroindustrial do setor têxtil-vestuarista.

2.1 CARACTERIZAÇÃO DA CADEIA TÊXTIL-VESTUARISTA

A cadeia produtiva têxtil é composta pelas etapas de fiação, tecelagem malharia, que são considerados setores de base do complexo têxtil-vestuarista, acabamentos e confecção, que são considerados setores finais da cadeia produtiva. A produção têxtil-vestuarista deriva de uma extensa gama de atividades que se entrelaçam e interagem com outros setores, que fazem parte de outros complexos industriais, como por exemplo o setor de máquinas e equipamentos ou os complexos agropecuário, químico e metal-mecânico, para abastecimento em insumos básicos.

Na primeira etapa, a fiação, há a transformação das fibras têxteis naturais e químicas derivadas de outros segmentos produtivos em fios com diferentes espessuras e com

⁸ *Boletim de Conjuntura*, Rio de Janeiro, UFRJ, Abril de 1996, p. 45.

resistências diferenciadas. A análise da eficiência econômica e da competitividade da cadeia têxtil brasileira realizada por IEL, CNA e SEBRAE (2000) indica que na etapa da fiação deve-se observar que as matérias-primas utilizadas pelo setor têxtil-vestuarista brasileiro são as fibras de algodão, fibras artificiais e sintéticas, além do linho, lã e seda, dentre outros.

O elo seguinte é o da tecelagem, que consiste na produção de tecidos à partir do processo de entrelaçamento de fios resultando em tecidos, planos e malhas, e não-tecidos. A malharia refere-se a etapa da produção relativamente mais simples do que a fabricação de tecidos planos. Enquanto na tecelagem plana, o tecido resulta de um conjunto de fios dispostos lado a lado no sentido longitudinal, chamado de urdume, e por fios inseridos no sentido transversal, que compõem a trama, já no tecido de malha utiliza-se um único conjunto de fios que se ligam através de laçadas, resultando em maior flexibilidade e elasticidade que não podem ser obtidas no tecido plano. A produção de não-tecidos resulta do processo técnico de agrupamento de fibras, que são unidas por fricção, costura ou colagem. (Gorini, 1998; Romero et al, 1994 e Garcia, 1994).

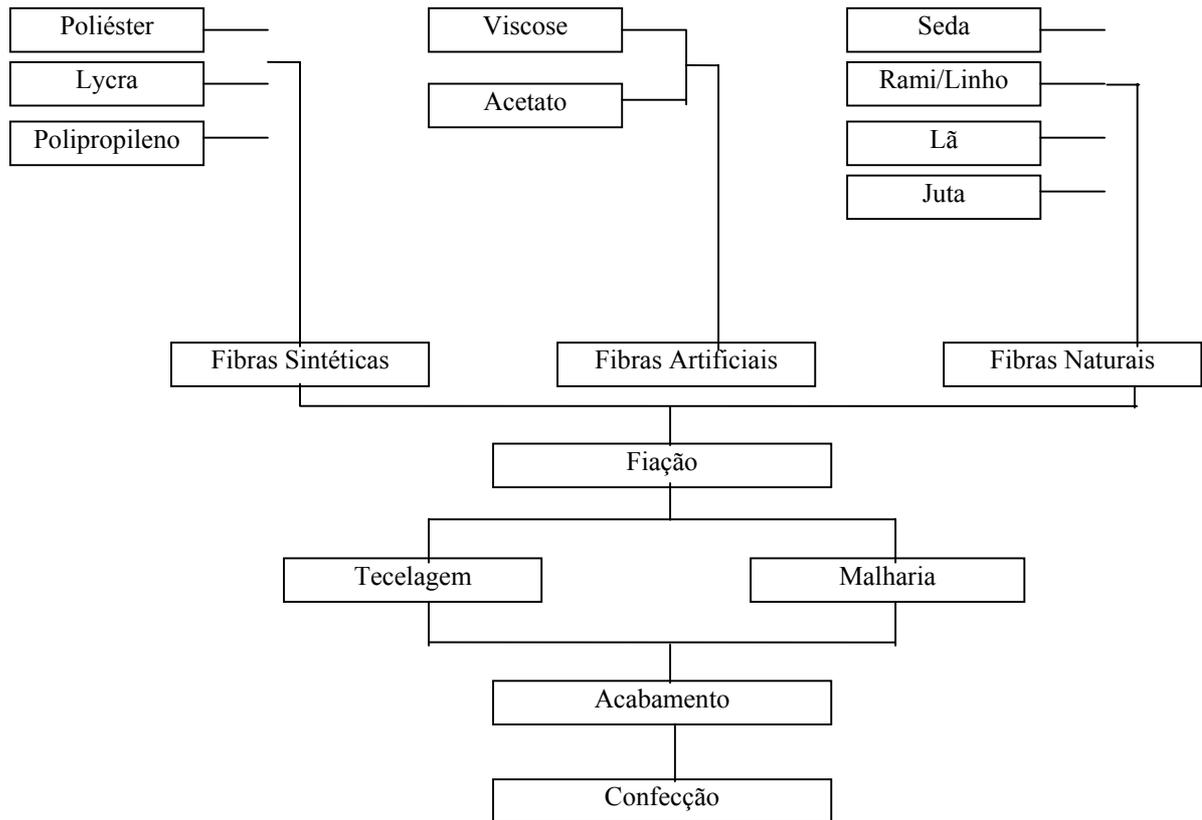
O objeto de pesquisa deste trabalho são as malharias, que produzem, segundo Gorini e Siqueira (1998), produtos típicos de inverno, malhas pesadas fabricadas basicamente em acrílico, acrílico/lã ou lã pura, como blusões, blusas, coletes e casacos, em teares retilíneos. Os respectivos processos utilizam fios tintos de títulos grossos e produzem peças semi-acabadas que encaminham diretamente à confecção, sendo que essas malharias raramente efetuam vendas a terceiros, de tecidos ou peças semi-acabadas, produzindo, em geral, para suas próprias confecções. Evidencia-se ainda que geralmente não existem empresas grandes neste ramo da malharia.

Finalmente, o acabamento dos produtos têxteis consiste em um conjunto de operações que possibilita conforto, durabilidade e propriedades específicas ao produto, como cor e estampagem. A ponta final da cadeia é composta pelo segmento de confecção, através da qual são realizadas as fases de criação de moda, desenvolvimento de design e elaboração de moldes que são bases para o corte e a montagem dos tecidos de utilidades diversas no mercado. (Campos, Cário e Nicolau, 2000).

A cadeia produtiva têxtil-vestuarista está representada na figura 1:

FIGURA 1 – CADEIA TÊXTEL-VESTUARISTA





FONTE: Análise da eficiência econômica e da competitividade da cadeia têxtil brasileira realizada por IEL, CNA e SEBRAE. Brasília: IEL, 2000, p. 21.

Por constituir-se no objeto da pesquisa, a seguir analisar-se-á o desenvolvimento do setor têxtil-vestuarista com ênfase nos segmentos de malharia e confecção. O que se pretende é observar tais segmentos frente às transformações econômicas da década de 90, considerando essas atividades tanto no cenário internacional quanto nacional.

2.2 O SETOR TÊXTIL-VESTUARISTA NO CENÁRIO INTERNACIONAL

O setor têxtil internacional vem passando por muitas transformações, principalmente relacionadas com os avanços tecnológicos e organizacionais, motivados essencialmente pelas mudanças na localização dos processos produtivos, que migraram nos anos 60 e 70 dos países desenvolvidos para os chamados países periféricos. Gereffi (apud Lins, 2000b, p. 63) assim se manifesta sobre o assunto:

A indústria têxtil e vestuarista mundial passou por vários processos de migração da produção, e todos envolveram a Ásia. A primeira migração da indústria aconteceu da América do Norte e da Europa Ocidental para o Japão, nos anos 50 e começo dos 60, quando a produção têxtil e vestuarista ocidental foi deslocada por um brusco aumento das importações originárias do Japão. A segunda mudança na oferta ocorreu do Japão para os “Três Grandes” produtores asiáticos de artigos de vestuário (Hong Kong, Taiwan e Coréia do Sul), o que permitiu a este grupo a dominação das exportações globais de têxteis e roupas nos anos 70 e 80. Durante os últimos 10-15 anos, houve uma terceira migração da produção — desta vez dos Três Grandes asiáticos para um conjunto de outras economias em desenvolvimento. Nos anos 80, a principal mudança deu-se rumo à China continental, mas implicou também várias nações do Sudeste Asiático e Sri Lanka. Na década de 90, a proliferação de novos fornecedores inclui exportadores de artigos de vestuário do Sul da Ásia e da América Latina, com novos concorrentes aguardando para decolar, como o Vietnã.

O poder competitivo de alguns países periféricos (como Coréia do Sul, Taiwan, Hong Kong, Indonésia, Tailândia, Índia e Paquistão) forçou norte-americanos e europeus — tradicionais produtores têxteis — a algumas mudanças fundamentais. Conforme Gorini (2000, p. 19-20), “essas mudanças apontaram para um novo padrão de concorrência, baseado não apenas em preços, mas também em qualidade, flexibilidade e diferenciação de produtos, além da própria organização do comércio intrablocos, procurando reunir os avanços tecnológicos alcançados na indústria têxtil à mão-de-obra barata de alguns países periféricos, que passaram a atuar crescentemente na confecção — segmento que, apesar de todos os avanços tecnológicos, ainda permanece intensivo em mão-de-obra”.

Nessa perspectiva, as empresas norte-americanas e européias passaram a realizar investimentos em novas tecnologias, processos, vendas e produtos, com vistas a concorrer com os produtos asiáticos, assim como a integração de empresas voltadas para distintas fases do processo têxtil, formando redes que passaram a garantir a flexibilização da produção das companhias norte americanas e européias, como destaca Gorini (2000).

Sobre a formação das redes, Gereffi (apud Gorini, 2000, p. 21) destaca que: “o que está surgindo claramente como forma econômica predominante no complexo têxtil e de vestuário dos Estados Unidos e do México são redes de empresas que interligam diferentes tipos de firmas em agrupamentos ou nós industriais e atravessam as fronteiras do país e do setor. Em vez da performance de empresas individuais, essas redes da América do Norte é que serão a chave para a futura competitividade do México e dos Estados Unidos no setor de vestuário como um todo”.

Outra característica do setor têxtil mundial foi o desenvolvimento de redes globais de subcontratados, onde as grandes firmas detentoras de marcas internacionais conhecidas e com presença consolidada no mercado mundial, têm como tônica nas suas estratégias a busca do baixo custo da mão-de-obra (Lins, 2000b).

Quanto ao sistema produtivo, verifica-se que, de acordo com Gorini (2000, p. 25), os principais fornecedores para a Europa e para os Estados Unidos são a Turquia, China e México:

Os principais fornecedores da União Européia são Turquia e China, além do próprio comércio intra-europeu (ver Anexo, Tabela A.1). As exportações têxteis (inclusive confeccionados) da Turquia alcançaram US\$ 11 bilhões em 1998, cabendo destacar que cerca de 60% tiveram como destino a União Européia e países do leste da Europa. A participação dos confeccionados no total das exportações da Turquia foi crescente e alcançou US\$ 7,5 bilhões em 1998.

Já os principais fornecedores do mercado norte-americano são China e México. As exportações têxteis (inclusive confeccionados) da China em 1997 chegaram a US\$ 10,6 bilhões (sendo parcela de 70% representada pelos confeccionados), enquanto as do México, crescentes a partir do Nafta, alcançaram US\$ 8,7 bilhões (parcela de 60% de confeccionados) no mesmo ano. O déficit dos Estados Unidos em têxteis (inclusive confeccionados) alcançou cerca de US\$ 60 bilhões em 1997.

Em relação aos maiores produtores têxteis mundiais, destacam-se os Estados Unidos e a China, sendo que o Brasil ocupa o oitavo lugar, conforme a tabela 2:

TABELA 2 - MAIORES PRODUTORES TÊXTEIS – 1997 (EM MIL T)

País	Fios/Filamentos	Tecidos	Malhas
Estados Unidos	6.319	3.733	922
China	4.926	5.630	n.d.
Índia	3.837	2.528	550
Taiwan	3.595	1.070	241
Coréia do Sul ^a	2.064	1.813	n.d.
Paquistão	1.556	1.017	n.d.
Japão	1.315	854	151
Brasil	1.261	837	430
Turquia	866	420	n.d.
Alemanha	649	324	59
Outros	1.926	1.146	256
Total	28.320	19.372	2.609

FONTE: ITMF – Países membros. Elaboração: Iemi, 2000.

* Estimativas extra-oficiais.

Um segmento que nos últimos tempos tem tido crescente aceitação no mundo é o de tecidos de malha (especialmente aqueles produzidos em teares circulares e retilíneos). Segundo Gorini (1998), sua produção deslocou-se, nos últimos anos, dos países de maior renda e maior nível salarial para países em desenvolvimento, devido à maior facilidade de fabricação, à necessidade menor de investimentos e aos menores custos de produção.

Ainda segundo Gorini e Siqueira (2001), em termos mundiais, o complexo têxtil –

englobando a produção de fibras (naturais, artificiais ou sintéticas), fiação, tecelagem, malharia, acabamento e confecção – vem passando por transformações estruturais, acompanhando a própria evolução da microeletrônica, que permitiu a automação e o conseqüente aumento de produtividade em várias etapas do processo de produção.

Assim, o setor é atualmente intensivo em capital nos segmentos de fiação e tecelagem, permanecendo intensivo em mão-de-obra no segmento de confecção, que é difícil de ser automatizado. Além disso, em nichos de maior valor agregado, que envolvem fatores como desenvolvimento de design e moda, há uma tendência à flexibilização dos processos de produção, de forma a atender mais rapidamente às mudanças da moda, implicando, portanto, maior cooperação/especialização entre fornecedores e clientes ao longo da cadeia têxtil, o que não é muito comum no Brasil, com exceção de algumas experiências isoladas.

Coutinho e Ferraz (1993, p. 5), afirmam que

(...) os países desenvolvidos, principalmente Itália e Alemanha, vêm alcançando vantagens competitivas dinâmicas no comércio internacional. Esse processo se dá através do reforço a fatores como moda, estilo e marketing, pelo lado do produto, e modernas formas de organização, pelo lado da produção.

As empresas de maior sucesso nessa linha de atuação combinam grandes esforços nas áreas de estilo e marketing como uma flexibilidade de produção que permite responder rapidamente a mudanças nas tendências e preferências dos consumidores: evitam, assim, perdas com a queda de valor da produção que ‘saiu da moda’, reduzindo, ao mesmo tempo, os custos dos estoques intermediários. Os níveis de flexibilidade alcançados, e especialmente a capacidade de determinar tendências de consumo, fazem com que essas empresas estejam sempre produzindo itens de alto valor adicionado, que são posteriormente copiados por imitadores que auferem, pela defasagem temporal, menores níveis de rentabilidade.

Finalmente, pode-se dizer que a reestruturação do setor têxtil mundial, principalmente na década de 90, repercutiu no setor têxtil-vestuarista brasileiro, o qual passou, com a abertura comercial mundial de uma situação de forte protecionismo para um contexto elevado de concorrência externa.

2.3 O SETOR TÊXTEL-VESTUARISTA BRASILEIRO NA DÉCADA DE 90

Com a abertura comercial testemunhada na economia brasileira na década de 1990, as empresas nacionais se viram diante de um novo e poderoso concorrente, o produto importado, principalmente os oriundos da China, dos Tigres Asiáticos, dos EUA e da Irlanda. Segundo Goularti Filho e Neto (1997), o fato é que estes países são bem agressivos em termos

de comércio exterior, pois seus produtos são competitivos e, em boa parte dos anos 90, eram colocados no mercado brasileiro com preços consideravelmente inferiores aos praticados pela indústria nacional, em alguns casos até situados abaixo do custo de produção do fabricante nacional. A consequência desse processo foi um brutal impacto sobre as indústrias nacionais, como a redução da demanda por seus produtos, o que resultou em redução de atividades e em desemprego.

A partir de 1990, enquanto os coeficientes de importação, em geral, mostraram crescimento, os de exportação apresentaram uma inflexão a partir de 1994. De acordo com Montoya (1998), isso foi resultado, dentre outros fatores, do aquecimento momentâneo da demanda causado pelo plano Real, assim como da consequente reorientação da oferta para o mercado interno. A política de câmbio que prevaleceu no país por vários anos representou importante fator do crescimento das importações. Montoya segue assinalando que os coeficientes de exportação no setor têxtil-vestuarista, bem como de outros segmentos industriais, apresentaram uma elevação mais lenta do que os de importação. Segundo esse autor, isso se explica porque a resposta da demanda por importados tende a ser muito mais rápida do que a oferta de exportados; há que considerar também que os coeficientes de importação partiram de uma base inferior àquela dos coeficientes de exportação, e que a busca por maior competitividade resultante do processo de abertura comercial e da estabilização econômica levou, num primeiro momento, a uma exteriorização das compras de partes, peças e componentes, retratada nos coeficientes de importação e de bens finais.

De acordo com a análise da eficiência econômica e da competitividade da cadeia têxtil brasileira realizada por IEL, CNA e SEBRAE (2000), o mercado em foco é dominado quantitativamente por pequenas e micro empresas, que se instalam ou encerram atividades com grande facilidade, dependendo dos condicionantes da economia. O número de grandes empresas é reduzido, uma vez que as pequenas e micro empresas se originam de crises econômicas, onde o desemprego atinge profissionais com condições técnicas de iniciarem seus próprios negócios na confecção, muitas vezes adquirindo máquinas usadas das empresas de onde foram demitidos (note-se que nos últimos anos, os grandes grupos passaram a ter por norma sucatear e não revender suas máquinas usadas). Segundo Coutinho e Ferraz(1993), as grandes empresas do setor têxtil-vestuarista, geralmente, além de serem atualizadas tecnológica e organizacionalmente, buscam constantemente a modernização e ganhos de produtividade, bem como exportam seus produtos e possuem esquemas bem estruturados de comercialização e vendas no exterior.

Segundo dados do IBGE (apud Gorini, 2000, p. 28), o setor têxtil nacional “representou cerca de 1% do valor agregado da economia nacional em 1997 (representava 2,6% em 1990) e gerou 1,5 milhão de empregos em 1999 (inclusive confecções), significando um declínio acumulado de 30% em relação a 1990. O número de empregos gerados na cadeia têxtil-confecção representou nesse ano 14,1% do total de empregos na indústria”. A autora ainda afirma que entre 1990 e 1999, a produção têxtil cresceu moderadamente, uma vez que:

a produção de fios (em t) teve uma taxa acumulada de 10% nesse período (média de 1% ao ano), a de tecidos planos acumulou 3% e a de malhas 30% (média de 2,9% ao ano). Já a produção de confeccionados, incluindo vestuário, acessórios, linha lar e artigos técnicos, cresceu à taxa acumulada de 84% no mesmo período (média de 7% ao ano), alcançando, em 1999, 8,2 bilhões de peças, distribuídas, da seguinte forma: 4,2 bilhões de peças para vestuário, 0,8 bilhão para linha lar e 3,2 bilhões para outras confecções. O consumo, por outro lado, apresentou uma significativa expansão na década, passando de 8,27 kg/habitante para 9,50 kg/habitante (Gorini, 2000, p. 28)

Na década de 90, a indústria têxtil-vestuarista passou por transformações que modificaram seu padrão de concorrência ao nível internacional. Os determinantes tradicionais de competitividade foram perdendo espaço para os fatores dinâmicos, ou seja, segundo Campos, Cário e Nicolau (2000), fatores como disponibilidade de matérias-primas, baixos salários, prolongados incentivos fiscais e política cambial favorecida perderam espaço para fatores como aumento da relação capital/produto, crescimento da mão-de-obra qualificada, avanços na fabricação de produtos mais sofisticados, fortalecimento da cooperação interfirmas em termos verticais e horizontais, maior flexibilidade produtiva frente às mudanças no ambiente econômico, aumento da diversificação dos tipos de tecidos produzidos, maior proximidade com o consumidor final e eliminação de perdas, entre outros. Isso resultou na intensificação da concorrência, fazendo com que as empresas buscassem informações de forma rápida, objetivando facilitar a formulação de estratégias competitivas.

Destacam-se também, conforme a análise da eficiência econômica e da competitividade da cadeia têxtil brasileira realizada por IEL, CNA e SEBRAE (2000), na reestruturação do setor têxtil-vestuarista brasileiro as inovações tecnológicas baseadas na microeletrônica, que passaram a permitir uma redução nos custos, a melhoria na produtividade e na qualidade dos produtos. Aliada à inovação tecnológica, verificou-se o surgimento de inovações organizacionais que alteraram o perfil administrativo, através do uso de técnicas modernas de gestão e controle da qualidade, o que permitiu uma maior flexibilização da produção.

De acordo com Gorini (2000) e com a análise da eficiência econômica e da competitividade da cadeia têxtil brasileira realizada por IEL, CNA e SEBRAE (2000), os principais impactos da abertura comercial brasileira, acirrando a concorrência externa a partir da década de 90, assim como da estabilização da moeda a partir do Plano Real que oportunizou um aumento no consumo da população de baixa renda, no setor têxtil-vestuarista, podem ser sintetizados a seguir:

- 1 Grande concentração na produção do segmento têxtil e grande pulverização da produção no segmento de confecções, devido ao aumento no número de pequenas e médias empresas;
- 2 O processo de reestruturação implicou o declínio da produção em alguns segmentos, em decorrência da falência de muitas empresas, especialmente os produtores de tecidos artificiais e sintéticos, mais atingidos pelas importações da Ásia; e substituição da produção de planos pela de malhas de algodão, cujos investimentos são mais baixos e o produto em geral também é mais barato, sendo mais acessível à nova parcela de consumidores que o Plano Real incorporou ao mercado; e,
- 3 Alteração do mix de produção das empresas, uma vez que algumas reduziram o seu mix de produtos, aumentando as escalas de produção, investindo em equipamentos de última geração e em geral produzindo com custos baixos em regiões de incentivos, e outras, buscando intensificar a terceirização da sua produção, com maior diferenciação dos produtos, e voltando-se cada vez mais para a comercialização, além de outras atuando em redes de produção externa, seguindo a tendência mundial.

Para Campos, Cário e Nicolau (2000), os impactos da abertura comercial e das mudanças econômicas brasileiras podem ser divididos em dois períodos: 90/93 e 94/99. No primeiro período as empresas têxteis-vestuaristas reagiram defensivamente, reduziram os seus custos visando permanecer no mercado. No entanto, as mudanças estratégicas ocorreram no segundo período, quando as empresas adotaram estratégias visando promover forte reestruturação produtiva, com o objetivo de modernizar e expandir a capacidade produtiva.

Entre as ocorrências que possibilitaram mudanças estratégicas no setor destacam-se o já citado advento do Plano Real, voltado à estabilização dos preços da economia, que representou a apreciação da moeda nacional em relação ao dólar e também medidas como a

revisão de tarifas de importação para certos produtos têxteis-vestuários, o estímulo à demanda de máquinas e equipamentos importados e a implantação de uma política de financiamento a longo prazo para a reestruturação do parque produtivo setorial. Essas ocorrências fizeram com que as empresas investissem na aquisição de máquinas e equipamentos mais modernos tecnologicamente, bem como na aquisição de matérias-primas de maior qualidade. Ao mesmo tempo, as firmas, pelo menos algumas mais importantes, dedicaram-se ao maior treinamento e qualificação da mão-de-obra, visando aumentar a produção e melhorar a qualidade de seus produtos.

É oportuno destacar que tais situações tiveram impactos diferentes dependendo do tamanho da empresa. Por exemplo, conforme Coutinho e Ferraz (1993), as empresas pequenas, por não disporem de capital intensivo, não puderam adotar estratégias de reestruturação, como fizeram as empresas de maior porte, que investiram em novas tecnologias em máquinas e equipamentos. Assim, as suas iniciativas produziram muitas vezes o aumento da informalidade, levando à sonegação fiscal e precariedade das relações de trabalho, derivadas de formas de sobreviver na atividade econômica fora das regras institucionais.

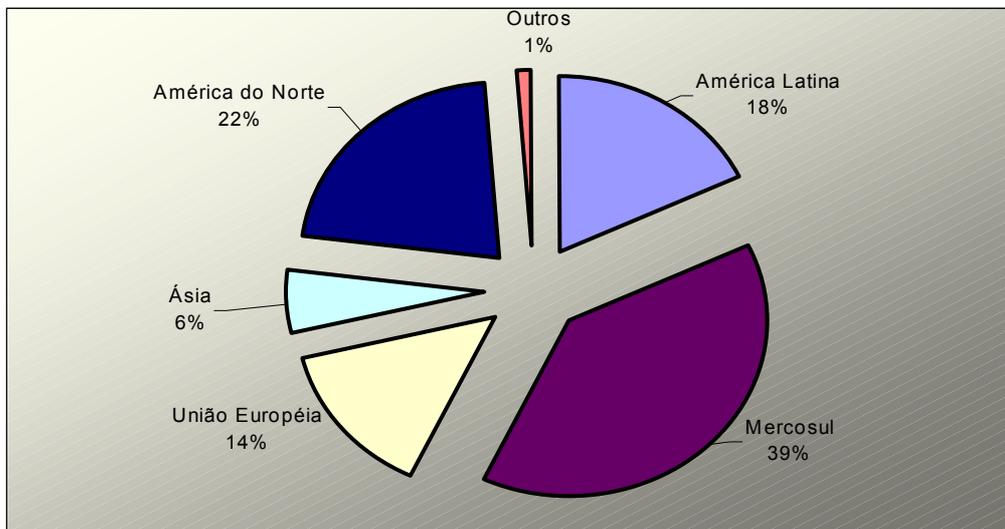
No ver de Campos, Cário e Nicolau (2000), os principais impactos do processo de reestruturação do setor têxtil vestuarista brasileiro na década de 90 foram:

- 1 Fechamento da unidade de fiação em algumas empresas;
- 2 Ocorrência de processo de desverticalização, em parte do processo produtivo, como no segmento de fiação e confecção; aumento da participação de terceiros no total da produção em algumas empresas;
- 3 Orientação a elevar o valor agregado dos produtos;
- 4 Esforços para aumentar a qualificação dos trabalhadores através de cursos e treinamentos internos e externos;
- 5 Preocupação com a qualidade manifestada através de maior controle no processo produtivo e de relações próximas com fornecedores de insumos e equipamentos externos ao arranjo;
- 6 Preocupação com o *design* e com o desenvolvimento da marca como elementos de vantagem competitiva;
- 7 Política de enxugamento de pessoal e suprimento de níveis hierárquicos nos quadros funcionais;

- 8 Implantação de novas formas gerenciais e organizacionais que levaram à modernização e ampliação das plantas industriais, traduzindo em maior produtividade e competitividade para as empresas do arranjo produtivo têxtil-vestuário;
- 9 Aumento do número de equipamentos com dispositivos eletrônicos;
- 10 Redução da idade média dos equipamentos;
- 11 Introdução de modernas técnicas organizacionais e de novos sistemas de informação;
- 12 Elevação do nível de qualificação da mão-de-obra;
- 13 Importância à infra-estrutura tecnológica com destaque para a presença de laboratórios de *design* e de aumento de gastos destinados a P&D;
- 14 crescimento nas demandas por serviços tecnológicos para ensaios, testes etc.

No que se refere ao aumento das exportações para o Mercosul pode-se observar o que informa o gráfico abaixo, onde se verifica que 39% do produto do setor têxtil-vestuarista exportado é comercializado no Mercosul que aparece, portanto, como um forte mercado consumidor:

GRÁFICO 1 – DESTINO DAS EXPORTAÇÕES TÊXTEIS BASILEIRAS POR BLOCO ECONÔMICO – 1999 (TOTAL: US\$1.010 MILHÕES)



Fonte: Gorini e Siqueira, 2000, p. 38

Tem-se verificado uma tendência no Brasil: a formação de pólos têxtil-vestuaristas, principalmente no segmento de malharias e confecções, que geralmente se concentram em determinadas regiões. Segundo Gorini e Siqueira (2000), nesses pólos a concorrência se dá basicamente pela diferenciação do produto, através da elaboração de coleções desenhadas por estilistas competentes, fabricadas em máquinas modernas, que possibilitam a execução desses desenhos e a utilização de matérias-primas nobres.

2.4 ASPECTOS DA COMPETITIVIDADE NO SEGMENTO DE MALHARIA

Competitividade é um conceito tão amplo, tão abrangente, que permite uma gama de definições próprias. Ferraz, Kupfer e Haguener (1995, p. 1) falam em duas “famílias” de conceitos de competitividade:

Em uma primeira família, a competitividade é vista como um desempenho – a competitividade revelada. A competitividade é de alguma forma expressa na participação do mercado (market-share) alcançada por uma firma em um mercado em um certo momento do tempo. A participação das exportações da firma ou conjunto de firmas (indústria ou nação) no comércio internacional total da mercadoria aparece como seu indicador mais imediato.

Analisando-se essa visão, percebe-se que é a demanda no mercado que, ao arbitrar quais produtos de quais empresas serão adquiridos, definirá a posição competitiva das

empresas. Na “segunda família” de conceitos de competitividade, ainda segundo Ferraz, Kupfer e Haguenaer (1995), a competitividade

é vista como eficiência – a competitividade potencial. Busca-se de alguma forma traduzir a competitividade através da relação insumo-produto, praticada pela firma, isto é, da capacidade da empresa de converter insumos em produtos com o máximo de rendimento. Os indicadores são buscados em comparativos de custos e preços, coeficientes técnicos (de insumo-produto ou outros) ou produtividade dos fatores, em termos das best-practices verificadas na indústria internacional.

Pode-se então dizer que para aqueles que seguem o conceito partindo da "eficiência", competitividade é um fenômeno ex-ante (Kupfer, 1991), ou seja, a competitividade é um grau de capacitação detido pelas firmas, que se traduz nas técnicas por elas praticadas. Nessa visão, tem-se que é o produtor que, ao escolher as técnicas que utiliza, submetido às restrições impostas pela sua capacitação tecnológica, gerencial, financeira e comercial, define a sua competitividade.

No entanto, no presente trabalho, consideramos competitividade como a capacidade da empresa formular e implementar estratégias concorrenciais, que lhe permitam ampliar ou conservar, de forma duradoura, uma posição sustentável no mercado. Assim, a competitividade surge como uma característica extrínseca, relacionada ao padrão de concorrência vigente em cada mercado, sendo que “um padrão de concorrência corresponde ao conjunto de fatores críticos de sucesso em um mercado específico” (Ferraz, Kupfer e Haguenaer, 1995, p. 3).

Os autores ainda assinalam que os principais aspectos de competitividade no segmento de malharia a serem analisados se referem aos insumos, à mão-de-obra, à tecnologia, à gestão, ao financiamento e às instituições públicas.

Tais aspectos foram sintetizados da análise da eficiência econômica e da competitividade da cadeia têxtil brasileira realizada por IEL, CNA e SEBRAE (2000, p. 121-126). No que concerne especificamente ao segmento de malharias, cabe salientar o que segue:

2.4.1 Aspectos de competitividade relacionados aos insumos

O insumo básico para a produção de malhas é o fio, o mesmo do adotado para a tecelagem (com certa diferença em relação ao maior grau de torção), sendo que seu processo de fabricação é mais simples e rápido do que o da tecelagem, uma vez que não exige os

procedimentos de preparação prévia do fio (urdimento e a engomagem), e a produtividade dos equipamentos de malharia é superior.

A compra de matéria-prima de má qualidade pode gerar efeitos nocivos na produção das pequenas e médias empresas. Quanto às pequenas empresas informais, conforme a análise da eficiência econômica e da competitividade da cadeia têxtil brasileira por IEL, CNA e SEBRAE (2000, p. 122), “a solução dos problemas com relação à aquisição de matéria-prima passa necessariamente para a formação de pólos, uma vez que possibilitam, entre outras vantagens, a concentração de compras em uma central única, de forma a gerar maior poder de negociação”.

2.4.2 Aspectos de competitividade relacionados à mão-de-obra

Para determinar os entraves de competitividade com relação a outros países é importante verificar o custo da mão-de-obra, cuja presença, relativamente ao capital tem maior intensidade no segmento de malharia do que em outros segmentos da cadeia produtiva. De acordo com a análise da eficiência econômica e da competitividade da cadeia têxtil brasileira realizada por IEL, CNA e SEBRAE (2000, p. 123), “devido à maior facilidade de fabricação e à necessidade menor de investimentos e menores custos de produção, os tecidos de malha vêm tendo a sua produção deslocada dos países de maior renda e maior nível salarial para os de menor nível salarial, o que indica ser este um custo determinante para a localização de investimentos no segmento da malharia, sem se esquecer de que mesmo dentro de um país o custo da mão-de-obra é capaz de gerar crises localizadas devido à dispersão de custos”.

Outros aspectos de competitividade relacionados à mão-de-obra, no segmento de malharia, conforme a análise da eficiência econômica e da competitividade da cadeia têxtil brasileira realizada por IEL, CNA e SEBRAE (2000, p. 123), “apontam para a distorção causada pelos altos encargos trabalhistas que existem no Brasil, que fazem com que o valor recebido pelo trabalhador seja inferior ao valor gasto pelo empregador”, sendo essencial a correção dessa distorção para o incremento da competitividade de todas as empresas instaladas no Brasil.

Quanto à qualidade da mão-de-obra, as empresas fabricantes de malha no Brasil não parecem ter demonstrado preocupação, uma vez que com a dispensa de mão-de-obra ocorrida no setor, só restaram, em muitos casos, os trabalhadores mais qualificados.

2.4.3 Aspectos de competitividade relacionados à tecnologia

Com relação às empresas grandes e integradas, verifica-se que estas geralmente investem grandes somas de capital na aquisição de máquinas de última geração para obter poder de competição frente aos asiáticos, sendo que as empresas de menor porte também procuram realizar investimentos na busca por maquinário mais produtivo. Essa tentativa de modernização tecnológica certamente contribuiu para que o segmento de malharias nacional lograsse aproximação ao padrão internacional de produção. Isso parece verdade especialmente no que concerne às maiores empresas.

2.4.4 Aspectos de competitividade relacionados à gestão

Nas grandes empresas integradas, as modernas técnicas de gestão foram e estão sendo continuamente implementadas, com vistas a racionalizar o máximo possível os custos produtivos, e de forma a poder garantir competitividade com os grandes produtores asiáticos.

Segundo a análise da eficiência econômica e da competitividade da cadeia têxtil brasileira realizada por IEL, CNA e SEBRAE (2000), nas empresas que procuraram o caminho da diferenciação como forma de manter a sobrevivência, as soluções foram diversas para incrementar a competitividade. As medidas implementadas procuraram racionalizar os custos ao máximo, por meio da venda de ativos e da dispensa de mão-de-obra, e passaram a pedir incentivos fiscais para minimizar os efeitos da alta carga tributária, assim como protagonizaram migração para áreas de incentivo fiscal. Verificou-se também a profissionalização da gestão, passando a gestão das empresas de origem familiar para executivos profissionais, como forma de melhor gerir os negócios.

2.4.5 Aspectos de competitividade relacionados ao financiamento

Os aspectos de competitividade relacionados com o financiamento dizem respeito ao financiamento do capital de giro e dos investimentos realizados para a compra de novas máquinas e instalação de novas plantas industriais. Conforme a análise da eficiência econômica e da competitividade da cadeia têxtil brasileira realizada por IEL, CNA e SEBRAE (2000, p. 126),

a forma de financiamento varia de empresa por empresa, estipulada de acordo com o grau de risco percebido pelo mercado. (...) Nas grandes empresas integradas esse aspecto é altamente minimizado, uma vez que os riscos são menores, e há melhores condições de financiamento e maior disponibilidade de alternativas de captação. (...) Nas demais empresas, o problema é ainda

muito grave, uma vez que não contam com as garantias exigidas pelos agentes. A utilização de recursos próprios limita em muito a capacidade das empresas em modernizar seu parque de máquinas e em financiar seu capital de giro, problema ainda mais grave.

2.4.6 Aspectos de competitividade relacionados às políticas públicas

Com relação às políticas públicas, verifica-se na análise da eficiência econômica e da competitividade da cadeia têxtil brasileira realizado por IEL, CNA e SEBRAE (2000, p. 126), “que cabem diversas ações para se incrementar a competitividade geral das empresas do segmento, com relação aos altos encargos trabalhistas, alta carga fiscal e tributária e a falta de uma fiscalização eficiente que impeça a entrada de produtos subfaturados e contrabandeados”.

Além dessas ações para incrementar a competitividade das empresas, é importante buscar uma solução para a informalidade do setor, a qual é responsável por distorções na competição que beneficiam as empresas informais, inibindo a rentabilidade e a capacidade de crescimento das formais.

* * *

Alguns dos aspectos de competitividade referidos anteriormente tendem a ser favorecidos nas aglomerações territoriais de empresas do mesmo ramo, em ramos similares ou muito relacionado. De fato, em arranjos desse tipo, atributos como mão-de-obra especializada, insumos e prestação de serviços estão, geralmente, facilmente disponíveis, as informações circulam mais rapidamente e as inovações podem ser estimuladas. Em passagem conhecida, sobre localização industrial, Marshall (1982, p. 234) realça a essas questões:

São tais as vantagens que as pessoas que seguem uma mesma profissão especializada obtém de uma vizinhança próxima, que desde que uma industria escolha uma localidade para se fixar, aí permanece por longo espaço de tempo. Os segredos da profissão deixam de ser segredos, e, por assim dizer, ficam soltos no ar, (...). Aprecia-se devidamente um trabalho bem feito, discutem-se imediatamente os méritos de inventos e melhorias na maquinaria, nos métodos e na organização geral da empresa. Se um lança uma idéia nova, ela é imediatamente adotada por outros, que a combinam com sugestões próprias e, assim, essa idéia se torna uma fonte de outras idéias novas, Acabam por surgir, nas proximidades desse local, atividades subsidiárias que fornecem à indústria principal instrumentos e matérias-primas, organizam seu comércio e, por muitos meios, lhe proporcionam economia de material.

Ainda como vantagem, Marshall (1982, p. 234) descreve:

a utilização econômica de máquinas de alto preço pode muitas vezes ser realizada numa região em

que exista uma grande produção conjunta da mesma espécie, ainda que nenhuma das fábricas, devotando-se cada uma a um pequeno ramo do processo da produção e trabalharem para muitas das grandes fábricas de suas vizinhas, podem empregar continuamente máquinas muito especializadas, conseguindo utilizá-las rendosamente, embora o seu custo original seja elevado e sua depreciação muito rápida. (...) uma indústria localizada obtém grande vantagem pelo fato de oferecer um mercado constante para mão-de-obra especializada.

Ou seja, como se realçou no primeiro capítulo, a abordagem marshalliana já continha, no final do século XX, elementos importantes da análise contemporânea sobre os arranjos produtivos territorializados.

Pode-se dizer, finalizando esse capítulo, que a aglomeração industrial apresenta como principais vantagens a especialização e a diferenciação dos produtos, o surgimento de novas técnicas e novas tecnologias, o compartilhamento de tecnologias de elevado custo, a absorção da mão de obra especializada existente na própria região, melhores preços para os insumos utilizados, elevação do grau de modernidade tecnológica e organizacional, financiamento das necessidades de recursos, apoio de instituições voltadas ao desenvolvimento do setor como SEBRAE e SENAI, ou seja, uma maior integração e cooperação das empresas localizadas em um pólo industrial.

Analisar o pólo de malharias existentes no município de Imbituva, no Estado do Paraná, à luz do debate sobre sistemas industriais localizados, e tendo como pano de fundo as questões tratadas neste capítulo, é o objetivo da próxima parte.

CAPÍTULO III

O SEGMENTO DE MALHARIA DE IMBITUVA: FORMAÇÃO E CARACTERÍSTICAS ATUAIS

3.1 HISTÓRICO DE IMBITUVA COMO ÁREA CONFECCIONISTA

3.1.1 O Município de Imbituva⁹

3.1.1.1 Histórico

Em 1809, uma expedição rumou aos Campos de Guarapuava penetrando o território onde, hoje, está o município de Imbituva, dando início aí, a um ponto de parada. Na época de sua fundação, em 03 de maio de 1870, Imbituva era chamada de “Arraial do Cupim”, devido à conformação geológica de um desses pousos de tropeiros. Antonio Lourenço de Ávila é considerado o fundador de Imbituva. Tropeiro, natural de Fátima, em 1871 abandonou o comércio das tropas e fixou-se em Cupim com alguns companheiros, dando início à construção do lugarejo.

Esse núcleo foi elevado à categoria de Vila pela Lei nº 651 de 26 de março de 1881, com o nome de Imbituva. Através da Lei nº 651, de 26 de março de 1881, foi instalado como município, e passou a sede da comarca através da Lei nº 938, de 02 de abril de 1910. Os primeiros povoadores eram procedentes da então Capitania de São Paulo. Mais tarde chegaram os imigrantes, dentre estes, alemães, poloneses, italianos e russos.

3.1.1.2 Aspectos gerais

⁹ Fonte dos Dados:

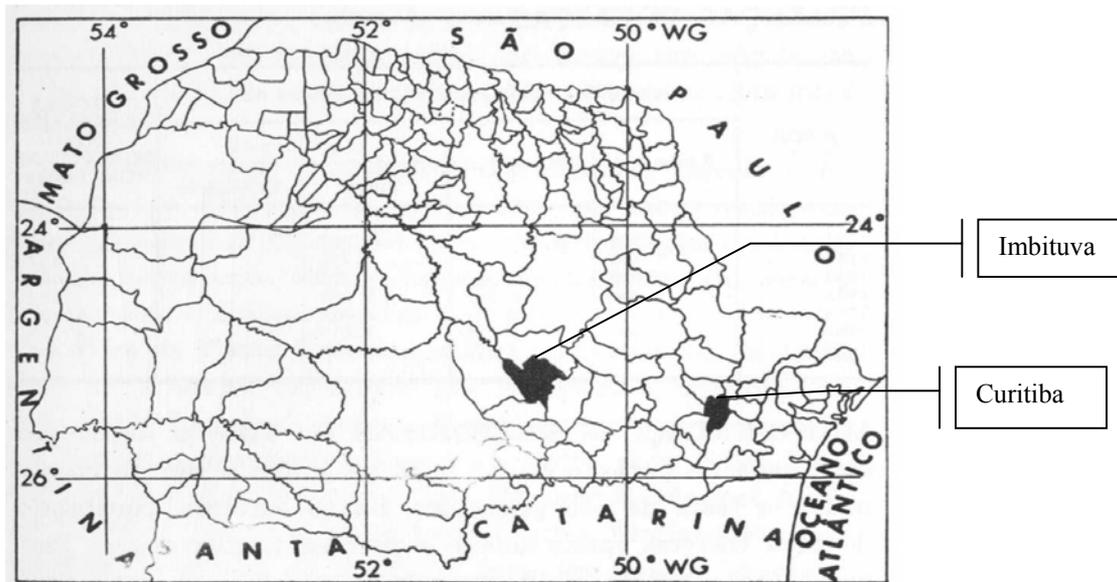
a) <http://www.paranacidade.org.br/base/dadosger.asp?codigo=0284430>.

b) Prefeitura Municipal de Imbituva.

c) IPARDES – Instituto Paranaense de Desenvolvimento – Cadernos Estatísticos da Cidade de Imbituva – via e-mail no site: <http://ww.ipardes.gov.br>.

Imbituva está localizada a 5 Km de distância da BR 373; a 181 Km de Curitiba – capital do Estado do Paraná, e a 272 Km do Porto de Paranaguá. A figura 2 ilustra sua localização:

FIGURA 2 – MUNICÍPIO DE IMBITUVA EM RELAÇÃO À CAPITAL CURITIBA



Fonte: Enciclopédia dos Municípios Brasileiros XXXI volume, p. 253

A projeção da população de Imbituva divulgada através do censo 2000 é apresentada na tabela abaixo:

TABELA 3 – PROJEÇÃO DA POPULAÇÃO DE IMBITUVA–2000

Total	Homens	Mulheres	Urbana	Rural	PEA TOTAL
24 487	12 531	11 956	14 776	9 711	11349

Fonte: IBGE – Adaptado pela autora

A taxa de crescimento anual da população urbana é de 7,34%, ao passo que a rural decresce em 2,10% ao ano, a densidade demográfica¹⁰ é de 36,72 hab./Km²; o Município possui 13.149 eleitores¹¹.

¹⁰ IPARDES – Boletim Estatístico sobre a Cidade de Imbituva – solicitado através de e-mail presente no site: <http://www.ipardes.gov.br/>

¹¹ IPARDES – Boletim Estatístico sobre a Cidade de Imbituva – solicitado através de e-mail presente no site:

3.1.1.3 Aspectos econômicos gerais¹²

O Produto Interno Bruto do município está em US\$ 39.579.487,36 e neste montante a participação setorial é a seguinte: agropecuária, 35,76%; indústria, 12,67%; serviços, 51,58%. O PIB *per capita*, conforme o dado disponível mais recente, é de US\$ 1.505,78. A maior concentração de renda na faixa de 0 a 1 salário mínimo (57% dos trabalhadores).

Quanto à arrecadação, Imbituva recebe o repasse dos seguintes impostos: ICMs, IPVA, Fundo de Exportação e Royalties de Petróleo.

O município desenvolve atividades econômicas com os produtos:

- a) agropecuária: soja, milho, feijão, batata, trigo, arroz, cebola, fumo, mandioca e outros; bovinocultura, suinocultura, avicultura, eqüinocultura, apicultura; silvicultura;
- b) setor industrial: madeira, cerâmicas, olarias, indústria têxtil-vestuário e indústrias de erva-mate, calçados e tecidos;
- c) outros: produtos minerais não metálicos e borracha;
- d) riquezas naturais são: minerais - carvão, argila e arenito; vegetais – matas nativas, ervais e campos abertos.

3.1.2 Surgimento das Malharias de Imbituva

Em 1974, criou-se uma primeira malharia em sociedade¹³, que depois foi desfeita, surgindo uma nova empresa. Em entrevista, a proprietária da primeira malharia de Imbituva, assinalou que “... muitas moças e mulheres, após a criação da minha malharia, pediram-me para lhes ensinar a tecer, cortar, costurar, bordar para que pudessem aumentar a renda familiar, ajudando no sustento do lar”. Esse depoimento toca num aspecto importante da trajetória de

<http://www.ipardes.gov.br/>

¹² Informações extraídas do site: <http://www.imbituva.hpg.com.br/>

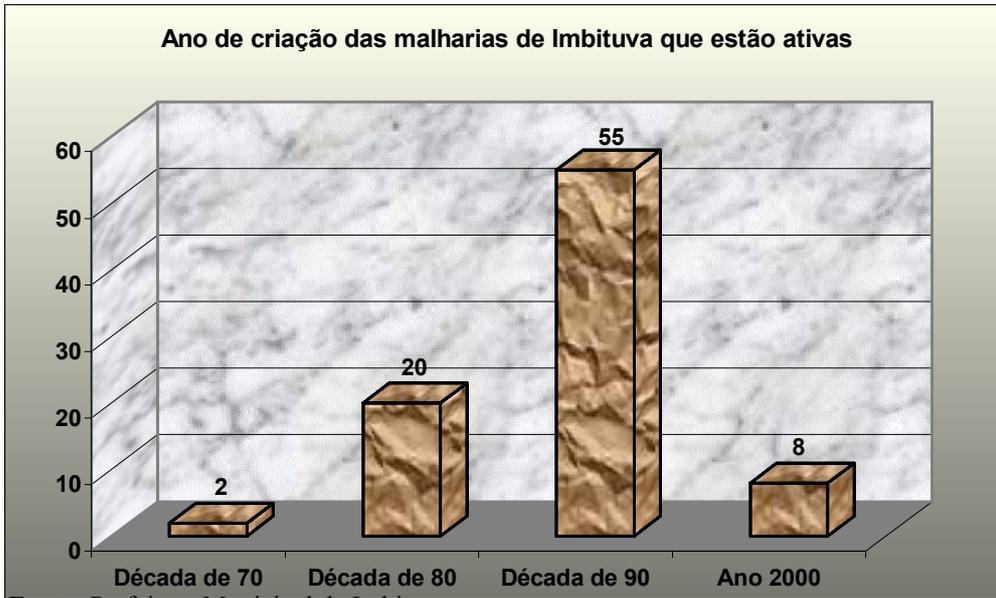
¹³ Uma das proprietárias da primeira malharia de Imbituva, antes de tê-la criado, revendia malhas para uma firma localizada em Ponta Grossa. Entretanto, a firma para a qual revendia fechou e desta adquiriu, em sociedade com uma senhora que nunca estivera no ramo, porém tinha capital e considerava que valia a pena investir no setor de malharia, todos os equipamentos que constituíram a primeira malharia de Imbituva.

Imbituva como área de produção de malhas: o envolvimento gradativo de pessoas do local atraídas pelas possibilidades de ampliação da renda familiar. Não se trata de processo exclusivo de Imbituva, como é evidente. Por exemplo, em relação ao setor de confecções do vestuário no Sul de Santa Catarina, Goularti Filho e Neto (1997) informam que “muitas das confecções originaram-se da necessidade de complementação da renda familiar, sobretudo pela esposa, que tinha algum conhecimento em costura ou vendas, às vezes como ex-balconista”. (p.109). Em Imbituva, existiram casos de ex-funcionários que antes de criar as suas malharias trabalhavam em outras. Deixaram de ser empregados para montar uma facção, atendendo principalmente à confecção para a qual trabalhavam¹⁴. Também houve casos de criação de malharias de “*fundo de quintal*”, que são pequenas confecções de origem familiar, como, aliás, são as demais empresas.

Na década de 80, passaram a acontecer desfiles, que partiram de iniciativas pessoais, sem ações institucionais e promoveram a divulgação dos produtos das empresas locais dando impulso às vendas. Em 1985, houve a primeira feira de malhas de Imbituva, apoiada pela Prefeitura da cidade, que ficou conhecida como “A cidade das malhas”. Em 1988, criou-se a Associação das Malharias de Imbituva, visando, em primeiro plano, à organização e à realização da feira de malhas, que se chama FEMAI. Nas entrevistas, os proprietários das malharias ressaltaram que muitos ônibus de outras cidades traziam turistas que chegavam a disputar a compra de suas malhas. Percebendo o setor em expansão, os proprietários de outros negócios começaram a investir na criação de malharias. Entretanto, os cônjuges masculinos envolviam-se só na administração, cabendo às suas esposas a participação nas atividades de confecção dos produtos. O gráfico 2 mostra que na década de 80 aumentou o número de malharias criadas em Imbituva, mas, sobretudo, que foi na década de 90 que surgiu a maioria das malharias da região.

¹⁴ Através da pesquisa foi possível observar a conversa entre uma proprietária e sua ex-funcionária que atualmente presta-lhe serviço. A ex-funcionária comentou: “Abri minha malharia e presto serviço para outras da região, porém, devo tudo o que aprendi à empresa do ramo na qual trabalhei aproximadamente nos 10 anos que antecederam o meu próprio negócio”.

GRÁFICO 2 – NÚMERO DE MALHARIAS/ANO DE CRIAÇÃO



Fonte: Prefeitura Municipal de Imbituva

Nota: Relatório de 25/05/2001

Assim como nas PMEs têxtil-vestuaristas catarinenses analisadas por Lins (2000b), em Imbituva é possível verificar que foram diversas as formas pelas quais as empresas entrevistadas instalaram-se como produtoras de malhas. É impossível identificar um “padrão” de criação e trajetória, já que os históricos individuais são bastante diferenciados.

3.1.3 Importância das malharias em relação ao desenvolvimento econômico de Imbituva

Atualmente, conforme já assinalado, há 85 micro e pequenas malharias de caráter familiar em Imbituva, funcionando legalmente, sem contar as numerosas que operam em fundo de quintal, sem registro. Considera-se serem numerosas tendo em vista as informações obtidas localmente, em conversas e nas entrevistas realizadas com o painel de empresas estudadas.

Sendo a População Economicamente Ativa do município, em Jun./2001, de 11.349¹⁵ pessoas, e havendo cerca de mil postos de trabalho¹⁶ – entre diretos e indiretos no setor têxtil-

¹⁵ Informado pelo Escritório Regional da Secretaria de Emprego e Relações do Trabalho de Ponta Grossa em 23/08/2001 à autora.

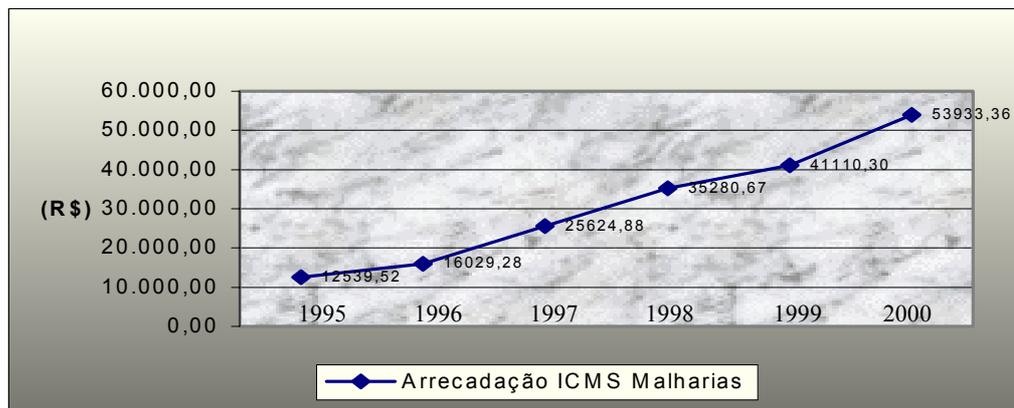
¹⁶ Dados extraídos da Gazeta do Povo – Viver Bem – Terça-feira, 24 de abril de 2001. Site: <http://tudoparana.globo.com/gazetadopovo/arquivo/> Título da entrevista: EMPREENDEDORISMO - Malharias, terceira maior atividade do município, comemoram crescimento e criação de empregos.

vestuarista, conclui-se que aproximadamente 8,8% do total de pessoas consideradas economicamente ativas estão empregadas direta ou indiretamente nas malharias.

De acordo com entrevistas publicadas na Gazeta do Povo, em 23/08/2001, nos últimos quatro anos o município de Imbituva consolidou-se como área produtiva de malhas, concorrendo em qualidade com a produção gaúcha da região de Caxias do Sul e movimentando aproximadamente R\$ 5 milhões em faturamento anual.¹⁷

O gráfico 7 mostra o crescimento do setor de malhas de Imbituva, tendo como base o recolhimento de ICMS das empresas, entre 1995 e 2000. O crescimento da arrecadação do ICMS nas malharias entre esses anos é de 23,2%. Cabe enfatizar que os dados apresentados no gráfico foram preparados especificamente para este estudo, pois não se encontraram disponíveis na forma como se necessitava.

GRÁFICO 3 – VALORES DE ICMS ARRECADADO PELO MUNICÍPIO DE IMBITUVA, DE 1995 A 2000, ATRAVÉS DAS MALHARIAS



Fonte: Adaptado pela autora a partir do relatório emitido em 21/09/2001 pela 3ª Delegacia Regional da Receita de Ponta Grossa – PR, para efeito desta pesquisa.

O principal fator que destaca a importância das malharias da cidade é a empregabilidade da mão-de-obra feminina. Conforme Mello (2000, p. 4), “ao longo dos últimos 12 anos, nota-se que a tradicional participação nas indústrias têxtil/calçados (fio/tecido, vestuário e calçados) ainda permanece como o grande *locus* de trabalho feminino, levando em conta a participação dos dois sexos na divisão do trabalho; em todos esses ramos

¹⁷ Dados extraídos da Gazeta do Povo – Viver Bem – Terça-feira, 24 de abril de 2001. Site: <http://tudoparana.globo.com/gazetadopovo/arquivo/> Título da entrevista: EMPREENDEDORISMO - Malharias, terceira maior atividade do município, comemoram crescimento e criação de empregos

industriais a taxa de participação feminina é cerca de 50% ou mais do total dos trabalhadores de cada uma dessas indústrias”.

O setor têxtil-vestuarista, que emprega em média 93%¹⁸ de mulheres em relação ao total do quadro de funcionários, é o terceiro em importância no município, de acordo com o secretário da Indústria e Comércio de Imbituva. Em outros setores quase não há emprego para as mulheres, pois outro setor que se destaca na cidade é o das madeiras, o qual, sustentado em grande parte pelas exportações, emprega aproximadamente 3,5 mil trabalhadores, quase 100% de homens, com faturamento mensal de R\$ 13 milhões. A agricultura é a segunda fonte de renda mais significativa da região. As mulheres que não trabalham nas malharias são funcionárias de mercados, lojas, mercearias, professoras e domésticas.

A cidade é pequena e sem este ramo muitas das mulheres imbituvenses poderiam estar sem ocupação. Na verdade, diversas são empresárias, que em muitos casos sustentam toda a família com base nos resultados econômicos de suas empresas de malha¹⁹.

Através de dados fornecidos pela 3ª Delegacia Regional da Receita, em Ponta Grossa/PR, é possível perceber que a arrecadação de ICMS das malharias de Imbituva, em comparação ao valor total arrecadado pelo Município, vem crescendo anualmente, como é mostrado na tabela 4, relativa ao período de 01/01/1997 à 31/12/2000.

TABELA 4 - RESUMO DA ARRECADAÇÃO DE ICMS DAS MALHARIAS EM COMPARAÇÃO AO MUNICÍPIO DE IMBITUVA

Ano	Valor Malharias (R\$)	Valor Município (R\$)	%l Malharias x Município
1997	25.624,88	255.192,33	10,04
1998	35.280,67	342.955,94	10,28
1999	41.110,30	396.083,15	10,37
2000	53.933,36	417.428,23	12,92

Fonte: Tabela adaptada pela autora a partir de relatórios emitidos em 21/09/2001 pela 3ª Delegacia Regional da Receita de Ponta Grossa – PR.

¹⁸ Percentual baseado na pesquisa de campo da autora.

¹⁹ Ao entrevistar a proprietária de uma das menores malharias selecionadas, na FEMAI, a mesma disse com orgulho: “Através da minha malharia, sustentei toda a família e os estudos de minhas filhas, que atualmente estão casadas e possuem cada qual a sua” [própria malharia].

3.2 O TECIDO PRODUTIVO-INSTITUCIONAL VINCULADO À PRODUÇÃO DE ARTIGOS DE VESTUÁRIO: OS ATORES EM PRESENÇA

Os integrantes do sistema local são as empresas diretamente ligadas à produção confeccionista com base em malha, os prestadores de serviços (bordados, acabamentos), as empresas de consultoria contábil, as instituições de coordenação e auto-ajuda (Associação das Malharias-Imbitumalhas), sistemas de formação profissional (Escola de Malhas), instituições bancárias (Banco do Brasil, Bamerindus) e a Prefeitura Municipal. Outras instituições tecnológicas públicas-privadas de incentivo às inovações, de formação profissional e empresarial, tais como o SESI, SEBRAE, SENAI e a Associação Comercial, têm sede na cidade de Ponta Grossa – PR, e assistem a cidade de Imbituva.

Esta seção objetiva realizar a caracterização dos agentes produtivos e foi construída a partir da pesquisa de campo realizada com base em entrevistas em empresas e instituições. Dos 30 questionários distribuídos às malharias, 3 não foram respondidos, tendo sido então entrevistadas 27 firmas, além das seguintes instituições locais: Prefeitura Municipal de Imbituva, Associação das Malharias de Imbituva, SEBRAE, SENAI, SESI e Associação Comercial de Ponta Grossa, Banco do Brasil de Imbituva, Banco Bamerindus de Imbituva e a Escola de Malhas de Imbituva.

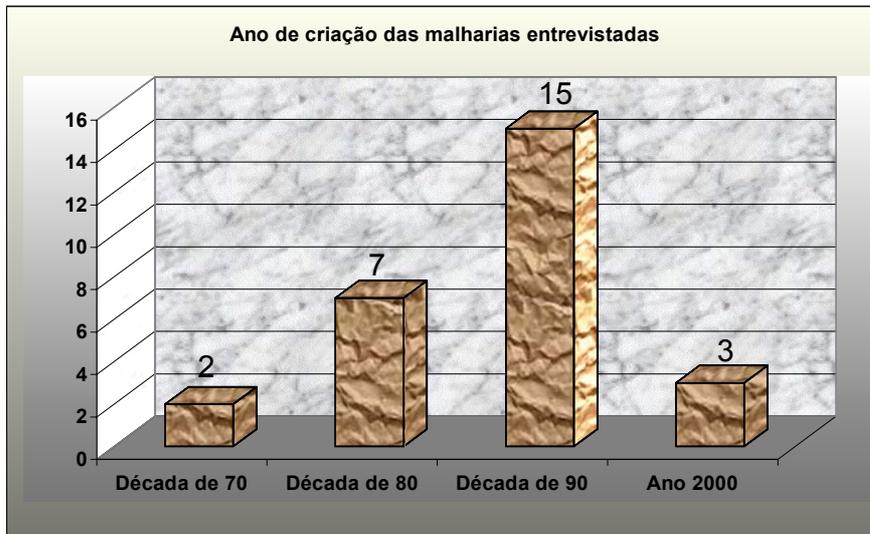
De acordo com a classificação do SEBRAE, em Imbituva não existem empresas de médio ou grande porte no ramo de malharias. Conforme já assinalado na introdução, há somente uma malharia de pequeno porte, e todas as demais são micro empresas.

3.2.1 Tecido empresarial

3.2.1.1 Evolução do número de empresas

As malharias entrevistadas foram criadas entre 1975 e 2000, conforme apresenta o gráfico a seguir:

GRÁFICO 4 - NÚMERO DE MALHARIAS ENTREVISTADAS/ANO DE CRIAÇÃO



Fonte: Pesquisa de campo

É importante reforçar a informação já dada de que a partir da década de 90 aumentou consideravelmente o número de malharias em Imbituva. Várias foram criadas por ex-funcionárias de empresas maiores, que, desligadas, instalaram-se como fabricantes e prestadoras de serviços²⁰.

Lins (1999) assinala que em áreas de produção têxtil-vestuarista de Santa Catarina esse é um tipo de dinâmica que parece ter-se intensificado na última década, por causa do acirramento da concorrência associada à abertura comercial, com as conseqüentes iniciativas de reestruturação nas firmas. Mais adiante se poderá considerar o quanto esta forma de motivação se fez presente também em Imbituva.

A maioria das empresas, 65%, apresenta-se filiada à Imbitumalhas – Associação das Malharias de Imbituva. Possuem de 1 a 2 sócios, sendo que em 89% das empresas entrevistadas há familiares na diretoria e gerência, os quais tomam as decisões importantes, fazem as estimativas de vendas futuras, decidem sobre compra de insumos, e estimam custos das linhas de produção.

Em relação ao espaço físico ocupado pelas empresas, em 67% do total de casos pesquisados trata-se de instalações localizadas no âmbito das residências dos proprietários. As empresárias conseguem, dessa maneira, reduzir os custos de aluguel e transporte, e de dispor de maior tempo para a atividade.

²⁰ Uma das entrevistadas comentou: “Trabalhei aproximadamente 10 anos em outra malharia e então abri a minha, inicialmente trabalhei como terceirizada da malharia Liandra, e atualmente fabrico e vendo via representantes para várias cidades do Paraná”

As vendas ocorrem, em todas as empresas e na integralidade do desempenho comercial, no mercado interno. Assim, repete-se em Imbituva, o padrão brasileiro no segmento de confecção nos termos evidenciados por Coutinho e Ferraz (1993, p. 9): “(...) não se tem, em geral, estratégias explícitas do esforço sistemático de exportações (exceção feita a algumas grandes empresas). Além desse fato, desvantagens decorrentes da escala reduzida de muitas das pequenas empresas do setor geram dificuldade para atingir o mercado internacional. A atividade exportadora exige certas capacitações específicas, inclusive burocráticas, de difícil acesso para micro e pequenas empresas. Este é um aspecto estruturalmente deficiente do setor, demandando iniciativas cooperativas entre empresas e governo para sua superação.”

3.2.1.2 Atividades produtivas: caracterização

Os artigos de malha fabricados em Imbituva são típicos de inverno. Trata-se de roupas de malhas pesadas, produzidas basicamente em acrílico, acrílico/lã ou lã pura, como blusões, blusas, coletes e casacos. Em termos de caracterização do mercado, cabe apontar que 70% das empresas pesquisadas produzem roupas de lã feminina, 59% produzem roupas masculinas e 44% produzem para o público infantil. Como se nota, há uma certa especialização nas linhas femininas.

A tabela 5 mostra que a produção média mensal, na maioria das malharias, não ultrapassa a 500 peças/mês, pois não existem empresas grandes.

TABELA 5 - NÍVEL DE PRODUÇÃO: NÚMERO DE PEÇAS/MÊS

Nº de peças / mês	Nº de empresas
Até 500	18
> 500 até 1000	2
> 1000 até 2000	1
> 2000 até 3000	4
> 3000 até 7000	2

Fonte: Pesquisa de campo

Uma das principais características dessa área de produção vestuarista é a sazonalidade das vendas e, portanto, da produção, dado que a demanda manifesta-se exclusivamente nos períodos de temperaturas baixas. Todavia, as empresas produzem o ano todo para estocar mercadorias, preparando-se para as épocas de pico de vendas, que ocorre no inverno. Como

não se consegue vender durante o ano todo, é necessário poupar para que a manutenção do negócio nos meses mais quentes seja possível, a menos que, como ocorre em alguns casos, se trabalhe também com roupas de fio. O problema maior dessa alternativa tem a ver com o custo, que é bem mais elevado.

As malharias de Imbituva raramente efetuam vendas a terceiros, de tecidos ou peças semi-acabadas. Produzem, em geral, para suas próprias confecções.

Nos últimos anos houve interrupção da linha de produção infantil em 18% das entrevistadas. O principal motivo assinalado foi a falta de mão-de-obra especializada.

Após 1990, o ritmo de incorporação de novos produtos aumentou para todas as empresas que responderam à questão correspondente. A frequência de lançamento de novos produtos segue o ritmo das estações, ocorrendo em cada uma destas. As principais motivações para incorporar novos produtos foram indicadas como: solicitação dos clientes, desenvolvimentos próprios novos, aspectos ligados à moda, coleções, incorporação prévia por firmas concorrentes, aquisição de novos maquinários. Fatores como estilo e design dos produtos são fundamentais para a competitividade das empresas na indústria de confecções. No entanto, no Brasil as necessidades do setor vão além de avanços em estilo e design, em termos gerais, como apontam Coutinho e Ferraz (1993, p. 9):

Ainda que em boa medida essas características representam uma das principais iniciativas das empresas da área, que através da imposição de modas e estilos conseguem vantagens competitivas frente aos concorrentes, existe um aspecto mais amplo que diz respeito ao setor como um todo: a tentativa de criação de um design com características nacionais, refletindo traços particulares de nossa cultura. A busca de tal design possibilitaria à indústria do país como um todo competir internacionalmente através de variáveis mais dinâmicas como moda e estilo, em contraste com a simples exploração do diferencial de salários.

Entretanto, em Imbituva, conforme assinalado no item relativo aos atores presentes no sistema local, não há instituições tecnológicas públicas-privadas/de incentivo às inovações como o SESI, o SEBRAE, o SENAI e a Associação Comercial, não existem escritórios de modelagem, estilismo. O estilo e design local resultam da cópia de modelos em revistas especializadas e imitações de produtos apresentados nas feiras em outras cidades. A política de promoção das malharias de Imbituva deveria ser norteadada pelo apoio a uma maior eficiência e à busca de inovações, em sintonia com a idéia de “via superior” de construção da competitividade. Na verdade, entretanto, as condutas locais baseiam-se na convicção de que o corte de custos é que acarretará o aumento da lucratividade, bem como a criação de novos empregos.

Apenas uma das empresas entrevistadas informou atuar como subcontratada. Tratava-se de uma “facção industrial”²¹. Ainda assim, a sua atividade nesta condição representava pouco no conjunto do que realizava: a firma assinalou que não mais de 10% do que produzia caracterizava-se como fabricação subcontratada. A atividade em questão dizia respeito à tecelagem: a empresa tecia para cinco malharias da cidade, mas somente de forma temporária, em períodos de pico (de abril a julho)²². Note-se que não parece existirem problemas nos vínculos associados a tal prática: a firma sublinhou que tem uma boa relação com as proprietárias das empresas que fazem as encomendas, enfatizando a importância de ser subcontratada devido ao valor pago pelos serviços por ela prestados, mesmo que o montante não represente muito em relação ao seu faturamento anual.

Já 44% das firmas entrevistadas atuam como subcontratantes. A subcontratação é temporária, ocorrendo só no inverno, sendo 100% realizada junto a trabalhadores em domicílio, que para Abreu (1986) tem o mesmo significado que “facção domiciliar”. As empresas subcontratam em média 3 ou 4 pessoas, pois há muitas mulheres que não possuem firma, mas trabalham auxiliando as malharias, sem registro em carteira. Aí se nota que a competitividade do arranjo local realmente dá-se pela “via inferior”, nos termos indicados no primeiro capítulo, pois se busca a competitividade através do uso de mão-de-obra de baixo custo e de um mercado de trabalho desregulamentado. Os processos de fabricação realizados por essas pessoas, ou os produtos subcontratados junto a elas, são os seguintes: acabamento, bordado, caseamento de botão e tecelagem. Trata-se de subcontratação de atividades específicas, efetuadas por pessoas que fazem só tais atividades²³. Para escolher as mulheres cujos serviços subcontratam, as proprietárias das empresas buscam informações na comunidade sobre a qualidade do trabalho, dando preferência às que conhecem de longa data e àquelas com que tem relações de amizade ou de parentesco. Algumas firmas indicaram estarem satisfeitas com a qualidade do trabalho subcontratado. No entanto, foi possível perceber que alguns vínculos entre subcontratantes e os trabalhadores domiciliares geralmente

²¹ Para Abreu (1986), a função das facções industriais é a prestação de serviços, ou seja, uma subcontratada, para outra indústria confeccionista.

²² A proprietária da firma informou que atuava como subcontratada para malharias menores devido ao fato de possuir a máquina Protti de tecer, não existente nas outras, bem como por ser especializada nas atividades para as quais era subcontratada.

²³ Goularti Filho e Neto (1997) indicam que a “subcontratação é de especialização, quando a empresa contratante busca um especialista que disponha de conhecimentos e de equipamentos adequados para efetuar a produção ou serviço que ela própria não pode ou não deseja executar, por razões de estratégia, ou ainda porque considera suas instalações insuficientes ou não competitivas para tal atividade. A subcontratação é de economia quando o seu objetivo maior é a redução dos custos. E a subcontratação é de capacidade, quando a empresa contratante embora equipada para efetuar determinado trabalho, busca outra empresa, ocasional ou habitualmente, para atender a sobrecarga de pedidos ou algum incidente técnico”. (p.73)

se apresentavam incertos em relação ao futuro. Por exemplo, ouviu-se de uma proprietária de malharia manifestação de inquietação diante do fato de a bordadeira pretendida, e previamente acertada, ter informado não poder prestar o serviço, por ter se envolvido com outra empresa. Isso indica a presença de disputa por bordadeiras, um fato constatado localmente. Ou seja, há tensões em alguns vínculos locais.

Foram citadas como vantagens da subcontratação: aumento da produção, sem necessidade de aumento de pessoas empregadas, o trabalho diferenciado, utilização de capacidade produtiva sem vínculo empregatício, logo, sem representar custo fixo. A distância da localização das subcontratadas em relação às malharias foi apontada como um fator de dificuldade, devido ao difícil acesso: a estrada onde moram algumas bordadeiras apresenta difíceis condições de tráfego, especialmente em períodos de chuva. Atividades não propriamente relacionadas à produção também são subcontratadas. São exemplos as tarefas de manutenção das máquinas utilizadas na produção e os serviços contábeis.

Em uma das empresas entrevistadas foi assinalado que não há a pretensão de aprofundar a subcontratação. O principal motivo é que isso reduziria o controle de qualidade e poderia disseminar os modelos. Sobre esse tipo de problema, Coutinho e Ferraz (1993, p.10) assinalam:

a história de sucesso de uma das firmas líderes do mundo [a italiana Benetton] se baseia exatamente na produção integrada de um grande número de pequenas e micro empresas subcontratadas. Para que isso possa acontecer é necessário que essas subcontratadas busquem se integrar a padrões de produção consistentes com as demandas por qualidade e eficiência da firma contratante. Esta verdadeira terceirização – e não a que vem ocorrendo no Brasil, onde em grande medida, o que é chamado de terceirização não passa de informalização – é que poderia levar à inserção competitiva das pequenas empresas.

A subcontratação em Imbituva significa informalização, que, por sua vez, tende a representar o não-atendimento das exigências tanto trabalhistas quanto fiscais, provocando a degradação das relações trabalhistas e desincentivando ao estabelecimento de empresas dentro das normas legais vigentes, sendo associada principalmente à idéia de corte de custos devido à redução dos encargos sociais, e não a ganhos de produtividade, como é visto em outros países.

As firmas estudadas consideram que medidas como aperfeiçoamento da tecnologia utilizada, automatização, redução de custos dos insumos, instalação de equipamentos modernos, flexibilização da produção para novos produtos, investimento em planejamento e

controle da produção, redução do tempo de máquina parada e aumento da produtividade, exercem muita influência sobre a eficiência da produção. Isso não quer dizer que todas as firmas estudadas avançaram em relação a esses tópicos. Algumas avançaram menos, sendo que se observaram casos de fracas iniciativas, como se indicará posteriormente. Vale frisar que a medida de reduzir o pessoal e a terceirização são fatores que, para as firmas como um todo, menor influência exercem sobre a eficiência da produção. Entretanto, admitiram que tais providências permitem conter custos e reduzir o preço dos produtos, o que é importante para competir.

Faz-se importante relatar que dez malharias de Imbituva utilizam o CAD (*Computer Aided Design*) / CAM (*Computer Aided Manufacturing*) e dispositivos de controle numérico. Lins(2000b, p.61) assinala que as vantagens em utilizar a informática nas etapas de criação, design e corte são diversas e atraentes: “o desperdício de tecido é consideravelmente reduzido, e as atividades envolvendo criação, especificação técnica dos diferentes modelos e peças e também definição (a partir de um mesmo ‘projeto’ e com os necessários detalhes) dos tamanhos a serem fabricados ganham substancial velocidade.” Também é indicado por Ferraz et al (1997) que no caso das indústrias de vestuário e de calçados, a competitividade também está associada à adoção de formas flexíveis de organização da produção em bases de respostas rápidas às mudanças nos padrões da demanda, o que tornou-se possível pelos equipamentos de CAD.

3.2.2 Aspectos da mão de obra

Todos os funcionários das malharias são da própria cidade de Imbituva. A tabela 6 mostra o número de funcionários nas empresas e quantos se caracterizam como mão-de-obra qualificada, na opinião das empresas estudadas. As empresas consideravam como qualificados os trabalhadores que evidenciam familiaridade com as atividades de fabricação e que têm bom desempenho. A educação profissional formal não foi levada em conta na identificação dos segmentos considerados qualificados dos funcionários.

TABELA 6 – FUNCIONÁRIOS X MÃO-DE-OBRA QUALIFICADA POR SEXO

EMPRESAS	FUNCIONÁRIOS			MÃO-DE-OBRA QUALIFICADA		
	MULHERES	HOMENS	TOTAL FUNC. REGISTRADOS	MULHERES	HOMENS	TOTAL
Malharia 1	4	0	4	4	0	4
Malharia 2	7	0	7	4	0	4
Malharia 3	32	6	38	29	4	33
Malharia 4	3	0	3	3	0	3
Malharia 5	4	0	4	4	0	4
Malharia 6	3	0	3	3	0	3
Malharia 7	3	0	3	3	0	3
Malharia 8	7	0	7	NR	NR	NR
Malharia 9	9	1	10	7	1	8
Malharia 10	9	0	9	NR	NR	NR
Malharia 11	1	1	2	1	0	1
Malharia 12	11	3	14	NR	NR	NR
Malharia 13	5	0	5	5	0	5
Malharia 14	2	0	2	NR	NR	NR
Malharia 15	5	0	5	4	0	4
Malharia 16	2	0	2	2	0	2
Malharia 17	2	0	2	2	0	2
Malharia 18	3	0	3	3	0	3
Malharia 19	14	2	16	12	2	14
Malharia 20	5	0	5	5	0	5
Malharia 21	8	0	8	8	0	8
Malharia 22	9	0	9	NR	NR	NR
Malharia 23	4	0	4	2	0	2
Malharia 24	5	0	5	2	0	2
Malharia 25	8	0	8	8	0	8
Malharia 26	7	0	7	7	0	7
Malharia 27	4	0	4	4	0	4
TOTAIS =>	176	13	189	122	7	129

Fonte: Pesquisa de campo

Nota: NR – Não responderam

Nas empresas entrevistadas, o número de funcionários registrados é 189, sendo 93% mão-de-obra feminina e 7% de homens empregados trabalham na administração e

gerenciamento das firmas. Este fato é um traço do setor têxtil-vestuarista apontado pela literatura. Há grande participação de famílias na formação da mão-de-obra nas malharias, característica de cidades pequenas do interior. Esta forma de organização parece assemelhar-se ao que é citado por Piore e Sabel (1984) como “Sistema Familiar ou de Motte”, na qual há uma integração entre os membros da família, através de alianças informais, que promove a flexibilidade necessária para a concorrência e adaptação às constantes transformações do mercado capitalista.

Há falta de mão-de-obra qualificada nas malharias, principalmente nas atividades relacionadas à tecelagem em máquinas computadorizadas, bordados e informática. É clara a preocupação dos empresários em relação ao agravamento desse fato no futuro, apesar de existir no município uma Escola de Malhas cujo objetivo é proporcionar uma ampla formação em matéria de produção de malha. A escola foi fundada em 1985 pela Prefeitura Municipal de Imbituva, que tem responsabilidade na manutenção da mesma. Os produtos bem acabados que são desenvolvidos pelas alunas da Escola de Malhas são vendidos por um valor 50% mais barato do que é praticado nas malharias, e os que apresentam defeitos são doados à instituições e famílias carentes. No entanto, não existe nenhum investimento nem apoio em prol do desenvolvimento da Escola de Malhas, e isso faz com que a sua atuação seja precária, não preparando seus alunos na forma como é esperada pelas malharias. De fato, a tabela 7 mostra que a escola está desatualizada em relação às máquinas e equipamentos utilizadas nas malharias. Além de a escola estar defasada tecnologicamente, também fornece pouco tempo e poucas vagas para o aprendizado: cada pessoa tem o direito de optar por um curso (dentre os ofertados: costura, *overlock*, fazer remalhe, bordado, arremate, tecelagem) com duração de um mês e, depois deste concluído, não é permitido realizar outro, pois a concorrência por uma vaga é muito grande, sendo ofertadas ao todo 32 vagas/mês, representando 2 horas/semana para cada aluno, não sendo fornecido diploma ao fim do curso. Quem demanda os cursos são pessoas que pretendem se iniciar na carreira, até mesmo para serem subcontratadas pelas malharias, enquanto os funcionários das malharias que necessitam aprofundar conhecimentos, principalmente sobre o uso da tecnologia avançada, recebem treinamento dentro das próprias malharias: em 58% das empresas pesquisadas o treinamento da mão-de-obra é feito na própria malharia, principalmente em relação a como operar as máquinas da marca Protti. Já 42% das malharias, ao contratar seus funcionários, os selecionavam através da Escola de Malhas.

TABELA 7 - COMPARAÇÃO DE MAQUINÁRIOS E EQUIPAMENTOS DAS MALHARIAS E DA ESCOLA DE MALHAS DE IMBITUVA

MÁQUINAS E EQUIPAMENTOS ENCONTRADOS NAS MALHARIAS DE IMBITUVA	MÁQUINAS E EQUIPAMENTOS ENCONTRADOS NA ESCOLA DE MALHAS
COPPO 2, 5 e 6; PROTTI P90, PV91, PV94E, PV93E e PT242; Overlock; Goleira; Remalhadeira; máquina de passar; máquina de pregar golão, máquina de fazer cordão; máquina travetti; máquina de casear; máquina de pregar botão; ferro a vapor	1 ferro a vapor, 4 overlock; 2 máquinas industriais de tecer, 2 máquinas de mesa de tecer; 1 remalhadeira ou goleira, 1 espulador, 6 máquinas de bordar, 2 máquinas para fazer acolchoados de retalhos.

Fonte: Pesquisa de campo

Os proprietários das malharias procuram conscientizar seus funcionários quanto à necessidade de aumentar cada vez mais a qualidade da mão-de-obra. Em 63% das firmas são realizadas reuniões que permitem discutir sobre melhorias.

Todos os trabalhadores recebem salários fixos e em 52% das empresas é utilizada mão-de-obra temporária em momentos de “pico” de produção (produção para o inverno), enquanto em 26% não há esta contratação, mas sim o pagamento de horas extras feitas pelos próprios funcionários. As malharias remuneram seus funcionários com valores entre 1,5 e 2,0 salários mínimos, que está acima do que recebem 57 % dos trabalhadores de Imbituva²⁴. Com relação aos benefícios sociais, os funcionários de 56% das malharias recebem vale-transporte e 11% das firmas fornecem alimentação no local de trabalho.

3.2.3 Insumos e maquinário

3.2.3.1 Fornecedores de insumos

O principal insumo utilizado pelas malharias de Imbituva é a lã acrílica, mas também são utilizados fio de algodão, acrílico e aviamentos. Seus fornecedores estão localizados nos estados do Paraná, São Paulo, Santa Catarina e Rio Grande do Sul. Em Imbituva também

²⁴ Informação extraída do site: <http://www.imbituva.hpg.com.br/>

existe um revendedor de matéria-prima, ao qual os fabricante informais, recorrem, pela facilidade na compra devido à proximidade com o mesmo.

São 11% as entrevistadas que utilizam lãs, fios e aviamentos importados. As origens correspondem a países da Ásia e ao México. A justificativa para o uso desses insumos tem a ver com o fato de que são, conforme as empresas, produtos diferenciados e não encontrados no Brasil. Entretanto, só a minoria das firmas entrevistadas usa tais insumos: 63% responderam que não os utilizam, inclusive a maior empresa do setor na cidade, cujo gerente mencionou ser inferior a qualidade dos materiais provenientes do exterior, bem como assinalou que a partir da desvalorização do real seus preços aumentaram. Em relação à importância do Plano Real para as compras de insumos, indicou-se que, no início do período referente ao plano, os preços estavam estabilizados, e, assim, os custos das matérias primas eram estáveis, permitindo um maior controle e planejamento das atividades e dos custos a longo prazo. Quanto a problemas regulares com prazo, qualidade e preços, relativamente aos principais fornecedores de insumos, 44% das firmas alegaram que não há problema algum e 30% responderam que possuem problemas em relação à alta dos preços dos insumos nacionais. Na maior malharia da cidade, o gerente respondeu que, por comprar em grande quantidade, os seus fornecedores mostravam-se mais maleáveis nas negociações.

Também foi citado, numa entrevista prestada pela vice-presidente da Associação das Malharias de Imbituva à Gazeta do Povo, publicada em 24/04/2001, que ocorrem reuniões de alguns empresários com o intuito de vislumbrar formas para conseguir uma melhor cotação nos preços dos fios. A entrevistada explicou que nem todos participam, pois há a necessidade de efetuar a compra à vista, mas disse que a iniciativa foi muito positiva: com a diferença de preço obtida foi possível praticar melhores preços para consumidores e lojistas, permitindo ganhar mercado e reinvestir na produção.

Em 67% das firmas entrevistadas são realizados testes sobre a durabilidade, a resistência e a qualidade nos insumos recebidos, havendo troca sistemática de informações sobre qualidade com os fornecedores da matéria-prima. Trata-se de testes muito simples, efetuados nas próprias empresas pelos proprietários na tentativa de perceber se o fio arrebenta, se a malha laceia com facilidade etc. Todas as malharias entrevistadas alegaram realizar suas compras junto a fornecedores certificados.

Para a escolha dos fornecedores de insumos as firmas adotam alguns critérios, sendo o preço baixo um importante fator para a análise. Porém, valorizam, em primeiro lugar, a garantia dos prazos de entrega, o cumprimento de especificações técnicas e a garantia da

qualidade. Só depois de observarem a qualidade é que discutem os preços. Este fato pode ser observado na tabela a seguir:

TABELA 8 – CRITÉRIOS ADOTADOS PARA A ESCOLHA DOS FORNECEDORES

CRITÉRIOS	Pouca Importância	%	Importante	%	Muita Importância	%	Nº Empresas	% Total
Preço baixo	6	22	5	19	16	59	27	100
Facilidade nas negociações para pagamento	5	24	-	-	16	76	21	78
Garantia dos prazos de entrega	-	-	-	-	15	100	15	56
Cumprimento de especificações técnicas	-	-	-	-	27	100	27	100
Garantia da qualidade	-	-	-	-	27	100	27	100
Conteúdo tecnológico dos insumos	6	22	-	-	21	78	27	100
Assistência técnica oferecida	-	-	5	19	22	81	27	100
Busca de relações de longo prazo/parceria	5	19	6	22	16	59	27	100

Fonte: Pesquisa de campo.

3.2.3.2 Fornecedores de Máquinas

Com base na pesquisa de campo, pode-se indicar que nas malharias de Imbituva existem as seguintes marcas e tipos de máquinas: COPPO 2, 5 e 6; PROTTI P90, PV91, PV94E, PV93E e PT242; *overlock*; máquinas de costura; goleira; remalhadeira; máquina de passar; máquina de pregar golão, máquina de fazer cordão; máquina travetti; máquina de casear; máquina de pregar botão; e ferro a vapor. As máquinas registradas foram adquiridas tanto de segunda-mão quanto novas: 44% das entrevistadas adquiriram máquinas de segunda-mão e 56% máquinas novas. A Texmaq, empresa localizada em Caxias do Sul – RS, é a principal fornecedora de máquinas de marca Protti, máquina de origem italiana, para o conjunto de fabricantes locais. Em Imbituva há uma malharia que representa esta empresa. Também foi citada a Catapã, firma de Imbituva, que comercializa máquinas tanto novas quanto usadas. Atualmente não se adquirem máquinas nacionais nas malharias de Imbituva devido à falta do domínio de tecnologias avançadas neste setor no Brasil: o proprietário da maior malharia da cidade assinalou que “a empresa que fabricava máquinas de tecer de marca Coppo no Brasil não desenvolve mais este produto; o que há é máquinas similares; porém, além de só fazerem o básico, tais máquinas são ultrapassadas, pois sua tecnologia é de 20 anos atrás. Então precisamos importá-las”. Objetivando manter atualizado o seu parque de

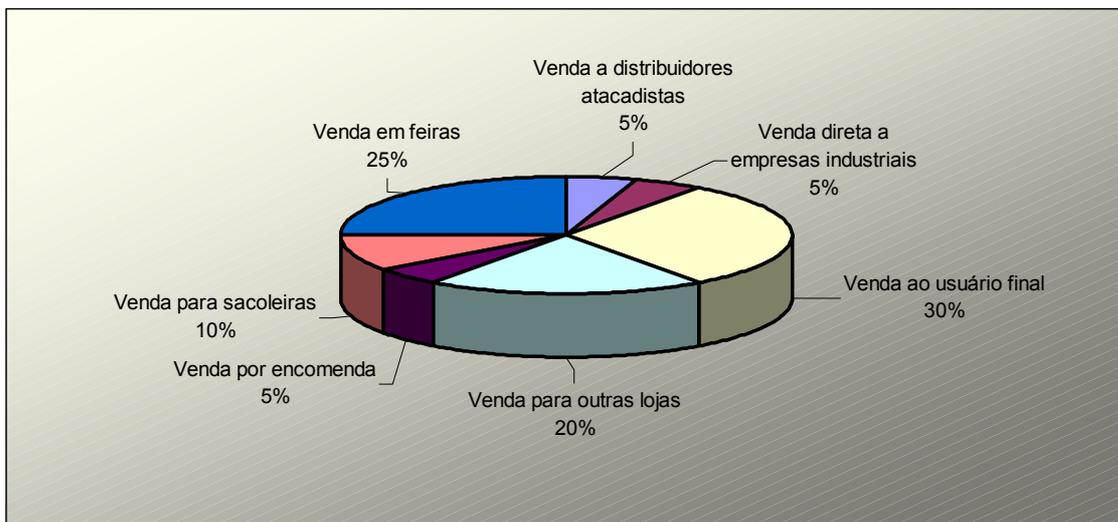
máquinas, ou, pelo menos, acompanhar de perto o que há de mais moderno em equipamentos para o setor, a maioria das firmas, 63%, participa de feiras de máquinas em locais como São Paulo, Blumenau e Caxias do Sul.

3.2.4 Vendas, propaganda e concorrência

3.2.4.1 Informações sobre clientes

Geograficamente, o mercado consumidor das malhas de Imbituva está localizado nas regiões Sul, Sudeste, Centro-Oeste do país, sendo as modalidades de venda mais praticadas por essas empresas a venda ao usuário final, a venda em feiras e a venda para outras lojas, conforme apresentado no gráfico 5:

GRÁFICO 5 – MODALIDADE DE VENDA



Fonte: PESQUISA DE CAMPO

Foi unânime a informação de que muitas excursões vindas de várias cidades do Paraná são de grande importância para as vendas. Durante a pesquisa, foi possível observar a chegada de alguns ônibus com pessoas que almejavam fazer compras. A rua principal ficou interditada, pois eram aproximadamente 100 pessoas. Ao se comentar o fato com uma empresária do ramo, ouviu-se que isto é comum na cidade, sendo que há alguns anos era muito maior o número de excursionistas para compra de malhas.

Na década de 90 houve aumento do número de clientes e, em função disto, ocorreram ampliações do nível de atividades na maioria das firmas. Nas entrevistas, foi assinalado que esse aumento resulta da divulgação dos produtos através das feiras, que acontecem anualmente na cidade, e da excelente qualidade dos produtos que comercializam, tornando as empresas conhecidas em toda a região. Na opinião dos entrevistados que responderam a questão referente aos fatores que exercem influência sobre o desempenho das vendas, a maior influência é exercida através da qualidade do produto, do know-how da empresa, do cumprimento dos prazos de entrega, da capacidade de atendimento, do desenvolvimento e da diferenciação dos produtos, conforme mostra a tabela a seguir: (note-se que foi reduzido o número de empresas que conseguiram responder à pergunta correspondente).

TABELA 9 - FATORES QUE EXERCEM INFLUÊNCIA SOBRE O DESEMPENHO DAS VENDAS NO MERCADO NACIONAL

CRITÉRIOS	MERCADO INTERNO																Nº Empresas que responderam esta questão
	1	2	3	4	5	%	6	7	%	8	%	9	%	10	%		
Propaganda / Publicidade	-	-	-	-	2	40	-	-	-	-	-	-	-	3	60	5	
Tradição da empresa	-	-	-	-	-	-	-	1	14	-	-	1	14	5	71	7	
Marca conhecida no mercado	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	1	20	4	80	5	
Know-how da empresa (em confecções)	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	5	100	5	
Qualidade do produto	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	5	100	5	
Preço do produto	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	1	20	4	80	5	
Prazo de entrega	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	5	100	5	
Capacidade de atendimento	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	5	100	5	
Mão-de-obra Qualificada	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	1	20	4	80	5	
Estilo e Modelos	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	1	20	4	80	5	
Desenvolvimento de novos produtos	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	5	100	5	
Serviços pós-venda aos clientes	-	-	-	-	-	-	-	-	-	1	20	-	-	4	80	5	
Diferenciação do produto	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	1	20	4	100	5	

Fonte: Pesquisa de campo

Nota: pouca influência (nota 1), muita influência (nota 10)

Os clientes locais interagem com as malharias, trocando idéias sobre modelos e qualidade. Porém, não há nenhum sistema de informações que permita armazenar e analisar as expectativas dos mesmos.

3.2.4.2 Exportações

Atualmente as malharias de Imbituva não exportam, assim como ocorre com a maior parte da indústria de confecções brasileira analisada por Coutinho e Ferraz (1993, p. 43):

(...) a produção da indústria de confecções continua a ser majoritariamente direcionada para o mercado interno. Várias razões se somam para explicar tal característica. Em primeiro lugar, a própria dimensão do mercado interno que, mesmo sub-utilizado, permitiu e permite a operação de um número expressivo de firmas. Em segundo lugar, um nível de proteção sempre elevado, que manteve o mercado interno cativo, levando a que as vendas ao exterior e a exposição à concorrência externa não se apresentassem como condicionantes no setor. A predominância de firmas de pequeno e médio porte também traz em princípio, (...) dificuldades para a atividade exportadora.

Entretanto, há um projeto para estimular as exportações no setor em Imbituva. Tal projeto refere-se às iniciativas que envolvem uma parceria do Sebrae-PR e a Associação das Malharias- Imbitumalhas, que vêm impulsionando as empresas a exportar desde 1999. Segundo a Imbitumalhas, e também segundo as malharias envolvidas, oito empresas²⁵ enviaram amostras de sua produção à Alemanha, via correio, direcionada a um agente de exportação. Porém a tentativa fracassou em virtude do extravio do mostruário, bem como devido, conforme alegado, ao ataque terrorista em New York em 11 de setembro de 2001, que forçou o retorno imediato do agente exportador ao Brasil, atrapalhando o processo de apresentação do produto na Alemanha.

Numa entrevista à Gazeta do Povo, publicada em 24/04/2001, a vice-presidente da Associação das Malharias de Imbituva, proprietária de uma empresa de pequeno porte, assinalou que a produção de malhas de Imbituva já tem mercado assegurado no Rio Grande do Sul, em Santa Catarina, no Paraná e em São Paulo. Ainda foi citado pela vice-presidente, na mencionada entrevista, que, em dois ou três anos, produtos da sua empresa deverão ser levados para países do Mercosul e para os Estados Unidos. Para alcançar um resultado como esse, os 60 integrantes que constituem a Associação das Malharias estão sendo orientados pelos consultores do Sebrae. De fato, reconhece-se, no tecido empresarial local, que exportar é providência estratégica: isso permitiria ampliar consideravelmente a produção, reduzindo significativamente a ociosidade do parque instalado nos meses de verão.

3.2.4.3 Propaganda

²⁵ O fato de ser apenas oito o número de malharias que enviaram amostras a Alemanha é decorrente do pré-requisito relativo a necessidade de possuir máquina de marca Protti para poder exportar. Isto porque esse tipo de equipamento permite a empresa produzir em maior quantidade e com grande velocidade, permitindo-lhes vender os produtos por preços menores. Este obstáculo, a carência de máquinas e equipamentos de alto custo, ainda foi agravado pelo aumento do dólar e pelas dificuldades de financiamento.

São 44% do total de empresas entrevistadas as que investem em propaganda. Os recursos utilizados alcançam cerca de 2%, em média, do faturamento anual. Os canais utilizados para a divulgação são a televisão, o rádio e os jornais, sendo março, abril e maio os meses do ano em que a propaganda é mais intensa. Isso se justifica, pois, como já se falou, o que se produz são roupas de lã, comercializadas no inverno. Todas as empresas entrevistadas participaram como expositoras da Feira de Malhas de Imbituva no ano 2001 e consideram a feira um excelente canal de divulgação para os produtos que fabricam. O motivo é que o evento atrai grande número de visitantes e gera bons resultados comerciais para o setor vestuarista do município.

3.2.4.4 Informações sobre competidores

Todas as firmas entrevistadas têm concorrentes que operam em Imbituva e na sua região. Grande número de firmas indicou relações com concorrentes locais (7% afirmou ausência absoluta de relações), sendo esses vínculos caracterizados muito mais como encontros ocasionais, sem relação com o trabalho, do que como encontros habituais, com troca de idéias sobre interesses comuns, tais como reuniões na Associação das Malharias, conforme representa a tabela 10:

TABELA 10 – TIPOS DE RELAÇÕES COM CONCORRENTES LOCAIS

Tipos de relações com concorrentes locais	Nº de Empresas	%
Encontros ocasionais, sem relação de trabalho	14	52
Encontros quando surgem alguns problemas ligados ao trabalho	3	11
Encontros habituais, com troca de idéias sobre interesses comuns	8	30
Nenhuma relação	2	7

Fonte: Pesquisa de campo

As empresas assinalaram as dificuldades envolvidas na concorrência com a maior malharia de Imbituva²⁶. Alegaram serem prejudicadas pela menor escala em relação às atividades de compras de insumos, de produção e de comercialização, conforme a tabela 11.

²⁶ Uma das empresárias, proprietária de uma micro-empresa, em entrevistada disse: “O dono de uma das maiores malharias da região quando sabe da vinda de uma excursão, vai aguardá-la no trevo. Acompanha-a até a sua loja e oferece café para todas as pessoas que viajam. Eu não conseguiria fazer o que ele faz!”.

Entretanto, o gerente da maior malharia da cidade considera que a concorrência efetiva ocorre com outras áreas produtoras, e não entre as empresas locais, opinião não compartilhada pelas microempresas, que reclamaram das práticas da empresa mais importante. Caxias do Sul foi local especialmente assinalado pelo referido gerente. De fato, Romero et al. (1994, p. 28) assinalam em relação à Caxias do Sul:

É o centro do maior e mais importante pólo de malhas produzidas a partir dos teares retilíneos do Brasil, que abrange praticamente toda a região serrana do Rio Grande do Sul. Segundo informações do Sindicato das Indústrias, lá existem entre 350 e 400 empresas, produzindo cerca de 8.500.000 peças / ano, gerando aproximadamente 7.000 empregos diretos. Em geral, as empresas daquela região possuem equipamentos modernos, muitos dos quais comandados eletronicamente. Outros pólos menores, também dedicados basicamente à confecção de artigos de malha, podem ser apontados como os de Campos do Jordão-SP e Monte Sião-MG.

TABELA 11 – PRINCIPAIS ATIVIDADES PREJUDICADAS PELA MENOR ESCALA

Atividades	Prejudicada	%	Muito prejudicada	%	Não responderam	%	Nº Empresas
Compras de insumos	20	74	3	11	4	15	27
Produção	18	67	0	0	9	33	27
Comercialização	19	70	0	0	8	30	27
Investimento em desenvolvimento	18	67	0	0	9	33	27

Fonte: Pesquisa de campo

Nos últimos quatro anos, o número de competidores nas principais linhas de produtos das firmas aumentou significativamente para 50% das entrevistadas. Para 17% aumentou ligeiramente, e para 33% não se alterou. Isso significa que a maioria das firmas registrou um acirramento da concorrência.

3.3 ABERTURA COMERCIAL BRASILEIRA: EFEITOS NAS EMPRESAS VESTUARISTAS DE IMBITUVA

As malharias de Imbituva não foram poupadas das pressões derivadas das mudanças nas condições de concorrência no Brasil. Com base nas informações obtidas junto às 27 empresas entrevistadas, este tópico aborda os efeitos dessas mudanças.

3.3.1 As malharias de Imbituva diante da Abertura Comercial

A maioria das malharias de Imbituva (55% das pesquisadas) sofreu o efeito da abertura comercial nos anos 90, principalmente em relação à grande dificuldade para fazer frente aos baixos preços dos produtos importados, principalmente de países asiáticos, que vinham sendo comercializados no Brasil. O gerente de uma malharia comentou: ‘É difícil competir com os preços das jaquetas e blusões provenientes da China’. Porém, o maior preço relativo não constituía a única desvantagem das malharias de Imbituva diante das importações. Foram indicados outros problemas: dificuldade de acesso ao crédito; difícil acesso à tecnologia externa. Entretanto, foi declarado por 18% das empresas que as importações não influenciaram suas vendas; alegaram que seus produtos eram diferenciados e de qualidade superior aos estrangeiros. Houve casos de entrevistados que não sabiam se a concorrência dos produtos externos estava lhes afetando (27%), mostrando a falta de informação em relação à competitividade de suas empresas. Firms que declararam não sofrer influência das importações assinalaram as dificuldades envolvidas na concorrência com firmas maiores (em virtude dos problemas relacionados anteriormente) e outras aglomerações de firmas do setor (em virtude das vantagens competitivas em termos de localização que as mesmas possuem).

No entanto 100% das empresas entrevistadas afirmaram que na década de 90 diminuiu o número de ônibus que vinham à cidade trazendo “turistas de compras”. Esse fato indica que as malharias foram afetadas pela abertura comercial, pois no item 3.1.2 há uma afirmação de que na época do surgimento das malharias de Imbituva muitos ônibus de outras cidades traziam turistas que chegavam a disputar a compra das malhas imbituvenses.

As firmas consideraram a abertura comercial não só fonte de pressões concorrenciais importantes; 37% das entrevistadas informaram que a baixa das tarifas alfandegárias facilitou a aquisição de máquinas de tecer importadas, muito mais avançadas em tecnologia do que as

brasileiras, cujos principais benefícios referem-se à redução do tempo gasto na produção, à capacidade de alterar facilmente os desenhos dos modelos e ao aumento da produtividade, permitindo-lhes reduzir o preço dos seus produtos e melhorando ainda mais sua qualidade. Além de bens de capital, Lins (2000b, p. 139-140) assinala que “a abertura comercial possibilita lançar mão de fontes de matérias-primas e insumos localizadas no exterior. A diversidade da oferta e a qualidade de tais insumos certamente configuram aspectos importantes na busca de competitividade por parte das firmas nacionais”. Em Imbituva a maioria das empresas não adquiriu insumos importados, 63% alegaram que as vantagens de preço na importação relacionam-se à possibilidade de adquirir grandes quantidades, mas por serem micro-empresas não são necessárias compras volumosas. Numa entrevista à Gazeta do Povo, em 24/04/2001, a vice-presidente da Associação das Malharias de Imbituva assinalou que houve uma reunião de alguns empresários para conseguir uma melhor cotação nos preços dos fios, porém nem todos participaram, pois havia necessidade de efetuar a compra à vista. De todo modo, destacou que a iniciativa foi muito positiva: “Com a diferença, podemos repassar melhores preços aos consumidores e lojistas, ganhar mercado e reinvestir na produção”.

3.3.2 Reação ao novo quadro concorrencial

Como as malharias de Imbituva reagiram às mudanças nas condições de concorrência observadas na década de 90? Esta é a questão central que permeia quase todo o restante do capítulo. O objetivo é evidenciar aspectos das trajetórias das firmas estudadas, procurando identificar reações por detrás do novo quadro concorrencial.

3.3.2.1 Modernização das estruturas como resposta às pressões concorrenciais e às novas condições de funcionamento

Todas as malharias realizaram investimentos desde o início dos anos 90. A maioria, 63% das empresas, entretanto, em volumes acumulados que não ultrapassaram R\$ 30.000,00, conforme apresenta a tabela 12. É importante destacar que muitas das malharias que investiram até R\$ 30.000,00, o fizeram no próprio processo de criação das firmas, visto que 65% das malharias existentes atualmente em Imbituva foram criadas na década de 90.

TABELA 12 – MONTANTE APROXIMADO DOS INVESTIMENTOS REALIZADOS NA DÉCADA DE 90

Investimentos	Total de Empresas
Até R\$ 15.000,00	10
Mais de R\$ 15.000,00 até R\$ 60.000	7
Mais de R\$ 60.000 até R\$ 120.000	6
Mais de R\$ 240.000 até R\$ 480.000	2
Mais de R\$ 480.000,00 até R\$ 960.000,00	2

Fonte: Pesquisa de campo

Nas malharias de Imbituva, é notável que grande parte dos investimentos realizados na década de 90 destinou-se à modernização das estruturas produtivas, envolvendo a incorporação de máquinas e equipamentos mais modernos que representaram acesso a inovações tecnológicas e ganhos de produtividade. Os investimentos foram destinados também ao aumento das capacidades de produção e comercialização, o que incluiu novas instalações.

Fuzitani (1997), em um estudo sobre a formação e o desenvolvimento das malharias de Imbituva²⁷, constatou que existiam somente quatro máquinas de tecer computadorizadas cuja marca era Protti em 1997. Atualmente, entretanto, existem 18 máquinas computadorizadas dessa marca. Vale enfatizar que estas máquinas foram importadas da Itália e que a decisão de adquirir foi influenciada pelas facilidades de pagamento oferecidas pelos fabricantes, envolvendo juros menores e prazos de pagamento mais longos. Lins (2000b, p.115) ressalta que “tal assunto remete à contrapartida do processo de abertura comercial: se a redução das alíquotas de importação e a valorização do câmbio representam concorrência mais acirrada nos mercados internos de produtos têxteis e de vestuário, significam também possibilidades atraentes para equipar e modernizar o parque fabril”.

Apesar de ter aumentado expressivamente o número de máquinas de tecer computadorizadas, estas estão presentes em somente 37% das malharias entrevistadas, sendo grande o percentual de malharias (67%) que ainda não possuem qualquer maquinário eletrônico: utilizam máquinas de tecer manuais obsoletas e alegam não ter adquirido maquinário moderno devido às dificuldades para realizarem financiamentos. É bastante curioso o fato de os atores envolvidos na produção vestuarista de Imbituva diferenciarem as

²⁷ Fuzitani (1997) assinala que em 1997 existiam aproximadamente 40 malharias em Imbituva e entrevistou 20 destas.

malharias considerando como “grandes” as que possuem máquinas de tecer computadorizadas e como “pequenas” as que não as possuem tais máquinas.

Os investimentos em máquinas e equipamentos foram influenciados por informações tecnológicas obtidas em feiras, pois 63% das firmas disseram freqüentá-las, porém somente as realizadas no Brasil. Outras fontes de informações tecnológicas também foram citadas: catálogos de fabricantes de equipamentos, contatos informais com pessoas dos setores fabricantes de equipamentos e vínculos com outras malharias. Há na localidade um representante de produtores de maquinário italiano para indústria de vestuário, o qual é proprietário da maior firma de malhas da cidade. Em entrevista, comentou que começou a representar produtores estrangeiros de maquinário devido ao fato de que os proprietários das malharias o procuravam para extrair informações sobre a procedência de suas máquinas, pois as adquiria tão logo eram lançadas no exterior, e constatou aí a oportunidade de aumentar seus lucros, revertendo-os em benefício de sua malharia. Lins (2000b, p. 115) assinala, a partir da observação de exemplos catarinenses, que “a experiência no ramo, aliada à multiplicidade de contatos na área, permite combinar fabricação de malha e comércio de maquinário têxtil, num processo em que as duas atividades fortalecem-se reciprocamente”. Conforme assinalado no item referente à caracterização das atividades produtivas, dez malharias dispunham, a partir da década de 90, de sistemas CAD/CAM, um tipo de modernização muito utilizado internacionalmente e que significa avanços consideráveis em *design* e corte.

Em geral, na década de 90 não houve decréscimo no número de empregados das malharias de Imbituva, conforme sugere a comparação entre os dados obtidos na pesquisa realizada por Fuzitani (1997) e os deste trabalho, apresentados na tabela 13. Observa-se que praticamente dobrou o número de empresas existente neste período, mas também dobrou o número de empregados. A explicação deste fato é decorrente do grande número de empresas que ainda não utilizam máquinas computadorizadas, precisando da mão-de-obra para realizar todos os processos para a fabricação das malhas: desde a tecelagem até o acabamento final. Tanto isso é verdade que a modernização do maquinário foi assinalada como providência especialmente necessária na maioria das malharias: 63% reconheceram ter que substituir com urgência a metade do maquinário instalado. As malharias que investiram na modernização das estruturas produtivas alegaram que isto repercutiu em aumento de produtividade²⁸, criação de

²⁸ A proprietária de uma das malharias entrevistadas que possui máquina PROTTI citou que “Uma máquina PROTTI P90 tem capacidade para produzir aproximadamente 70 peças em 24 horas; dependendo do modelo, até 100 peças e, se for um modelo muito trabalhado, até 12 peças. Se não tivéssemos investido em tecnologia de ponta, nunca produziríamos com

novos postos de trabalho e aumento na qualificação média dos trabalhadores, que resultou de treinamento de parte do pessoal ocupado (por exemplo, a aquisição de máquinas de tecer computadorizadas necessitou de pessoal capacitado a operá-las).

TABELA 13 – COMPARAÇÃO ENTRE O NÚMERO DE PESSOAS EMPREGADAS NAS MALHARIAS EM 1997 E 2001

Ano	Total de malharias existentes	Número de empregados
1997	40	89
2001	85	189

Fonte: dados 1997: Fuzitani (1997, p. 36); dados 2001: pesquisa de campo

Na maioria das empresas entrevistadas, principalmente nas firmas que possuíam máquinas de tecer computadorizadas, houve desenvolvimento de novos produtos. A diferenciação dos produtos configura estratégia importante para enfrentar a concorrência das importações. Conforme indicado no segundo capítulo, para o Brasil de uma forma geral, as inovações tecnológicas incorporadas, com o uso da microeletrônica nos equipamentos, permitiram às empresas reduzir custos, melhorar a produtividade e a qualidade dos produtos, possibilitando competir com os produtos oriundos principalmente dos países asiáticos. Através da incorporação de máquinas eletrônicas de última geração, que foi realizada nos últimos anos da década de 90, algumas malharias empreenderam esforços visando inserir seus produtos no mercado externo. Consideram isto uma estratégia para aumentar suas vendas, como já se ressaltou .

No entanto, técnicas de organização da produção, tais como Kanban, Just-in-time, controle estatístico de processos, administração participativa, células de produção, técnicas de solução de problemas, cálculo de controle de qualidade, 5S, controle de tempos nas operações de produção e qualidade total, mostravam-se escassamente utilizadas nas malharias entrevistadas; a maioria sequer conhecia estes métodos de gestão empresarial. Tendo em vista a falta de inovações organizacionais, não é de admirar que tenham prevalecido firmas com gestão familiar (89% das entrevistadas sempre possuíam familiares na administração e direção da empresa). Isso não é, geralmente, desprovido de conseqüências. Lins (2000b) assinala, baseado em estudo sobre Santa Catarina, em relação às empresas familiares, que a sucessão e a

carência de profissionalização em nível de comando são aspectos que afetam o desenvolvimento dos negócios.

* * *

De um modo geral, as malharias de Imbituva foram afetadas pela abertura comercial na década de 90 e reagiram principalmente modernizando o maquinário e diversificando seus produtos, visando competir nacional e internacionalmente. De fato, embora nenhuma empresa exporte, percebeu-se que vender no exterior é um objetivo estratégico de alguns fabricantes.

CAPÍTULO IV

UMA ABORDAGEM SOBRE VÍNCULOS INTERNOS AO ARRANJO LOCAL E SOBRE AS POSSIBILIDADES DE AÇÃO COLETIVA

Assinalou-se no primeiro capítulo que os arranjos de firmas geograficamente concentradas e setorialmente especializadas podem significar condições de competitividade particularmente favoráveis. Lins (2000b) assinala que os sistemas industriais localizados, além de permitirem economias externas e de aglomeração, favorecem densos e variados vínculos interfirmas e com instituições, os quais podem representar ação conjunta e voluntária permeada de sentido cooperativo, baseado em convergência de interesses e motivado por perspectivas quer de equacionamento de problemas comuns, quer de potencialização dos atributos locais. Tendo em vista a existência de uma concentração geográfica de atividades têxtil-vestuaristas em Imbituva, neste capítulo será explorada a questão referente ao ambiente produtivo e sócio-institucional e às possibilidades de ação coletiva naquela localidade.

4.1 Interações interfirmas e visão das empresas sobre as condições locais para a produção de malhas.

A maioria das empresas entrevistadas, 78% delas, considera a sua localização em uma aglomeração de firmas produtoras de malhas um fator de diferenciação positivo em termos de competitividade. Indicam que com a presença de muitas firmas do mesmo ramo há existência de estoque de mão-de-obra qualificada facilmente mobilizável, facilidade em absorver tecnologias e acompanhar as tendências de mercado, presença de instituições de apoio que favorecem o desempenho das firmas e permite distribuir as várias fases da produção, mediante subcontratação.

4.1.1 Vínculos de Cooperação

No capítulo 3 mencionou-se que grande parte dos investimentos realizados na década de 90 destinou-se à modernização das estruturas produtivas, envolvendo a incorporação de máquinas e equipamentos mais modernos, visando fazer frente à concorrência dos produtos importados. Entretanto, devido ao custo elevado destes equipamentos, a maioria dos proprietários de malharias os adquiriu em sociedade com outras firmas. A proprietária de uma malharia declarou: “Com o aumento da concorrência, senti a necessidade de adquirir uma máquina de marca Protti, porém devido ao seu custo ser alto, comprei-a em sociedade com a proprietária de outra malharia. Com isto aumentamos a produção e diferenciamos nossos produtos. As vendas aumentaram e, com elas, os lucros. Decorridos dois anos, comprei, sozinha, outra máquina de marca Protti, muito mais avançada”. Outro fato que impulsionou as proprietárias de malharias a adquirir máquinas em sociedade foi o interesse em exportar seus produtos. Uma fabricante de malhas informou: “... não posso exportar minhas malhas para os EUA porque não possuo uma máquina de marca Protti que produza maior quantidade de peças. Penso constantemente em comprá-la em sociedade com a proprietária de outra malharia com a qual tenho um bom relacionamento. Mas para que isto ocorra precisarei analisar a posição de sua firma no mercado com muita atenção, pois o meu medo é que ela pare de pagar e eu precise assumir o financiamento sozinha. No momento vejo esta união como sendo a melhor solução. Ambas as empresas produziriam muito mais, ‘dividindo’ a máquina.”

O marketing das malharias de Imbituva é realizado em conjunto. A Associação das Malharias de Imbituva é responsável pelo recolhimento, em cada firma associada, de uma quantia equivalente a R\$ 20,00 por mês, dinheiro destinado às propagandas em televisão, rádio e ativação de outdoors nas cidades onde encontram-se os seus principais clientes. Essas propagandas são realizadas principalmente nos meses de inverno, visando à divulgação da FEMAI – Feira de Malhas de Imbituva, a qual é considerada pelos entrevistados como o maior canal de venda de seus produtos. Um fabricante de malhas entrevistado na FEMAI assinalou que é muito importante a iniciativa de investir conjuntamente no marketing da feira, pois, além das vendas, o período proporciona a possibilidade de futuras negociações para todas as firmas expositoras.

No que diz respeito à parceria entre as firmas, visando à exportação de suas malhas,

conforme assinalado no terceiro capítulo, foi desenvolvido um projeto com a participação de 30% das empresas entrevistadas. A iniciativa de exportar partiu da Associação das Malharias, apoiada e assessorada pelo SEBRAE. O proprietário da maior malharia de Imbituva assinalou que as firmas participantes do projeto reuniram-se em consórcio e pretendem formar uma única empresa que represente as malharias de Imbituva. Estrategicamente, é bastante importante a iniciativa das empresas em exportar seus produtos, pois isso permitirá que executem vendas em épocas de verão. No entanto, todas as empresas que participam do grupo de exportação são de “maior porte” comparativamente a uma maioria de empresas que não possuem mais de 10 empregados e possuem máquinas e equipamentos mais modernos.

Os proprietários de empresas que possuem maquinário obsoleto (conforme assinalado no item 3.3.2.1, são 67% das malharias) geralmente alegam serem excluídos pelas empresas “maiores” cuja tecnologia é mais avançada. O proprietário de uma pequena malharia ressaltou: “Quando há reuniões estratégicas na Associação, como, por exemplo, reuniões que visam à exportação de malhas, somente são convidados a participar os proprietários das empresas maiores”. Já o Presidente da Associação indicou que as empresas menores são convidadas a participar das reuniões, porém acabam não interagindo, pois seus proprietários não têm percepção da atual realidade competitiva do mercado.

A principal forma de cooperação entre as malharias menores relacionou-se ao empréstimo de matérias-primas e demonstrações de cordialidade e solidariedade. De fato, cooperação envolvendo relações densas e de maior alcance, foi situação pouco testemunhada, e quando existiam envolviam as empresas mais importantes. Foi possível perceber que as empresas menores vêem as empresas maiores como suas principais concorrentes: no capítulo 3 indicou-se que muitas excursões dirigem-se para Imbituva trazendo compradores que representam os principais clientes das empresas menores; no entanto, estes compradores são atraídos pelas malharias maiores, que oferecem malhas diferenciadas, com modelos e estampas modernos.

Existe pouca relação de cooperação das malharias com seus clientes e fornecedores, inclusive as pessoas entrevistadas que não responderam à questão específica deixaram transparecer a inexistência de relações com os seus fornecedores e clientes. Isso explica-se pelo fato de que os fornecedores e clientes da maioria das empresas entrevistadas localizam-se fora do sistema local. Conforme assinalou-se no primeiro capítulo, para que haja relações de cooperação e de parceria num sistema local é necessário que os agentes estejam localizados em situação de proximidade, pois isso favorece a transmissão dos

conhecimentos técnicos específicos e a troca de idéias, criando uma certa osmose entre os agentes da localidade. As poucas empresas do sistema que cooperam com seus fornecedores e clientes, indicaram que os mesmos estão localizados dentro da localidade.

A falta de relações mais densas com os clientes e fornecedores causa um impacto negativo sobre a competitividade do setor, pois essas relações trazem uma importante contribuição não apenas para a eficiência, mas também para a velocidade das melhorias e das inovações.

Há vínculos de cooperação entre as malharias principalmente em relação aos investimentos em marketing e na aquisição de máquinas e equipamentos modernos. Entretanto, no consórcio visando à exportação das malhas imbituvenses, participam somente as empresas maiores, aquelas que, como já se indicou, possuem máquinas e equipamentos cuja tecnologia é moderna. Assim, pelo fato de as empresas menores não possuírem tecnologia mais avançada gera-se uma rivalidade com as firmas que possuem melhores condições, em virtude do desigual envolvimento em processos e decisões importantes. Caberia à Associação das Malharias lutar em benefício das empresas menores, buscando formas de acesso dessas empresas a financiamentos que permitam a aquisição de máquinas e equipamentos modernos, promovendo, dessa forma, uma maior interação entre as empresas do sistema local.

O fato de a maioria dos clientes e fornecedores das malharias não se localizarem dentro do sistema local interfere negativamente sobre a competitividade das malharias e do setor, pois reduz o processo de cooperação, elevando os custos de produção e dificultando a melhoria da qualidade e a inovação, fatores que, no final das contas, certamente afetam o nível de absorção desses produtos pelo mercado consumidor.

4.1.2 Entorno

Porter (1999b) assinala que, geralmente, os aglomerados incluem empresas de produtos ou serviços finais, fornecedores de insumos especializados, componentes, equipamentos e serviços, instituições financeiras, empresas em setores correlatos, distribuidores e clientes, fabricantes de produtos complementares, fornecedores de infraestrutura especializada,

instituições governamentais e outras, dedicadas ao treinamento especializado, educação, informação, pesquisa e suporte técnico, e agências de normatização. Os órgãos governamentais, associações comerciais e outras entidades associativas do setor privado, que apóiam seus participantes, também podem ser partes integrantes dos aglomerados.

O setor têxtil-vestuarista de Imbituva possui poucos dos atributos que compõem os aglomerados de que fala boa parte da literatura. Na localidade há agentes prestadores de serviços de naturezas técnica, financeira e contábil, o que causa um impacto positivo sobre a competitividade do setor. Já em relação aos fornecedores de insumos, há malharias que assinalam que seus fornecedores localizam-se próximos à região de Imbituva: essas malharias indicaram que adquirem insumos de empresas estabelecidas em Ponta Grossa e Curitiba – PR, considerando essas cidades próximas da sua localidade. Entretanto outras malharias indicaram que a localização dos fornecedores de insumos é distante: adquirem lãs de fornecedores situados no Rio Grande do Sul, São Paulo e Santa Catarina, considerando essas cidades distantes de sua localidade.

Conforme assinalou-se no capítulo 3, item 3.2.3.1, os principais fornecedores de insumos não fazem parte do sistema local. As empresas que indicaram a localização dos fornecedores de insumos como próxima ao sistema local consideraram próximos os fornecedores instalados em cidades próximas, mas que estão fora do sistema local. Há somente uma empresa fornecedora de insumos em Imbituva, à qual os fabricantes informais recorrem pela proximidade.

Os entrevistados que afirmaram ser distante a localização dos seus fornecedores de insumos, ressaltaram o impacto negativo que isto exerce sobre a competitividade de suas empresas. De fato, Porter(1999b) indica que a obtenção de insumos de fornecedores próximos, com quem a empresa mantenha relacionamentos estreitos e especiais, proporciona vantagens de custo e de qualidade.

Sobre a localização dos fornecedores de máquinas e equipamentos, dos serviços de manutenção de máquinas e equipamentos e dos fornecedores de componentes e peças, foi informado pela maioria dos proprietários de empresas de confecção que não há nas proximidades da aglomeração. As empresas que informaram existir fornecedores de máquinas e equipamentos próximos à localização são empresas menores, aquelas que compram máquinas mais simples, muitas vezes de segunda-mão, pois na região há um mercado de comercialização

de máquinas e equipamentos de segunda mão, bem como adquirem máquinas novas e usadas provenientes de Ponta Grossa e Curitiba – PR, entretanto há malharias que adquirem máquinas provenientes da Itália por intermédio de um representante local. A tabela 14 mostra os dados da pesquisa de campo que sustentam essas afirmações.

TABELA 14 – PRESENÇA DE AGENTES PRÓXIMOS DE IMBITUVA E A FORMA COMO ESSA PROXIMIDADE INFLUENCIA A COMPETITIVIDADE

PRESENÇA DE	%			IMPACTOS SOBRE A COMPETITIVIDADE (%)			
	Sim	Não	Não resp.	Pos.	Neg.	Indif.	Não resp.
Principais fornecedores de insumos	48	33	19	48	33	0	19
Fornecedores de componentes e peças	15	66	19	0	66	15	19
Fornecedores de máquinas e equipamentos	26	55	19	0	55	26	19
Serviço de manutenção de máquinas e equipamentos	26	55	19	0	55	26	19
Serviços de natureza técnica, financeira e contábil	100	0	0	100	0	0	0

Fonte: Pesquisa de campo

São 78% das malharias entrevistadas as que consideram a sua localização numa aglomeração como um fator de diferenciação positivo em termos de competitividade. Inclusive, o Presidente da Associação das Malharias de Imbituva comentou: “é uma vantagem competitiva o fato das malharias de nossa região formarem uma aglomeração de micro e pequenas empresas do setor têxtil-vestuarista, pois, assim, apresentamos melhores condições para competir com outras localidades produtoras de malhas.” A maioria das malharias entrevistadas considera vantajosa a situação da aglomeração das malharias de Imbituva frente às características de outros locais de produção de malhas por elas conhecidos, no que diz respeito às relações de trabalho, à disponibilidade de mão-de-obra qualificada, à oferta e qualidade de serviços ligados à produção, à existência de numerosas empresas do mesmo setor e à presença da associação de produtores. Consideram que esse fato influi positivamente na sua competitividade. Já no que diz respeito às relações com autoridades públicas locais, aos sindicatos e à oferta e qualidade dos serviços educativos, assinalam que sua situação não se diferencia de outras localidades que conheceram. Porém, consideram pior a sua situação quanto à oferta e qualidade dos serviços de treinamento e capacitação profissional, e assinalam que isso influencia negativamente a competitividade.

Em relação à atuação da Prefeitura, 30% das empresas entrevistadas acreditam estar em melhor situação frente às características de outras áreas produtivas que conhecem. Entretanto, outros 30% dos entrevistados não responderam essa questão, demonstrando receio, aparentemente, de se manifestar sobre o assunto, talvez por insegurança quanto ao real destino das informações. Entretanto foi possível perceber, através do diálogo com os proprietários das empresas, que em geral se considera a atuação da prefeitura com relação ao setor têxtil-vestuarista pior frente às características de outras áreas produtivas que conhecem. Se somarmos a esse percentual mais 15% dos entrevistados que possuem essa opinião, teremos um percentual de 45% de entrevistados que consideram pior a situação da sua localidade frente às outras que conhecem. É de 26% o percentual de empresas que acreditam que a atuação da Prefeitura da sua localidade é semelhante à de outras áreas que conhecem.

TABELA 15: CARACTERÍSTICAS QUE DIFERENCIAM A AGLOMERAÇÃO DAS MALHARIAS DE IMBITUVA EM RELAÇÃO A OUTRAS ÁREAS DE PRODUÇÃO DE MALHA CONHECIDAS, E FORMA COMO A DIFERENCIAÇÃO INFLUENCIA A COMPETITIVIDADE

QUANTO A:	Situação relativa frente às características de outras áreas produtivas que conhece (%)				Impacto s/competitividade (%)			
	Igual	Pior	Melhor	Não resp. (*)	Pos.	Neg.	Indif.	Não resp. (*)
Relação com as autoridades públicas locais	44	0	26	30	78	0	0	22
Relações de trabalho	15	7	48	30	48	7	14	30
Relações com Sindicatos	59	11	0	30	59	11	0	30
Oferta e qualidade dos serviços educativos	40	15	15	30	15	15	40	30
Oferta e qualidade dos serviços de treinamento e capacitação	26	30	15	30	40	30	0	30
Disponibilidade de mão-de-obra Qualificada	15	0	55	30	55	15	0	30
Oferta e qualidade de serviços ligados à produção	26	7	37	30	55	15	0	30
Atuação da prefeitura favorável a atividade produtiva	26	15	30	30	48	15	7	30
Existência de numerosas empresas do mesmo setor e/ou de atividades conexas	26	0	12	30	48	22	0	30
Presença de associações de produtores	33	0	37	30	55	7	8	30

Fonte: Pesquisa de campo

(*) O fato de coincidirem os percentuais de firmas que não responderam as questões sobre a situação das empresas locais frente às características de outras áreas produtivas que as malharias entrevistadas conhecem, e sobre o impacto que isso ocasiona em relação à

competitividade, não é coincidência; isso ocorreu porque oito empresas entrevistadas não responderam as questões, alegando ter receio sobre o destino das respostas.

4.2 Vínculos envolvendo instituições

Além da Escola de Malhas, da Associação das Malharias de Imbituva e do Sebrae, o setor têxtil-vestuarista de Imbituva conta com o apoio (apesar da maioria dos entrevistados afirmarem que tal apoio é superficial) da Prefeitura Municipal, das Instituições Bancárias e da Associação Comercial. Todos estes agentes deveriam criar um ambiente em que as empresas fossem capazes de adquirir vantagens competitivas. Então, nesta parte do capítulo serão indicados os vínculos existentes entre as malharias e as instituições acima indicadas, objetivando analisar se estes vínculos favorecem ou não a competitividade do setor.

4.2.1 Prefeitura Municipal e a Escola de Malhas

Na Prefeitura Municipal existem projetos e leis concebidos para estimular o setor têxtil-vestuarista de Imbituva. Entretanto, essas iniciativas não resultaram em ações concretas: em entrevista realizada com a chefe da Divisão de Cadastro e Tributação da Prefeitura Municipal descobriu-se que o executivo municipal considera importante apoiar as malharias de Imbituva, mas que até o momento nada de concreto foi realmente efetuado, porque depende-se de verbas oriundas não só da esfera municipal, mas também dos governos estadual e federal. Existe uma lei, de 18 de maio de 2001, que prevê a construção de uma nova sede para a Escola de Malhas do Município, e também a substituição dos equipamentos antigos e obsoletos, existentes na atual sede da escola, por outros que representem maior sintonia com a evolução tecnológica do setor. É também prevista a aquisição de kits de malharias para as Associações dos Pequenos Agricultores de Imbituva, cujo objetivo é incentivar a expansão da atividade fabril nas comunidades do interior do Município.

Também existe um projeto para contratação de profissionais especializados nas diferenciadas etapas do processo produtivo do setor têxtil-vestuarista, para ministrar cursos de aperfeiçoamento aos trabalhadores do setor. Outra intenção da Prefeitura Municipal é estruturar o Pavilhão Francisco Barros, espaço de propriedade do Município onde acontece

anualmente a Feira de Malhas, que recebe visitantes dos Estados do Paraná, Santa Catarina, Rio Grande do Sul e São Paulo, com considerável repercussão nas atividades do setor têxtil-vestuarista.

O Prefeito Municipal, em entrevista publicada pelo Jornal Hoje Regional, de 27/03/2001, indicou que em sua gestão foi elaborado um projeto com o objetivo principal de construir um shopping às margens da Rodovia PR-373, para que aproximadamente 120 malharias possam expor e comercializar seus produtos. O Prefeito ainda indicou, em relação a este projeto: “é o meu grande sonho a ser concretizado, com ajuda de Deus, das Entidades Governamentais, da Câmara de Vereadores e do povo em geral.” (Jornal Hoje Regional, de 27/03/200, p. 2).

Na realidade, a Prefeitura Municipal colabora com as malharias, oferecendo-lhes gratuitamente cursos de tecelagem, costura, overloque, de remalhar e bordar. Entretanto, conforme assinalado no capítulo 3, esses cursos são realizados numa escola cujos equipamentos encontram-se defasados tecnologicamente. Além disso, o acesso aos cursos é restrito: uma pessoa que realize o curso de tecelagem, por exemplo, não poderá participar depois de um outro curso, a não ser que haja vagas, o que é difícil ocorrer.

É importante ressaltar que a Escola de Malhas prepara os trabalhadores que atuam principalmente nas malharias de menor porte, as quais ainda possuem máquinas obsoletas. Inclusive, essas empresas valorizam bastante a existência e atuação da Escola. Já as malharias atualizadas tecnologicamente acreditam que a escola não está preparada para treinar os seus trabalhadores, pois não possuem a tecnologia existentes nas suas próprias instalações. Nota-se portanto que a Escola é muito mais importante para capacitar os trabalhadores das empresas de menor porte, devido às suas máquinas serem ultrapassadas tecnologicamente.

A Prefeitura também dá apoio às malharias em épocas de feiras, cedendo o pavilhão para a realização da Feira de Malhas que ocorre anualmente e até participando da sua organização. Porém essa instituição não desenvolve políticas de promoção visando ao desenvolvimento e crescimento das malharias de Imbituva.

4.2.2 Associação de Malhas e SEBRAE

O Presidente da Associação de Malhas de Imbituva (Imbitumalhas) assinalou que as atitudes que atualmente estão sendo adotadas por essa instituição para estimular o desenvolvimento das firmas, e as iniciativas para aumentar a competitividade do setor têxtil-vestuarista de Imbituva concentram-se na boa divulgação realizada durante o período de feira. Mas não é só disso que se trata. Há também tentativas com vistas à formação de uma cooperativa para exportar os produtos da área. Entretanto, os proprietários das malharias menores indicaram que a Associação das Malharias trabalha o ano todo em benefício da FEMAI. Acreditam que essa instituição deveria trabalhar intensamente na elaboração de projetos que visassem ao desenvolvimento do setor, objetivando também o crescimento das malharias que não possuem tecnologia avançada. Porém, alegam que a Associação apóia as malharias que possuem alta tecnologia, muitas vezes isolando as outras.

Na entrevista realizada com a coordenadora do SEBRAE (sede em Ponta Grossa-PR), indicou-se que já houve a tentativa de organizar a compra de matéria-prima e de equipamentos em conjunto. Foi por volta de 1994, com o início do Plano Real, período em que o SEBRAE, em parceria com a Associação das Malharias, tentou incentivar a criação de uma cooperativa entre as malharias associadas à Imbitumalhas, visando à aquisição conjunta de insumos e máquinas de ponta e à exportação dos produtos: cada malharia firmou a sua respectiva posição em termos de variedade e marca. Foi também informado que, na mesma época, se propôs a contratação de um analista de modas para prestar consultoria coletiva às malharias de Imbituva, com um custo que, na atualidade, estaria próximo de R\$ 100,00 por empresa. Entretanto, não houve interesse das fabricantes, sendo tal atitude um sintoma do individualismo que caracteriza as condutas dos fabricantes, principalmente das microempresas. Estas procuram o SEBRAE apenas quando necessitam de capital de giro.

4.2.3 Instituições Bancárias

Nas entrevistas com os gerentes das agências do Banco do Brasil e do Banestado, foram indicadas as práticas de troca de cheques pré-datados e duplicatas como forma de apoiar as malharias da região. As malharias oferecem aos seus clientes condições de pagamento parcelado e recorrem aos bancos para trocarem esses cheques antecipadamente, pagando-lhes juros mensais.

O Banco do Brasil oferece linhas de crédito para as malharias. Um exemplo diz respeito à linha do capital de giro para 90 dias, renovável para mais 90 dias ao juro de 3,5% a.m. Há também possibilidades para investimento em capital, com recursos oriundos do PASEP (Programa de Assistência Social e Previdência do Servidor Público) com juros de 1,2% mais a TBF (Taxa Básica Financeira), em até 24 meses; há ainda possibilidade de financiamento pelo PROGER (Programa de Geração de Emprego e Renda) formal e informal para aquisição de máquinas e equipamentos. No esquema formal, com valor de até R\$ 50.000,00, o PROGER financia 80% para a microempresa e 70% para a pequena empresa, com prazos de até 36 meses incluindo carência de até 12 meses, com encargo financeiro TJLP (taxa de juros a longo prazo) mais 5,33% a.a.. No esquema informal, o valor é de até R\$ 5.000,00, sendo que o PROGER financia 100% do investimento, em até 24 meses, incluindo até 6 meses de carência, com encargo financeiro TJLP.

Entretanto, apesar dos bancos possuírem opções de financiamento, ficou clara a dificuldade encontrada pelas malharias para obtê-los. Ao entrevistar um micro empresário que tentou obter capital de giro junto ao Banco do Brasil, visando cobrir as despesas relacionadas à compra de insumos para produzir malhas que seriam comercializadas na Feira de Malhas, obteve-se a informação de que acabou desistindo, da iniciativa tendo em vista a dificuldade e o próprio insucesso da tentativa de empréstimo. O desfecho foi atribuído à burocracia enfrentada e às garantias exigidas para liberar o financiamento: “Meu cadastro foi aprovado junto ao Banco do Brasil e eu fui encaminhado formalmente ao SEBRAE/PG para preencher a proposta de financiamento. O SEBRAE/PG visitou minha empresa e aprovou a proposta, encaminhando o resultado à agência bancária em que tenho conta corrente, e ela desenvolveu um contrato de financiamento. Até aí o processo já demorou aproximadamente 2 meses, além do que, para financiar R\$ 30.000,00, o banco exigiu como garantia minha própria casa, cujo valor de mercado se aproxima a R\$ 100.000,00. Isso é um absurdo! Por estar próximo dos dias em que acontece a FEMAI, acabei vendendo um terreno para adquirir a matéria-prima que minha empresa necessitava. Dessa forma é muito difícil obter o financiamento [expressou raiva ao comentar]”.

Outros empresários também indicaram dificuldades para acessarem as linhas de créditos bancários. O fator que mais dificulta o acesso das malharias imbituvenses às linhas de crédito é a burocracia. No entanto, as micro empresas necessitam de financiamentos para se desenvolver e se tornar mais competitivas. Muitas malharias indicaram precisar financiar os insumos que lhes permitem confeccionar as malhas que são vendidas na FEMAI, pois na

feira vendem em grandes quantidades.

4.2.4 Associação Comercial

A Associação Comercial de Imbituva começou suas atividades no dia 07 de novembro de 1994. Atualmente, além de ser pequeno o número de malharias filiadas, há dificuldades em relação ao recebimento das mensalidades em períodos de verão. Em entrevista junto à Associação Comercial, obteve-se a informação de que esta vem buscando uma parceria com a Associação das Malharias, objetivando o desenvolvimento de trabalhos conjuntos para apoiar e fortalecer o setor.

* * *

Através das entrevistas foi possível perceber que se faz muito importante, em primeiro lugar, colocar em prática os projetos e leis da Prefeitura, que foram mencionados no item 4.2.1, e que ainda não se concretizaram, bem como estimular os proprietários das firmas a agir de forma coletiva. Para tanto, seria de grande importância a programação de palestras a serem ministradas por profissionais e estudiosos de aglomerações produtivas, na própria sede da Imbitumalhas. Esses eventos deveriam ser concebidos para mostrar aos fabricantes como é possível atingir economias de escala e avançar em termos de inovação numa aglomeração por meio da cooperação competitiva.

Também é de extrema importância a Associação das Malharias planejar o atendimento às necessidades das empresas menores, pois estas se acham rejeitadas, acreditando que a associação só trabalha em benefício das empresas maiores, motivo pelo qual nem mesmo participam das reuniões propostas pela instituição.

Devem ser promovidos cursos visando a formação técnica das lideranças e dos funcionários e a promoção de treinamento especializado para os gerentes das firmas – de modo a promover atitudes empreendedoras e a compreensão sobre o padrão tecnológico do setor.

Enfim, é necessário a criação de um ambiente que favoreça o desenvolvimento das

firmas, ou seja, um ambiente que, de acordo com Marshall, rende-se uma “atmosfera industrial” local, promovendo o aumento da competitividade não só frente aos concorrentes nacionais, mas também frente aos externos.

4.3 Arranjo local de produção têxtil-vestuarista de Imbituva: luzes e sombras

Conforme observado no primeiro capítulo, Schmitz assinala que numa aglomeração surgem oportunidades para a divisão do trabalho entre as empresas e, assim, para a especialização e a inovação, fatores essenciais para competir fora dos mercados locais. Aquele autor assinala também que numa aglomeração pode ser desenvolvida a eficiência coletiva, aspecto que diferenciaria um *Cluster* de um Distrito Industrial. Neste item são repassadas as características das malharias de Imbituva, visando indicar os pontos fortes e os pontos fracos, identificados à luz do debate sobre clusters e distritos industriais, focalizado no primeiro capítulo. Deve-se, em primeiro lugar, assinalar que, no que toca à produção de artigos de malha, trata-se, em Imbituva, de:

- a) concentração geográfica de micro e pequenas empresas, voltadas à produção de artigos de vestuário feitos de malha, não existindo uma firma líder ou que domine o setor em detrimento das demais;
- b) que, na maioria, as empresas contratam trabalhadores domiciliares, conforme citado no item 3.2.1.2, como facção domiciliar;
- c) presença de uma certa identidade sócio-cultural local envolvendo o funcionamento do setor, e na medida em que as empresas são, em sua maioria, pertencentes a famílias oriundas do próprio município;
- d) presença de instituições de apoio: a Associação das Malharias de Imbituva, que é a grande responsável pelas feiras anuais, pelo marketing e pelo incentivo à exportação; e a presença da Escola de Malhas, a qual ensina aos cidadãos imbituvenses a arte de tecer, costurar, casear, remalhar e outras funções do setor;

4.3.1 Principais pontos fracos da aglomeração imbituvense de malharias:

- a) Não existem na cidade unidades do SENAI, SENAC, SESI, SEBRAE, Institutos e Centros de pesquisas voltados ao desenvolvimento da tecnologia em relação ao setor, órgãos de fomento do governo federal, estadual e municipal.
- b) A Associação das malharias trabalha o ano todo visando arrecadando mensalidades, e visando a organização e a divulgação da FEMAI; deveria desenvolver projetos que visassem promover o desenvolvimento das micro empresas, bem como lutar por benefícios para o setor junto aos órgãos governamentais, visando atender todas as malharias associadas, mas não principalmente as maiores.
- c) O governo não atua beneficiando diretamente o setor, pois não existe um política industrial que leve em consideração o setor têxtil-vestuarista. As leis e projetos indicados no início desse capítulo estão paralisados, aguardando verbas do governo municipal, estadual e federal.
- d) Não existe a divisão ampla dos esforços de produção entre as várias empresas presentes no setor (muitas com processo de produção bastante verticalizado), isso dificulta a subcontratação e a especialização; o que existe é a subcontratação domiciliar.
- e) Há carências no plano das interligações das empresas locais com os grandes centros de decisão, nacionais ou internacionais, assim como a institutos de pesquisas; nota-se que o acesso à Internet era inexistente até o início de 2001.
- f) A Prefeitura Municipal deixou tornarem-se obsoletas as máquinas e equipamentos da Escola de Malhas, que é importante para a formação de grande parte da mão-de-obra do setor. Conforme assinalou-se no início desse capítulo, existe um projeto na Prefeitura visando a modernização da instituição; entretanto não há previsões de verbas que possibilitem a sua execução.
- g) As malharias que utilizam tecnologia mais moderna somente cooperam com as empresas que não possuem essa tecnologia para organizar e divulgar a FEMAI. É possível observar a rivalidade existente entre as malharias.
- h) Ocorre a falta de informações sobre o mercado e o padrão de concorrência.
- i) Há dificuldade das malharias em obter linhas de financiamentos que lhes permitam investir em máquinas e equipamentos modernos e, dessa forma, desenvolver-se e progredir, com diminuição das diferenças em relação às empresas que possuem tecnologia mais moderna.

- j) Existência de apenas uma empresa considerada faccionista industrial, que trabalha formalmente, conforme indicado no item 3.2.1.2.
- k) A subcontratação no setor é feita de forma informal; são subcontratações domiciliares, isso representa, conforme indicado no capítulo 3, o não atendimento das exigências trabalhistas e fiscais, causando a degradação das relações trabalhistas e o desincentivo ao estabelecimento de empresas dentro das normas legais vigentes.

4.3.2 Alguns pontos fortes da aglomeração imbituvense de malharias

O fato das malharias de Imbituva formarem uma aglomeração de empresas voltadas à produção de artigos de vestuário feitos de malha pode ser considerado um ponto forte em relação aos produtores que não fazem parte de aglomerações. Pois, conforme assinalou-se no primeiro capítulo, numa aglomeração poderá desenvolver-se a sinergia entre as empresas locais, resultando no desenvolvimento do setor.

Também é importante a tomada de consciência de alguns empresários inovadores que já estão buscando alternativas de produtos diferenciados através de uma tecnologia mais elaborada, assim como a distribuição de seus produtos à outros mercados, evitando máquinas e equipamentos parados. O Presidente e a Vice-Presidente da Associação de Malhas de Imbituva são exemplos de empresários que, conforme assinalado no capítulo 3, visando diferenciar e exportar seus produtos, investiram em tecnologia mais moderna para produzir malhas com maior qualidade e produtividade e com melhor *design* avançado. Porém esses empresários assinalaram ter dificuldades em relacionar-se com as malharias menores. Indicaram que essas empresas não estão preparadas para enfrentar e reagir aos problemas e ameaças presentes no setor, pois não possuem máquinas e equipamentos avançados. Entretanto, as empresas de menor porte vêm se unindo em benefício da aquisição de máquinas e equipamentos modernos, conforme assinalou-se no início desse capítulo.

Apesar de existirem muitas reclamações em relação à atuação da Associação das Malharias, essa é uma instituição muito importante para a localidade. É através dela que os empresários locais tratam de assuntos relativos à Feira das Malharias de Imbituva, considerada um importante meio de comercialização de seus produtos, principalmente para as micro empresas.

Apesar da Escola de Malhas de Imbituva possuir máquinas e equipamentos obsoletos, tem importante papel na formação de mão-de-obra para as malharias de menor porte. É lá que são treinados e capacitados os futuros trabalhadores dessas empresas.

4.3.3 Confrontando os pontos fracos e fortes da aglomeração de malharias imbituvenses

Confrontando os pontos fracos e fortes da indústria têxtil-vestuarista de Imbituva notou-se que a produção de malhas é bastante recente e que as condições para a indústria mostraram-se precárias. A percepção das empresas e a observação do meio local indicaram que há muitos pontos fracos na indústria: as dificuldades incluíam mão-de-obra, tecido institucional e relações interfirmas e com instituições, considerados elementos importantes para a *performance* dos conjuntos produtivos territorializados, de um modo geral. Isso permite considerar a localização em questão como destituída de vantagens locacionais no que concerne à produção de artigos de vestuários.

O fato da criação da IMBITUMALHAS e da Escola de Malhas merece destaque, porém não permite indicar que Imbituva constitui uma “aglomeração setorial” com inter-relações internas densas vinculada à indústria têxtil-vestuarista, de acordo com a tipologia do IPEA apresentada no primeiro capítulo dessa dissertação. Ao invés de existir uma subcontratação industrial de maneira formal, o que há são facções domiciliares, que criam uma competição desequilibrada das empresas informais frente às empresas que pagam os onerosos impostos.

Conforme assinalado no item anterior, há exemplos de empresas objetivando exportar seus produtos em conjunto com outras. Porém, para exportar é preciso que as empresas possuam tecnologia moderna, e isso faz com que apenas um pequeno número de empresas participem do consórcio de empresas para a exportação. A falta de máquinas e equipamentos modernos nas malharias de menor porte pertencentes à Imbituva atrasa o desenvolvimento do setor e cria uma certa rivalidade entre as empresas, entre as de menor porte e as de maior porte. Essa rivalidade impede que haja sinergia e efetiva cooperação entre ambos os grupos.

As empresas de menor porte que vêm se unindo com o objetivo de adquirirem máquinas modernas esbarram, muitas vezes, na burocracia para o acesso aos investimentos. É certo que as instituições bancárias oferecem linhas de crédito às malharias da localidade, porém não são compatíveis com as necessidades locais. Também é muito importante o papel

da Prefeitura Municipal em relação à FEMAI, porém todas as leis e projetos criados em benefício das malharias, somente serão praticados quando houverem verbas. Sobre isso, a pergunta que atormenta alguns atores locais é: até quando será preciso esperar, para que sejam viabilizadas algumas das iniciativas previstas?

CONCLUSÕES E RECOMENDAÇÕES

Este estudo objetivou investigar a situação das malharias de Imbituva-PR nos anos 90 à luz do debate sobre a problemática das aglomerações industriais, tendo em perspectiva a questão da competitividade e do desenvolvimento local-regional. Para isso foi desenvolvida uma pesquisa que permitiu identificar condutas e estratégias das empresas, que compõem um aglomerado de malharias. Assim, concentrou-se a atenção, entre outras coisas, na problemática dos vínculos interfirmas e no papel do “tecido” institucional.

A pesquisa mostrou que, na maioria, tratava-se de micro empresas (até 20 funcionários), de origem familiar, existindo somente uma empresa de pequeno porte (38 funcionários). Mostrou também que 93% dos trabalhadores que atuavam na produção das malhas, eram mulheres, ficando os homens restritos à direção dos negócios. A maior parte das malharias (89%) utilizava-se de matérias-primas só nacionais, provenientes de cidades do Paraná, Santa Catarina, São Paulo e Rio Grande do Sul.

As transformações econômicas da década de 90 no Brasil tiveram conseqüências importantes para as firmas. Diante do novo quadro concorrencial diversas empresas protagonizaram ajustes de intensidade variável. Os ajustes referiram-se principalmente às tentativas de alguma modernização das estruturas produtivas, envolvendo a incorporação de máquinas e equipamentos mais modernos que permitiram um relativo acesso às inovações tecnológicas, com decorrentes ganhos de produtividade. Inclusive existiram casos em que as empresas se uniram objetivando a compra de máquinas importadas em sociedade, levando em conta a falta de condições financeiras para adquiri-las individualmente. Os investimentos foram destinados também para instalações novas e mais modernas. Entretanto, 63% das firmas ainda utilizavam maquinário obsoleto. De qualquer modo, mostraram-se conscientes em relação à necessidade de investir em máquinas e equipamentos de tecnologia moderna. Reconheciam que se não o fizessem teriam prejuízos em termos de qualidade e produtividade.

Outra forma das malharias reagirem às mudanças econômicas recentes foi através do desenvolvimento e da diferenciação de seus produtos. Isso aconteceu principalmente naquelas que investiram em tecnologia nessa década. No entanto, técnicas modernas de organização da produção, tais como Kanban, Just-in-time, controle estatístico de processos, administração participativa, células de produção, técnicas de solução de problemas, cálculo de controle de

qualidade, 5S, controle de tempos nas operações de produção e qualidade total, mostraram-se escassamente utilizadas pelas malharias. A maioria dos entrevistados sequer as conhecia.

A reestruturação entre as firmas estudadas ocorreu de forma desigual. De fato, observou-se diferenciação em termos de investimentos, modernização de máquinas e equipamentos e aplicação de técnicas modernas de gestão empresarial, entre outras coisas. Algumas empresas visitadas revelaram condutas que poderiam ser consideradas vegetativas, somente de sobrevivência, quando não, em certos casos, de retrocesso.

Em relação à subcontratação, 44% das firmas atuavam como subcontratantes junto a trabalhadores em domicílio. Porém essa subcontratação representava ausência de vínculos formais no âmbito trabalhista, e também informalidade com respeito aos aspectos fiscais. A presença de relações informais pode ser considerada como um desincentivo ao surgimento de unidades produtivas registradas. Muitos proprietários de malharias associavam a subcontratação à idéia de reduzir custos de mão-de-obra, e não à qualidade e à produtividade. Além do que, os vínculos entre alguns subcontratantes e os trabalhadores em domicílio geralmente se apresentavam incertos em relação ao futuro.

Apesar da maioria das firmas terem indicado que na localidade quase não há cooperação interfirma, observou-se que, com o acirramento da concorrência derivado da abertura comercial, algumas empresas que possuíam relações de confiança se uniram e adquiriram conjuntamente máquinas mais modernas. Essa ação é muito importante, pois configura uma relação de cooperação baseada na confiança entre os agentes. Entretanto houve empresas limitadas a ações que se poderia considerar como de “boa vizinhança”, representando dificuldades no estabelecimento de inter-relações estáveis e positivas que pudessem significar cooperação efetivamente coletiva, da forma como é referida no debate sobre *clusters* e distritos industriais. Alguns depoimentos permitiram julgar que o individualismo e o espírito de rivalidade também existia entre os empresários, tornando difícil fortalecer as interações com objetivos estratégicos. Isso dificulta a oferta de serviços por parte de instituições como o SENAI e o SEBRAE, serviços principalmente na forma de cursos. Entretanto, a pesquisa de campo mostrou que a região abriga instituições importantes para o desenvolvimento local, como a Escola de Malhas e a Associação das Malharias.

Foi possível constatar que existiram tentativas de implementação de estratégias envolvendo a coletividade para a aquisição de insumos, porém houve insucesso, devido principalmente à individualidade exacerbada das firmas. Também ocorreu de um grupo de empresários se reunirem num consórcio de empresas objetivando exportar seus produtos,

porém somente com a participação das empresas de maior porte, devido ao fato de estas possuírem máquinas com tecnologia mais avançada. As outras empresas sentiram-se excluídas e tiveram aguçado o seu sentimento de rivalidade em relação às maiores. A ocorrência de relações estratégicas, no intuito de melhorar as posições competitivas dos agentes e de aprimorar as condições local-regionais, nos moldes dos modelos internacionais, conforme revela o debate sobre *clusters* e distritos industriais observado no primeiro capítulo, em suma, não foi possível constatar.

Cabe salientar o que parece evidente: o tecido institucional do setor têxtil-vestuarista de Imbituva é pobre. É necessário a existência de instituições tecnológicas dentro da aglomeração, bem como aprofundar os relacionamentos inter firmas e das malharias com as instituições de apoio. O desenvolvimento, pela Prefeitura, de políticas de promoção para o setor, e a ação integrada das malharias com as Associações e outras instituições de apoio, certamente permitiriam à aglomeração de malharias de Imbituva enriquecer o seu tecido institucional. Caso contrário, continuará sendo uma simples aglomeração de micro e pequenas empresas em torno de uma determinada cadeia produtiva, sem muitas perspectivas.

Como se observou, Imbituva possui uma aglomeração de malharias que conta com uma associação dos fabricantes e com uma Escola de Malhas, e apresentando alguns empresários que acreditam em seu trabalho, atuando em setor importante para a comunidade local. Assim, é revelante, após a análise aqui desenvolvida, sugerir possíveis iniciativas visando aproveitar esse fato e, assim, colaborar com a comunidade e as malharias. As recomendações incluem aspectos de reestruturação empresarial, modernização produtiva e integração com instituições de apoio e com fornecedores, assim como a inter-relação com órgãos governamentais, objetivando o crescimento e desenvolvimento da indústria local.

As recomendações, abaixo relacionadas, não se encontram em ordem de prioridade ou urgência. Apenas refletem a iniciativa de sugerir uma pauta de discussões e de possíveis medidas para os atores da aglomeração, que definirão as maiores necessidades em cada momento.

1. Por ser a produção de artigos de vestuário em malha, um setor intensivo em mão-de-obra, é primordial manter uma política constante de preparação e aprimoramento dos trabalhadores, através do apoio, modernização e manutenção da Escola de Malhas; isso parece básico para incrementar a competitividade do segmento. O ideal é transformar a Escola de Malhas em um Centro de Desenvolvimento de Moda, onde poder-se-ia articular

convênios com universidades para que fossem ministrados cursos e fosse criada uma central informatizada de informações. Através de uma tal central, os empresários teriam acesso através de sistemas on-line ao cenário mundial da moda em tempo real, assim como receberiam informações sobre eventos, fornecedores, novas tecnologias e técnicas de produção e novas ferramentas gerenciais, possibilitando o desenvolvimento de produtos mais diferenciados, com design próprio, o que resultaria em maior valor agregado aos seus produtos. Também é importante realizar parcerias entre a Associação das Malharias e o SENAI (Serviço Nacional de Aprendizagem Nacional) de Ponta Grossa-PR, e também a UEPG (Universidade Estadual de Ponta Grossa), objetivando o desenvolvimento de cursos técnicos que possibilitem a criação de novos produtos, com *design* atualizado. Outra forma de viabilizar o desenvolvimento da mão-de-obra local é a criação de cursos com recursos do FAT (Fundo de Amparo ao Trabalhador), com o qual a Universidade Estadual de Ponta Grossa mantém convênio para prestação de serviços; isso poderia ocorrer desde que a Associação das Malharias demonstrasse interesse e procurasse aquela instituição. Dessa forma, os trabalhadores teriam oportunidade de se aperfeiçoar; da mesma forma, novos profissionais poderiam adentrar o mercado no setor têxtil-vestuarista de Imbituva.

2. Também faz-se importante programar e criar parcerias entre a Associação das Malharias e o SEBRAE, objetivando o desenvolvimento de cursos para treinar os administradores das malharias em relação às técnicas modernas de gestão administrativa.
3. Visitar outras aglomerações industriais, como, por exemplo, Caxias do Sul – RS, Campos do Jordão – SP, Monte Sião – MG, Criciúma – SC, dentre outras, procurando aprender e trocar experiências em benefício do desenvolvimento da indústria, constitui igualmente estratégia a ser estimulada na indústria local. No mesmo diapasão, revelar-se-ia importante manter relacionamento com centros de treinamento existentes em Santa Catarina, como, por exemplo, o SENAI – SC, particularmente os serviços instalados no Vale do Itajaí.
4. A criação de incentivos para a melhoria de gestão, produção, tecnologia, qualidade e produtividade, para as empresas que se associarem a um programa desenhado para permitir avanços nessas questões, poderia, do mesmo modo, contribuir para colocá-las em rota de elevação da competitividade e de crescimento;
5. Incentivar, no âmbito da Associação das Malharias, as ações coletivas de micro empresários, estimulando-os a definir objetivos comuns e até capacitando-os a influenciar

decisões políticas municipais, em benefício do setor em análise, aparece como medida promissora;

6. Tentar equacionar o problema da grande informalidade existente no setor, na esfera local, tanto para diminuir a competição das atividades informais às empresas que pagam impostos, quanto para lidar com a questão do caráter precário das relações de trabalho, parece medida decisiva; a formação de cooperativas talvez pudesse auxiliar na inclusão das atividades informais nos circuitos formais;
7. Desenvolver um mecanismo interno de acesso ao crédito, através da criação de um fundo comum entre os proprietários das malharias, até mesmo intermediado pela Associação dos fabricantes, certamente ajudaria a equacionar o problema das restrições financeiras que prejudica as empresas menores. Com esse fundo, a união das malharias talvez permitisse maior facilidade para acesso às linhas de crédito oferecidas pelos bancos. Adicionalmente, poder-se-ia desenvolver um consórcio de malharias visando a aquisição de máquinas e equipamentos mais avançados.
8. Faz-se indispensável que a Associação das malharias contrate um consultor administrativo e uma pessoa que conheça tecnicamente o processo produtivo das malharias, por exemplo, um ex-proprietário de malharia, para que possa ser desenvolvido um planejamento estratégico, com vistas tornar a aglomeração mais competitiva. É fundamental que essas pessoas trabalhem num espírito de coletividade, o tanto quanto possível.

Enfim, para que se desenvolva a cooperação entre as firmas, estas devem estar cientes de que juntas poderão gerar vantagens competitivas e aumentar seus lucros, e, inclusive, que dessa forma será mais fácil permanecer no mercado.

As malharias conseguiram subsistir até agora. Apesar do seu padrão individual de comportamento, são reconhecidas em toda a região pela boa qualidade de suas malhas, Contudo, através da cooperação torna-se possível a redução de custos referentes, por exemplo, às vendas e compras de insumos, bem como poderia viabilizar-se a exportação das malhas imbituvenses. De fato, a ação coletiva, o comportamento solidário e de reciprocidade poderia tornar o setor de malharias de Imbituva uma aglomeração virtuosa, e com isso o sistema local “daria um salto” qualitativo, pois as firmas se tornariam mais competitivas. Além do que, a cidade de Imbituva ficaria mais conhecida, o que poderia, talvez, impulsionar o desenvolvimento do turismo local, apoiado no “turismo de compras”. Então, o sucesso das malharias certamente repercutiria em maior desenvolvimento da própria cidade, como um todo.

REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- ABREU, A. R. de P. **O avesso da moda: o trabalho a domicílio na indústria de confecção.** São Paulo: Hucitec, 1986.
- AMIN Ash. **The difference between small firm clusters and industrial districts.** In: Seminar on decentralized industrial policies. Brasília: ECLAC/IPEA (mimeo), 11-12 Nov 1996.
- AMIN, Ash, ROBINS, Kevin. El retorno de las economías regionales. Geografía mítica de la acumulación flexible. In: BENKO, Georges; LIPIETZ, Alain (dirs.). **Las regiones que ganan.** Espanha: Edicions Alfons El Magnànim, 1994. p.123-158 .
- ANÁLISE da eficiência econômica e da competitividade da cadeia têxtil brasileira realizada por IEL, CNA e SEBRAE.** Brasília: IEL, 2000.
- BARROS, Mendonça de; GOLDENSTEIN, J. R. **Avaliação do processo de reestruturação industrial brasileiro.** Revista de Economia Política, v. 17, n. 2 (66), abr./jun., p. 11-31.
- BATISTA JR., P. **Plano Real e Desequilíbrio Externo,** Texto para Discussão, nº 50, São Paulo: EAESP-FGV, Janeiro de 1996.
- BECATTINI, Giacomo. El distrito marshalliano: una noción socioeconómica. In: BENKO, Georges; LIPIETZ, Alain (dirs.). **Las regiones que ganan.** Espanha: Edicions Alfons El Magnànim, 1994. p. 39-57.
- BENKO, Georges, LIPIETZ, Alain. El nuevo debate regional. In: BENKO, Georges; LIPIETZ, Alain (dirs.). **Las regiones que ganan.** Espanha: Edicions Alfons El Magnànim, 1994. p. 19-36.
- BIANCHI, Patrizio, TOMMASO, Marco R. di. **Política industrial para las Pyme en la economía global.** Comercio Exterior, México, v.48, n.8, p. 617-623, ago. 1998.
- Boletim de Conjuntura.** Rio de Janeiro, UFRJ, Abril de 1996.
- BOTELHO, Marisa dos Reis A. **Distritos Industriais e política industrial: notas sobre tendências recentes.** Ensaios FEE, v.19, n.1, p. 103-124.
- CAMPOS, Renato Ramos; CÁRIO, Sílvio Antônio Ferraz; NICOLAU, José Antônio. **Arranjo**

produtivo têxtil-vestuário do Vale do Itajaí/Santa Catarina. Rio de Janeiro: Instituto de Economia da Universidade Federal do Rio de Janeiro, dez., 2000.

COURLET, Claude, PECQUEUR, Bernard. Sistemas industriales locales en Francia: un nuevo modelo de desarrollo. In: BENKO, Georges; LIPIETZ, Alain (dirs.). **Las regiones que ganan.** Espanha: Edicions Alfons El Magnànim, 1994. p. 81-101.

COUTINHO, Luciano G.; FERRAZ, João Carlos. (org.) **Estudo da Competitividade da Indústria Brasileira (ECIB).** São Paulo: Papyrus/ Editora da Universidade Estadual de Campinas, 1993.

COUTINHO, Luciano. **O desafio da competitividade sistêmica no Brasil.** Pesquisas. n. 8, número especial: A inserção na economia global: uma reapreciação. Centro de Estudos Konrad-Adenauer-Stiftung, 1992. p. 101-127.

DENK, Adelino. **Dinâmica Competitiva do cluster moveleiro da região de São Bento do Sul – SC.** Florianópolis, nov.2000. Dissertação (Mestrado em Economia) – Universidade Federal de Santa Catarina.

DINIZ, C.C. (1999). **A nova configuração urbano-industrial no Brasil.** ANPEC, XXVII Encontro Nacional de Economia, Belém, 7-19 de dezembro de 1999. Anais, vol II.

DINIZ, C.C. (2000). **A nova geografia econômica do Brasil: condicionantes e implicações.** XII Fórum Nacional, Instituto Nacional de Altos Estudos. Rio de Janeiro, 15-17 de maio.

FERRAZ, João Carlos; KUPFER, David; HAGUENAUER, Lia. **Made In Brasil.** Rio de Janeiro: Campus, 1997.

FILHO, A.Goulart, NETO, R. J. N. **A indústria do vestuário: economia, estética e tecnologia.** Florianópolis: Livraria e Editora Obra Jurídica Ltda, 1997.

FUZITANI, Leila Mie. Malharias de Imbituva: **Um distrito industrial ou uma aglomeração de pequenas empresas?** Ponta Grossa, 1997. Monografia de Conclusão de Curso (Graduação em Ciências Econômicas) – Universidade Estadual de Ponta Grossa.

GARCIA, Odair.L. Avaliação da competitividade da indústria têxtil brasileira. Campinas: UNICAMP, 1994. Tese (Doutorado em Economia) - Instituto de Economia, Universidade Estadual de Campinas, 1994.

GAROFOLI, Gioacchino. Los sistemas de pequeñas empresas: un caso paradigmático de desarrollo endógeno. In: BENKO, Georges; LIPIETZ, Alain (dirs.). **Las regiones que ganan.**

Espanha: Edicions Alfons El Magnànim, 1994. p. 59-80 .

GAZETA DO POVO. Disponível na internet: <<http://www.gazetadopovo.com.br>>. Acesso em: 2001

GORINI, Ana Paula Fontenelle. **Panorama do setor têxtil no Brasil e no mundo: reestruturação e perspectivas**. Rio de Janeiro: BNDS Setorial, n. 12, set., 2000.

GORINI, Ana Paula Fontenelle; SIQUEIRA, Sandra Helena Gomes de. **Complexo têxtil brasileiro**. Rio de Janeiro: BNDS Setorial, n. 12, set., 2001.

GORINI, Ana Paula Fontenelle; SIQUEIRA, Sandra Helena Gomes de; BERINGUY, Adriana Araújo. **Tecelagem e malharia**. Rio de Janeiro: BNDS Setorial, jan., 1998.

HAGUENAUER, L. A. **Competitividade: conceitos e medidas, uma resenha da bibliografia recente com ênfase no caso brasileiro**. Rio de Janeiro: UFRJ-IE, 1989.

IBGE – Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística. **Enciclopédia dos Municípios Brasileiros**. XXXI volume. RJ, 1959.

IEMI. **Panorama conjuntural**. Maio, 2000.

IPARDES – Instituto Paranaense de Desenvolvimento Econômico e Social. Disponível na internet: <<http://www.ipardes.gov.br>>. Acesso em: 2001.

IPEA – Instituto de Pesquisa Econômica Aplicada. Disponível na internet: <http://www.ipea.gov.br>. Acesso em: 2001.

KUPFER, D. **Padrões de concorrência e competitividade**. Rio de Janeiro: UFRJ-IE, 1991, 31 p.

LINS, Hoyêdo Nunes. **Clusters industriais, competitividade e desenvolvimento regional: da experiência à necessidade de políticas de promoção**. Est. Econ., São Paulo, 30 (2): 233-265, abr-jun 2000a.

LINS, Hoyêdo Nunes. **Reestruturação industrial em Santa Catarina: pequenas e médias empresas têxteis e vestuaristas catarinenses perante os desafios dos anos 90**. Florianópolis: Ed. da UFSC, 2000b.

MARSHALL, Alfred. **Princípios de economia: tratado introdutório**. São Paulo: Abril Cultural, 1982.

MELLO, H. P. de. **O trabalho industrial feminino**. Rio de Janeiro: IPEA, 2000.

- MONTOYA, Marco Antonio. Relações intersetoriais do Mercosul e da economia brasileira: uma abordagem de equilíbrio geral do tipo insumo-produto. Passo Fundo: Ediupf, 1998. 366 p.
- NADVI, Khalid. The cutting edge: collective efficiency and international competitiveness in Pakistan. **Discussion Paper**, Brighton, University of Sussex/ids, n.360, July 1997.
- PIORE, M. J., SABEL, C. F. **The second industrial divide: possibilities for prosperity**. New York: Basic Books, 1984.
- PORTER, Michael. **Clusters e competitividade**. HSM Management. São Paulo: Editora Saraiva Ltda, 15 jul-ago, 1999.
- RABELLOTTI, Roberta. Is there an “Industrial District Model”? Footwear districts in Italy and Mexico compared”. **World Development**, v. 23, n.1, 1995, p.29-41.
- ROMERO, L. L. et al. **Malharias: áreas de operações industriais**. Rio de Janeiro: BNDES Setorial, dez., 1994.
- SCHMITZ, H. **Eficiência coletiva: caminho de crescimento para a indústria de pequeno porte**. Porto Alegre: Ensaio FEE, v.18, n. 2, p. 164-200, 1997.
- SCHMITZ, H. **Small shoemarkers and fordist giants: tale of a supercluster**. Institute of development studies, University of Sussex, England, 1993.
- SENGENBERGER, Werner, PIKE, Frank. Distritos industriais e recuperação econômica local: questões de pesquisa e de política. In: URANI, André, COCCO, Giuseppe, GALVÃO, Alexander P. (dirs.). **Empresários e empregos nos novos territórios produtivos: o caso da Terceira Itália**. Rio de Janeiro: DP&A, 1999.
- SUZIGAN, Wilson. **Aglomerções industriais como focos de políticas**. Revista de Economia Política, vol. 21, nº 3 (83), jul-set, 2001, p.27-39.