

## CAPÍTULO XXI

### RESUMO DAS PRINCIPAIS CONCLUSÕES DA PESQUISA

Além das conclusões assinaladas e ressaltadas ao longo de todo o texto do trabalho, realizamos, nesta seção, um resumo geral das principais conclusões alcançadas nas entrevistas e nas análises conduzidas junto às empresas entrevistadas. Os casos relatados, nas partes referentes às empresas, indicam, de forma inequívoca, que, apesar das diversidades e heterogeneidade tecnológicas das empresas e das adversidades impostas pelos regimes da abertura, o setor têxtil aceitou o desafio da abertura econômica e está, há muito, promovendo um ajustamento das suas estratégias empresariais, com o objetivo de manter um elevado desempenho para se adaptar e criar um novo paradigma de competitividade na cadeia têxtil brasileira.

Muitas empresas, de certo, pereceram no processo. Mas as que sobreviveram estão promovendo um ajuste profundo nos seus parques fabris mediante introdução de tecnologia moderna e modernas técnicas de gestão empresarial, desenhando uma nova indústria têxtil no Brasil, forte e competitiva. As entrevistas junto aos empresários revelaram grande capacidade de identificar pontos de estrangulamento no processo de gestão e desenhar estratégias, ainda que a custos elevados, para criar um potencial de crescimento para as empresas.

A conclusão principal é de que as empresas estão resistindo à crises que se abateram sobre o setor e encontram-se abrindo novas avenidas, dentro de um horizonte da eficiência econômica e competitividade. Há de se destacar uma combinação de profundas adaptações tecnológicas com novos métodos de gestão. Grande parte das empresas promoveram uma diversificação da produção, concentraram seus recursos em segmentos de maior valor adicionado, com uma identificação correta de nichos de mercados e novos produtos.

Os empresários identificaram com relativa precisão, o potencial do mercado, adotaram gestão profissionalizada, em escala variável, de acordo com o porte e as possibilidades de cada empresa, porém, iniciando um processo novo de reengenharia financeira bastante promissora, que consistiu nas fusões, parcerias e associações de capital, para viabilizar o funcionamento das empresas, atacando frontalmente o ponto de estrangulamento mais grave, que é a área financeira. Entre as empresas de porte pequeno e médio, o quadro geral revela que estas firmas são viáveis e estão adotando novos paradigmas – respeitadas as peculiaridades das escalas dessas empresas – com reformas concentradas nos processos de gestão.

Há concentração de esforço mercadológico em nichos de mercado e em produtos de alto valor adicionado. Entre as pequenas e médias empresas ainda prevalecem problemas relativos a custos, apesar da tentativa de superação deste fator limitante, por meio de novos paradigmas de gestão e reestruturação produtiva e tecnológica.

Estas estratégias – é preciso ressaltar – estão sendo severamente limitadas pela indisponibilidade e custos dos recursos financeiros. Estes segmentos de empresas que têm maior coeficiente de emprego, principalmente no setor de confecções, deve merecer prioridade nas formas de atuação do Estado; seja na reestruturação tecnológica, seja no equacionamento dos problemas

financeiros, por meio de instrumentos específicos que facilitem a oferta de crédito para este conjunto de empresas.

Apesar do conhecimento existente nas empresas de pequeno e médio porte, o vulto dos investimentos que são necessários não tem como contrapartida uma oferta compatível de recursos; muito embora a rentabilidade financeira dessas empresas permita um maior aporte de recursos. Em todos os segmentos da cadeia têxtil, o problema mais grave é o de descapitalização, ocasionado pelos elevados níveis de passivo, pelo serviço da dívida contraída nos anos de abertura, que, em conjunto, representam um peso excessivo para o crescimento no futuro. Se esses problemas de endividamento forem equacionados (com prazo, por exemplo), pode-se antever um futuro promissor para a indústria têxtil brasileira, em termos de vantagens competitivas.

No momento em que todas as empresas, sem exceção, estão promovendo reformas e ajustes profundos, não pode faltar a eliminação do ponto de estrangulamento financeiro. Os empréstimos para produção e equacionamento dos passivos não devem ser feitos em relação às estruturas patrimoniais e indicadores econômico-financeiros do passado, mas sim em relação ao futuro.

A conclusão importante, em relação aos indicadores econômico-financeiros, é de que as empresas não apresentaram um desempenho satisfatório no passado. Entretanto, percebe-se que elas conseguiram equilibrar seus demonstrativos financeiros, estabilizaram suas dívidas e resultados e estão em condições de crescer. Nesse momento, o financiamento é a peça fundamental que não pode faltar para a recuperação do setor. Este, talvez, seja o ponto de estrangulamento mais importante a ser enfrentado na cadeia têxtil brasileira. Daí porque concentramos nossa análise nesta questão em particular.

Além da indisponibilidade de recursos, um outro ponto de estrangulamento importante é o elevado custo de recursos de financiamento para investimento. No caso da pequena e média empresas, a desatualização tecnológica é um ponto de estrangulamento importante, que é uma barreira insuperável, se não houver financiamento. Sobre esse ponto deve recair a prioridade da ação do Estado, de promover a reestruturação tecnológica para a competitividade da pequena e média empresas em todos os segmentos, principalmente de confecções e malharia. É preciso centrar as atenções na desatualização tecnológica do setor.

Um outro ponto importante de estrangulamento da cadeia, diz respeito à escala reduzida do varejo. Hoje, grande parte das vendas está concentrada em *shoppings* (em um conjunto atomizado de lojas em *shoppings*) e nos subúrbios. A existência de poucas empresas-âncora não facilita a entrada do Brasil na fase de economia de venda em grande escala. A pulverização da distribuição de confecções têxteis acarreta problemas à medida que este setor absorve grande parte da margem de lucratividade dos produtos; de certa forma, impedindo que haja rentabilidade, à montante, da cadeia mediante a transmissão de melhores margens e preços para os outros segmentos anteriores.

Um outro ponto de estrangulamento, da cadeia, importante é a questão da oferta de fios. O parque de fiação nacional não seria suficiente para atender a expansão acelerada da demanda de produtos têxteis. Nesse sentido, investimentos nessa área são necessários e apresentam boas perspectivas de alto retorno.

Finalmente, alguns pontos merecem menção:

- Comércio ilegal de produtos têxteis. A relevância deste problema foi ofuscada, até certo ponto, em função do regime de taxas de câmbio flutuantes, mas teve repercussões danosas aos produtores internos de têxteis quando da massiva importação de similares ocorrida com sobrevalorização no Plano Real.
- Peso excessivo dos encargos sociais na cadeia. Não se verificou a adoção generalizada do Contrato de Trabalho por Tempo Determinado na maioria das empresas visitadas. A adoção deste contrato representaria uma redução de, aproximadamente, 42% no montante dos atuais encargos sociais da folha de pagamento das empresas.
- Por último, vale mencionar a questão da oferta da matéria-prima, sua indisponibilidade para atender à demanda nacional e a falta de qualidade. A solução deste problema permitiria o desenvolvimento da cadeia têxtil industrial no Brasil. Entretanto, os pontos de estrangulamento são, relativamente, reduzidos se comparados os aspectos positivos que a cadeia apresenta.

Entre os aspectos positivos, destaca-se um grande potencial do mercado interno nas classes de renda C, D e E, que forma, no mercado brasileiro, um dos maiores potenciais do mundo. O setor de consumo apresenta elevada elasticidade de renda da demanda, que embora não tenha sido medida no Brasil, nos países em desenvolvimento, está entre 1 e 1,3 (podendo atingir 1,7, em alguns países). Outros aspectos positivos incluem a perspectiva de ganho de escala no varejo, mediante consolidações de alianças ou consórcios de vendas e exportações.

A perspectiva de aumento de emprego no setor é um ponto positivo na cadeia, assim como, uma segunda onda de consumo ou de expansão do consumo, com a estabilização da renda e o crescimento da economia.

Há sinais inequívocos de recuperação da produção da matéria-prima. Existem esforços para a integração da cadeia, estabelecimento de parcerias e um diálogo entre todos os segmentos, harmonizando os interesses dentro da cadeia, a partir da mudança do quadro verificado no passado, da abertura comercial e sobrevalorização cambial. O diálogo estabelecido dentro do setor é um aspecto promissor para o futuro da cadeia.

Entre os fatores positivos, há de se destacar que o Brasil dispõe de mão-de-obra qualificada com tradição e alta capacidade de adaptação. O perfil empresarial do gestor também merece destaque como aspecto favorável ao desempenho positivo do setor. Apesar da pouca capacitação formal, os empresários são agentes hábeis em lidar com mudanças rápidas na economia e constantes ajustes em seus horizontes de produção e comercialização.

Em termos de conclusões, é necessário investigar qual o papel do Estado no processo de alavancagem do crescimento do setor. O Estado deve oferecer bens públicos e fazer suas reformas para criar uma alavancagem para o crescimento do setor e um ambiente econômico sadio para o desenvolvimento do setor privado. Iniciativas de fortalecimento, de treinamento e pesquisa devem ser apoiados pelo Estado. Em ambos os casos, em parceria do setor privado, utilizando um excelente

acervo de organismos de treinamento tecnológico, representado pelo CETIQT e pelos centros de excelência existentes no Brasil.

Se o objetivo da sociedade é gerar emprego e renda entre as pequenas e médias empresas, o papel primordial do Estado deve ser o financiamento da reestruturação administrativa e tecnológica desse segmento de empresas, de forma absolutamente prioritária. Da mesma forma, o Estado deve desempenhar um papel importante na pesquisa, no apoio à produção de fibra de algodão, por meio de tecnologia, sementes selecionadas e, sobretudo, na questão do fomento a uma classificação da fibra na origem.

Um papel especial reservado ao Estado deve ser o de completar um ciclo de reformas estruturais empreendidas nas linhas de políticas fiscal, monetária e tributária. O custo das reformas incompletas, como se sabe, pode ser bastante elevado, pois cria-se um ambiente econômico e financeiro hostil ao desenvolvimento do setor privado.

Há entretanto, políticas que o Estado não deve fazer, sob pena de comprometer a competitividade do setor. A primeira e mais importante delas todas é não introduzir políticas que gerem quaisquer formas de distorção no ambiente competitivo de mercado, como por exemplo medidas de protecionismo.

O setor, que hoje encontra-se aberto à concorrência internacional, mostrou-se sensível à mudanças de mercado e dá respostas relativamente rápidas. Ele mudou muito com o processo de abertura e mais ainda com a liberalização do regime cambial – antevendo a capacidade de abastecer o mercado interno e disputar o mercado externo com exportações.

Nesse sentido, as distorções de sinais de preço no mercado também devem ser evitadas pelos formuladores de política. A atuação seletiva do Estado, elegendo subsectores e empresas, ou privilegiando segmentos, seria a solução eficiente para alterar e melhorar o regime competitivo no setor têxtil.

O mercado financeiro brasileiro está em condições de atender grande parte da demanda de recursos para capital de giro e empréstimos de curto prazo. Contudo, é imprescindível se discutir em profundidade se o Estado deve entrar num segmento de financiamento de créditos de curto prazo, quando há uma prioridade fundamental de financiamento de pequenas e médias empresas para a reestruturação tecnológica e empresarial.

O Estado, ao eleger segmentos da demanda de crédito, que poderiam ser atendidas por agentes financeiros privados, provocaria um *crowding out* no crédito privado no mercado financeiro. Assim, constata-se que é preciso repensar um modelo de atuação do Estado no mercado financeiro. Se há prioridades para aplicação de recursos em segmentos de alto coeficiente de emprego e geração de renda na economia, esta deve ser feita de forma seletiva. Caso contrário, o resgate da dívida social que as políticas de desenvolvimento e crescimento da economia criaram tornariam-se inviáveis, descuidando os aspectos de equidade distributiva e melhoria de distribuição de renda na economia brasileira.

Tomando-se por base os depoimentos dos próprios empresários e as lições do passado, há uma postura que o Estado não deve adotar: retomar as medidas protecionistas do passado. O risco

de um *backslide*, um retorno ao passado, representa um grande desperdício do sacrifício representado pela adaptação das empresas ao novo ambiente competitivo. Ficou claro, que no momento da abertura comercial, o protecionismo do passado representou um ônus para as empresas, mediante o entorpecimento da potencialidade competitiva das mesmas. Quando o Brasil era uma economia autárquica, que protegia todos os seus setores, não houve grandes avanços na competitividade do setor. A volta do protecionismo ressuscitará as mesmas ameaças que existiram no passado recente, sem contudo trazer de volta aquelas empresas que foram eliminadas no processo de ajustamento às novas condições do mercado.

As lições do passado, entretanto, não devem ser esquecidas. Observa-se que grande parte das dificuldades das empresas decorreram de uma fase em que prevaleceram efeitos “devastadores” da indisponibilidade do crédito, juros elevados, impostos que oneraram todos os elos da cadeia e a defasagem cambial. Sob esta ótica, cabe ao Estado criar condições, por meio da neutralidade e não discriminação, para a conformação de um ambiente competitivo sadio e não-hostil.

As dificuldades externas à cadeia, decorrentes das políticas macroeconômicas do passado respondem, em grande parte, por um preconceito negativo contra um setor, que à luz das reformas feitas pelas empresas, carece de fundamento em termos absolutos. O setor apresenta condições potenciais de alta eficiência econômica e competitividade no futuro. Além disso, o setor tem respondido com eficácia aos desafios da abertura comercial e da competição com o produto importado.

Por último, há de se acrescentar que um papel fundamental do Estado é facilitar o diálogo entre os interesses organizados em todos os elos da cadeia. Grande parte da superação dos problemas da cadeia repousa na falta de mecanismos de coordenação internos à cadeia. Neste sentido, o fortalecimento de câmaras setoriais de cadeias agroindustriais é uma iniciativa que o Estado deve promover, respeitando princípios de neutralidade e de promoção da harmonização de interesse entre todos os participantes da cadeia.

### **Tecelagem**

O segmento de tecelagem sofreu forte impacto com o novo paradigma competitivo instituído na economia brasileira após o processo de abertura comercial implementado no início dos anos 90. O processo de estabilização macroeconômica advindo com o Plano Real, que trouxe altas taxas de juros e câmbio sobrevalorizado, aumentou ainda mais a necessidade de ajuste das empresas brasileiras à nova realidade conjuntural da economia brasileira.

Ao longo dos anos 90, o segmento de tecelagem experimentou queda da produção física, aumento das importações e queda considerável do número de empresas (1.458 empresas em 1990, para algo em torno de 700 em 1997) e do número de empregados (140 mil em 1990 para 47 mil em 1997). O segmento promoveu uma profunda reestruturação nesse período, adotando novas estratégias de competitividade.

Ao longo desses anos, dois caminhos distintos foram tomados dentro do segmento, que ultimamente vem-se tornando mais capital intensivo e por isso comporta cada vez menos a existência de empresas de pequeno porte. As grandes empresas integradas focaram seus negócios em produtos

padronizados (*commodities*) e para isso procuraram ao máximo aumentar as escalas de produção, seja por meio de fusões e aquisições, seja por meio da instalação de novas unidades fabris em regiões de incentivos fiscais.

Nessas empresas, grandes investimentos foram realizados para a aquisição de novas máquinas e para adoção de novas técnicas de gestão, profissionalizando o relacionamento com os clientes, racionalizando a utilização de matéria-prima e de mão-de-obra, entre outras medidas. Nas empresas de menor porte, a chave para a sobrevivência foi, e continua sendo, a busca contínua de diferenciação de suas linhas de produtos, como forma de fugir dos tipos padronizados que só geram rentabilidade em empresas com alta escala de produção.

Nesse segmento, o Brasil detém vantagem competitiva na tecelagem de tecidos pesados de algodão (índigos e *denim*), no qual o Brasil se destaca como um dos maiores produtores e consumidores mundiais. Há também vantagem competitiva na produção de tecidos felpudos e de tecidos para a linha de cama e mesa, no qual nos sobressaímos tanto no aspecto preço como no aspecto qualidade. Porém, na produção de tecidos leves o Brasil não tem vantagem competitiva, assim como na produção de tecidos sintéticos, em que os asiáticos são os nossos grandes concorrentes.

Detectamos ao longo do estudo, problemas de fornecimento de matéria-prima para as empresas não-integradas, que necessitam de insumos diferenciados para a produção de artigos com a qualidade e diferenciação ora exigidos. Esse problema está mais associado à disponibilidade dos tipos específicos exigidos do que com a qualidade e preço desses insumos. Também foi detectado, com relação à disponibilidade de matéria-prima, problemas com a produção de fios sintéticos e artificiais, uma vez que as empresas aqui instaladas sofrem com o fornecimento das matérias-primas necessárias para a produção desses fios, uma vez que o fornecimento dessa matéria-prima é realizada por um grupo pequeno de empresas, o que acaba gerando grande poder de barganha destas nas negociações de preço e quantidade.

Com relação ao parque tecnológico, ainda encontramos um parque industrial com uma defasagem tecnológica, principalmente nas empresas não-integradas, o que nos remete para a necessidade de uma modernização mais intensa destas empresas que buscam diferenciar por meio da qualidade a produção dos seus artigos. Com relação à questão do financiamento, detectamos em todas as empresas os sérios entraves para o financiamento do capital do giro, de altos custos e de difícil obtenção no retraído mercado interno de crédito, problema este magnificado nas empresas não integradas que não dispõem das altas garantias exigidas pelos agentes financeiros.

Afora esses problemas, ressaltam-se os problemas relacionados com as políticas públicas no que tange à ineficiência com relação ao combate às importações ilegais (subfaturadas, indevidamente classificadas ou contrabandeadas), a questão dos altos impostos e dos encargos trabalhistas.

## **Malharia**

Como todos os segmentos da cadeia têxtil, o setor da malharia no Brasil também precisou se ajustar ao novo ambiente competitivo instaurado com a abertura comercial. Comparativamente ao segmento da tecelagem, a malharia guarda duas características marcantes: maior ocorrência de

empresas de pequeno porte e maior grau de informalidade das empresas. Essas duas características demandam ações de suporte para as empresas de pequeno porte e de combate à informalidade como forma de incrementar o segmento da malharia no Brasil.

A produção durante os anos 90, subiu até 1994, para depois, já num ambiente de altas taxas de juros e de câmbio sobrevalorizado, ocorrer uma queda, ao mesmo tempo em que as importações subiam consideravelmente, num acréscimo superior ao aumento das importações de tecidos planos. Apesar de ter havido um acréscimo maior de importações nesse segmento, o número de empresas caiu em um percentual inferior à queda da tecelagem, quando de 3.766 empresas em 1990, passamos para algo em torno de 2.960 empresas em 1997 (-21%). A queda do emprego também foi em um percentual inferior, de cerca de 32%, o que pode ser explicado pela maior facilidade de acesso ao segmento devido às menores necessidades de financiamento para a construção de uma unidade fabril e o maior grau de integração da indústria de malharia, principalmente com a confecção, segmento que experimentou crescimento constante da produção de peças.

Como não poderia deixar de ser, o choque competitivo impactou de forma diferente as empresas, impacto este variando conforme o porte das mesmas. As grandes e integradas investiram na busca por escala de produção e racionalização de custos, procurando incentivos fiscais, mão-de-obra e energia elétrica mais barata e integração entre os elos como forma de minimizar os altos impostos e os riscos de abastecimento. As empresas mais endividadas ou de porte menor do que as grandes, procuraram se concentrar na diferenciação de produtos para fugir dos mercados de *commodities*. Racionalização dos custos, fortalecimento das marcas e profissionalização do relacionamento com os clientes, formam um conjunto de estratégias dominantes implementadas por todas as empresas deste grupo. Fechamento ou venda de unidades fabris improdutivas também foram algumas estratégias adotadas por essas empresas, porém também ocorreram casos de empresas que buscaram aumentar o grau de integração, adquirindo fábricas de outras empresas e construindo fábricas modernas.

Na produção de camisetas com 100% algodão ou mescla de algodão com poliéster, o Brasil tem competitividade, pois as empresas produtoras são grandes e integradas e dispõem de fábricas modernas. Também na produção de malharia de artigos íntimos, meias femininas e meias esportivas, o Brasil detém competitividade por meio dos investimentos realizados ultimamente para a modernização dos parques fabris.

Um dos problemas detectado nos estudos é o da informalidade de empresas no segmento, o que afeta a competitividade das empresas formais via distorção do sistema de preços. Como é um segmento com maior incidência de empresas de pequeno porte do que o setor de tecelagem plana, questões relativas ao financiamento de capital de giro e para modernização tecnológica são urgentes e passam necessariamente pela questão da criação e fortalecimento de pólos de produtores, de forma a minimizar todos os problemas relacionados à falta de escala de produção. Nesse segmento, a busca por diferenciação foi mais intensa do que o de tecelagem, busca esta objetivando a produção de artigos de maior valor agregado, o que remete para a necessidade de se fortalecer as marcas brasileiras tanto no mercado interno como no externo.

Por ser um segmento mais intensivo em mão-de-obra do que o da tecelagem, deve-se buscar a adoção de mecanismos que dêem mais flexibilidade à contratação de mão-de-obra, minimizando os altos custos e encargos hoje em dia incidentes nas cadeias produtivas brasileiras. Com relação às políticas públicas, questões relativas às reformas tributárias e dos encargos sociais, assim como o combate às importações ilegais, são de extrema importância para o segmento no Brasil.

### **Confecções**

O segmento de confecções caracteriza-se pela falta de barreira tecnológica à entrada de novas empresas e baixo investimento requerido para a construção de uma unidade produtiva de pequeno a médio porte, o que acaba fazendo com que este segmento tenha um grande número de empresas atuando, notadamente empresas de pequeno porte. Além dessa característica, outras se destacam no perfil do segmento, tais como a incidência de grande informalidade e a utilização intensiva da mão-de-obra no processo produtivo. Estas três características marcantes, predominância de empresas de pequeno porte, informalidade e utilização intensiva em mão-de-obra, norteiam as sugestões de políticas para o incremento da competitividade do segmento.

Ao longo dos anos 90, período da mudança de ambiente competitivo, a confecção de vestuário manteve uma tendência constante de crescimento do número de peças produzidas. Com relação às importações de confeccionados, observamos uma tendência crescente nas compras externas e diferentemente dos outros segmentos estudados, no segmento de confecções ocorreu elevação do número de empresas e pequena queda do número de empregados, de cerca de 6% com relação ao observado no início da década de 90.

Mesmo com uma tendência contrária aos outros segmentos da cadeia têxtil com relação ao número de empresas e de empregados ao longo dos anos 90 com a introdução do novo ambiente competitivo, o segmento de confecção não se esquivou de proceder aos ajustes necessários. Transferência de unidades de confecções para áreas com menor custo de mão-de-obra, associações estratégicas entre empresas, investimento em maquinário moderno e profissionalização da gestão das empresas familiares, foram algumas saídas encontradas pelas empresas em dificuldade. Porém, como tendência geral entre as empresas, a busca pela produção de artigos com maior valor agregado e diferenciados com relação à confecção de *commodities* foi notória na maioria das empresas, o que demandou fortalecimento das marcas e contatos mais estreitos e profissionais com os clientes.

No Brasil, observou-se competitividade tanto com relação a preço como com relação à qualidade na confecção de artigos de cama, mesa e banho. Também não se pode esquecer a confecção das camisetas de malhas de algodão que atualmente conseguem ser competitivas até mesmo com relação às produzidas pelos asiáticos.

Entre os problemas levantados, como a incidência de empresas de pequeno porte é a maior dentro da cadeia têxtil, e com os problemas típicos dessas empresas (escassez de financiamento para capital de giro e para aquisição de máquinas modernas, pequena escala de produção o que afeta tanto o relacionamento com fornecedores de matéria-prima como com os clientes, entre outros problemas), a criação de pólos de confecção é primordial para garantir a sobrevivência dessas empresas. A centralização das compras de matéria-prima e dos canais de distribuição,



assim como a aquisição de máquinas modernas de CAD-CAM de uso compartilhado são essenciais para garantir competitividade.

O processo de criação de pólos, por sua vez, passa necessariamente pela necessidade de um maior nível de treinamento dos gestores das pequenas confecções, de forma a difundir a idéia de que trabalhando cooperativamente e não concorrencialmente entre as pequenas. Esta é a forma mais eficiente de garantir a sobrevivência dessas empresas.

Outro problema detectado é a falta de marcas brasileiras consolidadas no mercado internacional, o que de imediato impacta nas exportações do segmento e da cadeia têxtil. Essa consolidação das marcas passa necessariamente pela definição de um *design* brasileiro como forma de difundir o conceito de moda Brasil no mercado internacional.

Outro aspecto importante é o combate ao problema da informalidade, que é muito grande no setor e distorce em muito o sistema de preços. Além desses problemas, por ser um setor altamente intensivo em mão-de-obra, corrigir as distorções com relação aos altos encargos trabalhistas por meio da adoção em maior número de contratos de trabalhos mais flexíveis, iriam em muito incrementar a competitividade do segmento. As políticas públicas, além da solução dos impostos e encargos sociais, precisa coibir as importações ilegais de confeccionados que impactam em toda a cadeia têxtil, desde o produtor do algodão até o confeccionista propriamente dito.

### **Fiação**

O segmento de fiação nacional, após a abertura comercial, passou por um processo de reestruturação profunda, especialmente por ser um segmento predominantemente capital intensivo.

Durante a era do protecionismo, os avanços foram lentos na adoção de tecnologia de ponta. A abertura comercial exerceu uma forte pressão no sentido de atualização tecnológica.

Antes das empresas nacionais serem expostas à concorrência externa, era possível manter, no Brasil, uma planta de fiação com máquinas e equipamentos defasados. Com a abertura comercial, essa possibilidade se tornou cada vez mais inviável, resultando na eliminação de um grande número de empresas. Entre o período de 1990 e 1997, a diminuição ficou em torno de 53%. O segmento apresentou perdas significativas, também, na mão-de-obra. Salienta-se, porém, que a redução na produção não foi tão significativa, no mesmo período, apresentando uma queda de 5,62%.

Deve-se enfatizar que há três principais razões que amenizaram a queda da produção; além de garantirem a sobrevivência das empresas que atualmente estão em funcionamento e que também foram fundamentais para a obtenção de um maior índice de competitividade:

- A primeira refere-se ao fato de que algumas empresas possuíam como características fundamentais a tradição de produzirem espécies de fios diferenciados e trabalharem com flexibilidade (elevada capacidade de mudança na linha do tipo de fio produzido).

Antes da abertura comercial, os fios do tipo *commodities* possuíam um peso extremamente grande nas linhas de produtos das empresas. Com o processo de abertura, passou-se a privilegiar a produção de fios com composições, tipos e variedades diferenciadas, especialmente, nas empresas verticalizadas (fiação-tecelagem), que para produzirem um tecido diferenciado, tinham que partir

de fios com certos tipos de especificidade. As empresas que apresentavam a característica de diferenciação de parcela da produção sofreram com abertura comercial, mas continuaram no mercado; as que não diferenciavam o produto, passaram a adotar essa medida, como forma de garantirem sua parcela no mercado e de se tornarem mais competitivas. Essa alternativa foi adotada, especialmente, pelas empresas que não possuem condições de realizar a atualização de máquinas e equipamentos que requerem investimentos de grande vulto.

- Outro fator preponderante que aumentou o poder de competitividade das empresas pertencentes ao segmento de fiação foi a estratégia de integração, com o intuito de agregar um maior valor à mercadoria, especialmente, pelo segmento ter sofrido de forma significativa um achatamento nas margens de lucratividade. O poder de ganho e lucratividade acabou caindo de forma acentuada, mesmo nos fios diferenciados. Ressalta-se, porém, que nestes últimos a queda nas margens foi menor.

No Brasil, é visível, que após a abertura comercial, até por falta de estrutura, para serem competitivas, um número razoável de médias e grandes empresas tiveram de se limitar ao atendimento de um determinado nicho de mercado, se especializando na diferenciação dos fios. Essa alternativa foi a encontrada por essas empresas que se viram impossibilitadas de investirem em novos filatórios ou dos tipos mais modernos, como os filatórios *open-end*. As empresas com as características acima, que decidiram inovar o parque tecnológico, optaram por filatórios de anéis.

- A terceira razão de não ter havido perdas significativas na produção de fios, decorreu dos incentivos existentes no Nordeste, que possibilitaram a implantação de unidades de fiação com elevado índice de modernização; e, a atualização do parque tecnológico de empresas já instaladas. Ressalta-se, porém, que os fios produzidos nesta região são, em geral, do tipo, *commodities*, voltados para o segmento de malharia.

No que diz respeito à idade média das máquinas e equipamentos desse segmento, esta vem caindo nos últimos anos, significando um esforço das empresas pertencentes a esses segmentos em atingir um grau de modernização comparável aos padrões internacionais.

Na questão tecnológica, o segmento da fiação brasileiro, quando comparado aos outros segmentos da cadeia têxtil, foi o que mais incorporou novas tecnologias, obtendo elevado incremento no grau de automação e na produtividade, sendo caracterizado como indústria de capital intensivo. As novas máquinas e equipamentos estabelecem uma maior resistência ao fio, destacando-se o desenvolvimento da fiação a *rotor (open-end)* e, mais atualmente, o *jet spinner* (filatório a jato de ar), cuja utilização é bastante restrita no País.

Um ponto que deve ser enfatizado é que além da preocupação com o tipo de filatório utilizado, se o fator relevante é produção com qualidade, é imprescindível o conhecimento das características da matéria-prima utilizada, seja ela química ou natural. A qualidade da fibra é um fator de preocupação das empresas do segmento.

Portanto, a redução do número de empresas, em si representa um mal. A abertura comercial serviu ao propósito de impor ao segmento de fiação um regime competitivo no qual só sobreviveram as empresas com reais condições de competitividade. Visto sob esse aspecto, a abertura teve

efeitos benéficos para a eficiência do segmento. Se houve sacrifícios, com perdas de empresas e empregos, tais ônus devem ser cobrados das políticas protecionistas que mantiveram a reserva de mercado para o segmento de fios, dentro do mercado nacional. O protecionismo tem um custo para os consumidores e também para a indústria.

### **Fibras artificiais e sintéticas**

O segmento produtor de fibras e filamentos artificiais e sintéticas demanda investimentos freqüentes em pesquisa e modernização, com o intuito de aumentar a eficácia de suas operações industriais, reduzir os custos e manter competitividade internacional. Há necessidade de alta sofisticação tecnológica, cobrando das empresas a utilização, em larga escala, de microeletrônica e mecânica de alta precisão, havendo necessidade, também, de um controle intenso e climatização adequada. A indústria brasileira mostra que nesses quesitos ela é competitiva. As empresas localizadas no Brasil, antes da abertura, vinham modernizando suas máquinas e equipamentos. Há de se convir, que a intensidade era menor que a das empresas situadas em outros países.

Com a abertura comercial, as empresas sofreram com a concorrência acirrada das fibras e filamentos provenientes, especialmente, da Ásia, que ingressavam no País com um preço abaixo do custo de produção nacional. Outro ponto crítico foi a redução no número de pessoas empregadas no segmento. Apesar dessa concorrência, o segmento mostrou que é competitivo.

As formas encontradas pelas empresas pertencentes ao segmento de conseguirem competir com os produtos importados foram por meio da modernização do parque tecnológico; redução ao máximo do custo de produção; diferenciação dos tipos de fibras e filamentos artificiais e sintéticos produzidos; e, no período mais crítico de importação, a flexibilidade desse segmento foi primordial; ou seja, as empresas se distanciavam rapidamente da produção de fibras e filamentos que eram importados.

O principal problema que ainda reside no segmento produtor de fibras artificiais e sintéticas, que impede um ganho maior de competitividade, diz respeito às matérias-primas utilizadas pelo segmento, que apresentam, de um modo geral, um preço elevado, quando comparadas com outros países, especialmente a NAFTA, que é derivada do pólo petroquímico.

Outro ponto fundamental que deu margem a um aumento da competitividade foi a busca de parcerias, que propiciou o desenvolvimento de novas fibras. Há de se ressaltar, porém, que a parceria não é muito difundida, em decorrência da falta de confiabilidade entre as partes envolvidas.

No Brasil, o volume de produção nacional é relativamente baixo em relação aos padrões mundiais. Há de se convir, que esse não é um problema, uma vez que há duas tendências para o segmento produtor de fibras artificiais e sintética. Ou seja, haverá um grupo de empresas que tenderá a produzir uma linha mais diferenciada de fibras e filamentos artificiais e sintéticos, possuindo um volume relativamente baixo; e, um outro grupo de empresas ligadas ao ramo petroquímico, que produzirão uma quantidade maior, porém estarão produzindo *commodities*. A tendência das empresas no Brasil é seguir o primeiro caminho, que é o de produzir fibras e filamentos diferenciados.



## CAPÍTULO XXII

### RECOMENDAÇÕES DE POLÍTICAS

Nesta seção, apresentamos as principais recomendações de políticas. De acordo com o que foi obtido mediante as informações de levantamento de campo, o segmento prioritário para a ação de todos os setores, inclusive do Estado, deve-se concentrar nas empresas de pequeno e médio porte.

#### **Pequenas e médias empresas**

A primeira recomendação diz respeito à adoção do conceito de conglomerados competitivos ou de pólos, da forma como estão organizados e estudados na literatura em muitos países do mundo. Muito embora exista a concentração espacial das indústrias, em macropólos e pólos locais, as empresas não estão associadas entre si. A pouca tradição e a falta da cultura associativa e cooperativa entre as empresas impede o desenvolvimento deste segmento, apesar da proximidade local facilitar tal tipo de desenvolvimento.

O apoio institucional dos órgãos de pesquisa e ensino do Estado deve estar concentrado em esforços, em termos de recursos financeiros e humanos, no desenvolvimento de conglomerados competitivos. A reestruturação da cadeia têxtil brasileira deve partir de um ataque frontal à fragilidade das pequenas e médias empresas e da fragmentação das mesmas, que ainda prevalece nos principais pólos brasileiros.

Os levantamentos de campo indicaram que quando há uma ação coletiva, com formação da consciência diferencial do pólo e a aglutinação em torno de entidades empresariais, os pólos lograram rápida recuperação. As práticas bem-sucedidas nesses pólos indicam as linhas mestras nas quais deve-se concentrar todo o esforço e apoio institucional e financeiro do Estado e dos organismos de pesquisa.

Os pólos bem-sucedidos são aqueles nos quais houve o desenvolvimento de centrais de compras de matéria-prima; centrais de *marketing*; programas de capacitação de recursos humanos; desenvolvimento de sistemas empresariais e de gestão; capacitação em controles administrativos e financeiros modernos; implantação de sistemas do tipo CAD-CAM, de uso compartilhado entre as empresas; desenvolvimentos de centrais de *design* e moda; organização de eventos; e centros de informação, que reduzem o custo da informação para as empresas, principalmente no tocante às tendências da moda e tecnologia. Nesses pólos, devem centrar as iniciativas de apoio à instituições técnicas do SENAI/CETIQT, do SENAI, SEBRAE, nos outros casos com IPT, INT e às Universidades, com o apoio irrestrito do Estado.

Os pólos bem-sucedidos foram aqueles nos quais houve envolvimento direto nas organizações municipais e estaduais, sindicatos, associações comerciais, patronais e envolvimento dos trabalhadores. Esta recomendação se louva em vários pólos estudados, e sobretudo, no caso do pólo de Americana, em que uma união de esforços do PACTo/FIA/USP, com o apoio do SEBRAE/SP, e colaboração de órgãos técnicos como o IPT e o SENAI alavancaram condições de melhoria tecnológica e capacitação para as empresas.

Alguns pontos merecem consideração no contexto das sugestões de políticas a serem adotadas. Em primeiro lugar, os pólos em que o SEBRAE realizou uma pesquisa prévia de identificação dos pontos de estrangulamento das empresas foi possível lograr uma associação de interesse das empresas e o pólo se desenvolveu. Portanto, o SEBRAE, como recomendação, deve conduzir pesquisas nos pólos para identificar os principais problemas enfrentados pelas empresas.

Em segundo lugar, verificou-se que os custos da informação tecnológica gerencial de centrais de compras e de vendas são absolutamente elevados. Quaisquer ações no sentido de baratear os custos da informação são recomendáveis nesse contexto. Um apoio dos governos federal, estadual e municipal, com contrapartida das organizações privadas, garantirá condições de desenvolvimento das pequenas e médias empresas.

Tomando-se por base experiências bem-sucedidas de desenvolvimento de pólos, as sugestões mais importantes dizem respeito às iniciativas relacionadas a dois pontos fundamentais. Em primeiro lugar, o desenvolvimento da moda e do *design*; e em segundo, as centrais de venda com ênfase na exportação. O estudo dos pólos revelou que as pequenas e médias empresas têm uma grande possibilidade de exportação de produtos de alto valor adicionado. Entretanto, para atingir o mercado externo, é preciso desenvolver os setores de moda e *design* e disseminação entre as pequenas e médias empresas das tendências e novidades, em termos de moda e estilo.

Para os principais mercados do exterior (assim como também para o mercado brasileiro), o restabelecimento de programas para retomar marcas e estilos pré-existentes nos pólos, assim como a promoção da imagem dos produtos dos pólos de pequenas e médias empresas no exterior são fatores de aglutinação das empresas. É forçoso reconhecer que o trabalho nos pólos, com o segmento de pequenas e médias empresas, requer um grau de organização e coordenação muito maior do que nos segmentos das empresas de grande porte. Com exceção de alguns pólos visitados, em que essa organização estava em processo de consolidação, a maioria dos pólos brasileiros não tem condições de ingressar nesse novo marco mercadológico e de organização tecnológica e gerencial. Daí porque os esforços do Estado e das esferas de governo devem neles se concentrar.

Uma sugestão importante para aglutinar as empresas é a criação de linhas de crédito específicas para financiar a capacitação de lideranças empresariais; de dirigentes das empresas e todas as atividades que favoreçam o caráter associativo e cooperativo de todas as empresas. Financiamentos e créditos também devem ser concedidos para projetos específicos de desenho industrial, modelagem, embalagem, imagem do pólo, fortalecimento de marcas (inclusive com uma parcela não-reembolsável).

Outra sugestão para aglutinar as empresas em torno dos pólos são financiamentos para compra de máquinas e equipamentos em montantes reduzidos entre 10.000 e 500.000 reais. As instituições oficiais de financiamento devem facilitar créditos de valores reduzidos, com microcrédito, fundos de aval e suporte de garantias para operações de pequenos valores de crédito.

Há necessidade também de se financiar capital de giro para esse segmento de pequenas e médias empresas, entre 10.000 e 300.000 reais. Garantias com base em máquinas e equipamentos; e também na mesma linha de fundos de aval do SEBRAE e os recém-criados fundos de aval por

parte do Governo Federal. Os programas estudados em Minas Gerais são casos bem-sucedidos de fomento do setor nesta linha de sugestões.

Um outro conjunto de proposta de políticas importantes deve resolver o problema da informalidade das pequenas e médias empresas. Como foi constatado nas visitas aos pólos, a informalidade é um fator que prejudica a competitividade das empresas. As sugestões vão desde o incentivo para o ingresso no regime de formalidade das empresas até aspectos contidos na reforma tributária, como a simplificação das formas de recolhimento de impostos.

Há algumas propostas específicas que poderiam ser postas em prática para reduzir o grau de informalidade entre as pequenas e médias empresas. As principais recomendações nessa linha são: criações de linhas de crédito para formalização das empresas, com rebate de uma parcela do crédito; criação de crédito vinculado a recolhimento de impostos e encargos sociais, em condições também favorecidas. A criação de incentivos para a melhoria de gestão, produção, tecnologia, qualidade e produtividade para as empresas que se associarem ao programa de formalização poderá atraí-las para um novo paradigma de crescimento.

Por último, a implementação de uma reforma tributária e incentivos especiais para as micro e pequenas empresas na linha do Simples, recolhimento de impostos por lucro presumido, etc., são prioridades absolutas nas recomendações.

Completam esse conjunto anterior de recomendações de políticas para as pequenas e médias empresas, um conjunto adicional de proposições qualificadas de políticas específicas para esse segmento.

Dada a grande atonicidade das firmas e a grande heterogeneidade dos ramos de atuação da atividade confeccionista, urge que os pequenos empresários se organizem politicamente (**ações coletivas de microempresários**), segundo suas respectivas atividades como forma de definirem objetivos comuns e serem capazes de influenciar decisões políticas municipais em nível de sindicato.

A representatividade destes pequenos empreendimentos é nula atualmente, o que faz com que o segmento se torne vulnerável e se situe numa guerra concorrencial consigo mesmo, impactando, inclusive, a constituição de organizações maiores como os consórcios de exportação praticados em países desenvolvidos.

A importância das organizações de micro e pequenos empresários está em facilitar o desfrute coletivo de estratégias da organização produtiva e comercial desses agentes em seus respectivos nichos de mercado. Além disso, elas possibilitariam o mapeamento de associações características nos pólos facilitando o acesso à informações de mercado, a harmonização de políticas e o estabelecimento de contratos otimizados entre os elos da cadeia.

A falta de acesso à informação é outro grande problema desse segmento, o que em boa parte também se deve à desorganização dos empresários. Além disso, os organismos responsáveis pelo apoio técnico e administrativo em muitos municípios não são atuantes ou pouco eficazes. Por outro lado, muitos empresários não recorrem a este apoio, ou por falta de interesse ou por um desestímulo causado por decepções anteriores.

Assim, é necessário que se efetivem **ações locais de instituições** responsáveis para o treinamento da mão-de-obra e dos empresários, seja em nível de moda propriamente dita ou em termos de gestão empresarial. Essas ações representam uma forma de transmitir informações sobre novidades e tendências da moda e, por conseguinte, estímulos produtivos aos empresários.

Intrinsecamente às empresas, é necessário se instituir critérios definitivos sobre o que venha a ser **produzir com qualidade**. Nesse sentido, além do treinamento empresarial, planejamento de investimentos e de produção, é importante que a empresa: 1) adeqüe o maquinário e a matéria-prima utilizada ao produto específico que se pretende confeccionar; 2) estabeleça a regulação das máquinas de acordo com o tecido utilizado na confecção das peças; 3) conscientize os operadores das máquinas (no caso de confecções mais modernas) ou as “costureiras” sobre o que é qualidade, desde o corte dos tecidos até o acabamento das peças; e por fim, 4) defina padrões quantitativos de qualidade das peças, tais como: números de pontos por cm, proporções, adequação de cores a estilos respectivos, e etc., sem deixar de lado a importância da avaliação visual.

### **Produção de algodão**

As sugestões encontradas na literatura sobre a produção da fibra se concentram na questão da oferta e qualidade. No entanto, muito pouco caminhou-se na solução desse problema por meio de medidas amplas e corretas.

O ponto mais importante é o estímulo à pesquisa voltada para o desenvolvimento de variedades adequadas às exigências de qualidade da indústria de fiação. Com especial apoio da FINEP e do CNPq, as pesquisas conduzidas pela EMBRAPA, assim como por outros institutos estaduais (e.g., IAC), poderiam acompanhar mais de perto o compasso da modernização pelo qual o setor passa.

A questão da pesquisa surge atrelada à difusão de tecnologia. Produtores de médio e grande porte deveriam ser agentes ativos na montagem de “dias de campo” para demonstração de técnicas modernas do plantio à colheita.

A assistência técnica direta deve priorizar os produtores de pequeno e médio porte da fibra, que necessitam de assistência técnica desde a seleção das variedades às práticas de cultivo e principalmente de colheita.

Essas sugestões devem ser ainda acompanhadas de uma melhoria do padrão tecnológico das empresas de descaroçamento do algodão (com investimentos em tecnologia, modernização de máquinas de beneficiamento) e do sistema de classificação das fibras.

Esse setor tem apresentado avanços, mas o Brasil ainda está longe de ter o sistema HVI como existe nos EUA. O processo do *take over*, como primeira classificação feita no campo para uma classificação final dentro das empresas, tem onerado muito o setor, principalmente a fiação, que padece do grave problema de classificação dos tipos de fibra, especialmente as fiações modernas.

Finalmente, há de se acrescentar a necessidade de aprimoramento dos mecanismos de financiamento, tanto da produção quanto da comercialização.

Recentemente, foram criadas linhas do BNDES para solução desse problema, mas a falta de liquidez durante a colheita é ainda um grande problema da comercialização da fibra nacional, para



que sejam pagos os créditos de custeio e para a estocagem da fibra. Com a saída do governo dos financiamentos em grande escala para a comercialização e apesar das indústrias poderem beneficiar-se do EGF, ainda assim o crédito de comercialização permanece uma questão sem solução. O crédito de comercialização não apresentaria grandes problemas porque há sempre o penhor do produto como garantia das operações de crédito, das quais participariam o setor privado.

### **Setor de fiação**

O segmento de fiação requer linhas de financiamentos do BNDES, que viabilizem a aquisição de máquinas e equipamentos mais modernos pelas empresas localizadas nas regiões que não são beneficiadas com incentivos fiscais. Empresas localizadas fora da abrangência dos incentivos fiscais, como as situadas no Estado de São Paulo, têm-se mostrado bastante competitivas, apesar de possuírem equipamentos com idade média entre 7 a 8 anos. A aquisição de novos equipamentos daria condições dessas empresas aumentarem o volume de produção, conseguindo suprir a demanda das tecelagens por determinadas espécies e títulos de fios, cuja oferta é limitada.

É necessário estimular uma maior integração entre produtores de algodão, Fundações de Pesquisas – Fundação Mato Grosso e EMBRAPA e empresas de fiação, com o objetivo de se produzir fios de alta qualidade. Estas últimas deveriam divulgar de forma mais intensa os principais problemas detectados com as fibras nacionais. A integração é primordial, em decorrência das máquinas e equipamentos mais modernos demandarem fibras de alta qualidade para que possam trabalhar com o máximo de produtividade. As empresas do Nordeste têm optado pela importação do algodão para atingirem o máximo de produtividade de suas máquinas e equipamentos.

É necessária uma maior parceria entre produtores de fibras artificiais e sintéticas; e, empresários do segmento de fiação, para que juntamente, desenvolvam espécies diferenciadas de fibras. A diferenciação dos produtos têxteis é uma forma encontrada pelas empresas para obterem um maior índice de competitividade.

### **Setor de fibras artificiais e sintéticas**

Com o objetivo de o segmento produtor de fibras e filamentos artificiais e sintéticos adquirir um maior nível de competitividade, é essencial uma política focada na redução dos preços das principais matérias-primas utilizadas pelo segmento, especialmente as derivadas do pólo petroquímico, como a NAFTA; uma vez, que o seu preço é, em média, maior que o de outros países, o que torna o segmento nacional bastante vulnerável.

As empresas do segmento produtor de fibras e filamentos artificiais e sintéticas precisam utilizar-se mais intensamente das relações de parceria, com o intuito de desenvolverem novas espécies de fibras; uma vez que o segmento vem obtendo competitividade por meio de uma política de diferenciação. O desenvolvimento de novas fibras deve envolver, também, centros têxteis, como o CETIQT. A parceria entre as empresas deve ser por meio de contratos, com cláusulas bem definidas.

A redução do IPI de algumas matérias-primas utilizadas pelo segmento produtor de fibras artificiais e sintéticas, como forma do segmento adquirir maior competitividade, é também uma proposta importante.

## **Setor de tecelagem**

Para uma oferta mais eficiente de fios sintéticos para a fabricação de tecidos sintéticos, deve-se buscar um maior controle do relativo poder de mercado das empresas produtoras dos insumos necessários para a fabricação desses fios.

Como as inovações tecnológicas na área de máquinas e equipamentos para tecelagem se fazem de forma contínua, a manutenção e o financiamento dos centros de pesquisa e de aperfeiçoamento da mão-de-obra para a qualificação contínua da força de trabalho, são de caráter altamente necessário para que num futuro próximo não ocorram problemas de falta de mão-de-obra especializada. Deve-se contar para isso com recursos adicionais compatíveis com o rigor da concorrência internacional, além dos recursos já existentes para o financiamento desses centros. A maior participação das empresas líderes é de caráter mais importantes ainda, dada a restrição fiscal que os governos atravessam.

É necessária uma reforma urgente nas relações de trabalho no Brasil, procurando desonerar as empresas ao máximo dos altos encargos trabalhistas e procurando aumentar a flexibilidade na contratação de mão-de-obra. Nesse sentido, faz-se necessário implementar o Contrato de Trabalho por Tempo Determinado, que representa um avanço nessa direção.

É imprescindível realizar de vez uma ampla reforma tributária discutida há anos no Brasil, como forma de diminuir as alíquotas, eliminar os impostos em cascata e facilitar o cálculo das obrigações tributárias, a fim de diminuir o custo administrativo das empresas.

É necessário o financiamento, via Sistema BNDES, das médias empresas para aquisição de máquinas e equipamentos de última geração, de forma a reverter o quadro geral de defasagem tecnológica que o setor apresenta. Esse financiamento tem de contemplar as empresas médias não-integradas que têm suas operações negadas devido às altas exigências de garantias solicitadas pelos agentes financeiros.

Constata-se que é necessário incrementar em nível nacional, o treinamento dos fiscais alfandegários quanto às características dos tecidos têxteis para evitar o subfaturamento das importações, classificações indevidas dos produtos e o contrabando. A intensificação das fiscalizações remete para a necessidade de se concentrar a entrada de produtos têxteis em poucos pontos e portos do Brasil, tal qual realizado pelo México. Esse treinamento e o reforço da fiscalização, requer a participação conjunta entre os órgãos fiscalizadores do governo, a ABIT, o INMETRO, o CETIQT e outras associações.

## **Setor de malharia**

Cabe às autoridades fiscalizadoras de portos e outras portas de entrada das importações, avançar imediatamente na solução dos problemas ligados ao subfaturamento das importações e contrabandos, mediante a criação de uma rede nacional, tecnicamente preparada de fiscais alfandegários. O treinamento dos fiscais com relação às características dos produtos têxteis pode ser realizada com uma associação entre os órgãos fiscalizadores do governo, a ABIT, o INMETRO, o CETIQT e outras associações.

Uma sugestão importante é o combate irrestrito da informalidade presente na cadeia, como forma de diminuir a competição injusta das empresas informais frente às que pagam os onerosos impostos. Para a solução desse problema, questões relacionadas à reforma tributária, reforço da fiscalização e concessão de crédito oficial atrelado ao recolhimento de impostos por parte da empresa, ajudam a estimular o ingresso das empresas na economia formal. Além dessas medidas, apoio financeiro do BNDES à formação de cooperativas ou de conglomerados competitivos (pólos) ajudaria em muito a inclusão das informais no mercado formal da economia.

Por ser um setor mais intensivo em mão-de-obra do que o da tecelagem, manter uma política constante de desenvolvimento da mão-de-obra mediante o apoio a centros de treinamento e formação de mão-de-obra é primordial para incrementar continuamente a competitividade do segmento, haja vista a constante evolução pelo qual passa o setor, seja evolução tecnológica das máquinas, seja evolução dos mecanismos de gestão, requerendo entre outras coisas, cada vez mais contatos com os clientes.

Como várias empresas do segmento estão se dirigindo para a diferenciação de produtos, como forma de agregar maior valor à sua produção, investimentos em marcas, dentro do País e no exterior, são primordiais. Com relação à promoção de marcas no exterior, uma campanha institucional realizada em conjunto por empresários, associações de classe e governos, ajudaria em muito a divulgar as marcas brasileiras dos produtos de qualidade e conseqüentemente elevaria as vendas no exterior. A divulgação de marcas no exterior será mais eficiente se vier acompanhada da criação de um *design* tipicamente brasileiro, ou seja, da criação de uma moda que seja reconhecida como brasileira no mercado internacional.

Deve-se buscar a adoção de mecanismos que dêem mais flexibilidade à contratação de mão-de-obra, tais como o fim do piso salarial e a adoção do banco de horas, que Blumenau promoveu e que estão sendo copiados em diversas localidades. Dessa forma, sindicatos de trabalhadores devem perceber que antes de ser quebra de contrato, essas medidas muitas vezes mantêm empregos.

Deve-se buscar criar linhas de financiamento do Sistema BNDES para aquisição de máquinas modernas para as pequenas e médias malharias em condições compatíveis como as adquiridas no exterior.

### **Setor de confecções**

Vale ainda a proposta de ampliação, em nível nacional, do treinamento de fiscais alfandegários com relação às características dos produtos têxteis, de forma a possibilitar análises mais apuradas dos subfaturamentos e contrabandos encontrados nas importações de confeccionados. A parceria entre Receita Federal e centros de pesquisa e ensino do setor têxtil, tais como o SEBRAE/CETIQT, é fundamental para a realização eficiente desses treinamentos.

Como o segmento de vestuário é o que detém a maior parcela de investimentos previstos no setor para os próximos 8 anos, torna-se fundamental a construção de linhas de financiamento próprias para a modernização tecnológica das pequenas empresas para estimular a formação de pólos ou

cooperativas de confecções, de forma a possibilitar a formação de centrais de compras de matéria-prima, de *marketing*, implantação de sistemas de CAD-CAM de uso compartilhado e outros benefícios que a concentração de empresas de mesmo porte possibilita.

Por ser um setor altamente intensivo em mão-de-obra, a reforma dos encargos trabalhistas é primordial para incrementar a competitividade do segmento no Brasil, ainda mais quando se sabe que o Brasil não paga altos salários, o que são altos são os custos trabalhistas.

O combate à informalidade, um dos maiores problemas do setor, é primordial para elevar a competitividade do setor, uma vez que retira as distorções de preços causadas por empresas informais. Para a solução desse problema, questões relacionadas à reforma tributária, reforço da fiscalização e concessão de crédito oficial atrelado ao recolhimento de impostos por parte da empresa, ajudam a estimular o ingresso das empresas na economia formal.

É necessário o fortalecimento das marcas do Brasil no exterior como forma de possibilitar o aumento desejado das exportações de produtos têxteis. Além de uma ampla campanha institucional, como condição necessária para o sucesso dessa medida, torna-se necessário investimentos maiores para o programa de *design* brasileiro, algo muito além dos escassos US\$ 5 milhões projetados para os próximos 5 anos.

Torna-se imprescindível para o segmento de confecção, intensivo em mão-de-obra, contínuo financiamento, via parceria órgãos públicos e empresas líderes, a centros de treinamento e formação de mão-de-obra do setor têxtil, como forma de atualizar constantemente a mão-de-obra com as tendências mundiais.

Por parte das empresas do segmento, o investimento em *design* e novas coleções/produtos são primordiais para a revitalização/fortalecimento da competitividade dos pólos de confecções, de forma a fortalecer a diferenciação de produtos e conseqüentemente, a aumentar a competitividade e as vendas.

Deve-se buscar uma maior divulgação dos centros de treinamento entre as pequenas confecções, treinando os gestores com relação às modernas técnicas de gestão, vantagens da coordenação da produção e da formação de pólos e da informática aplicada à confecção. A promoção de seminários locais com apoio das associações dos produtores em nível municipal iria melhor disseminar entre esses produtores as novas técnicas e tendências utilizadas.

### **Ações e políticas que possam minimizar os conflitos entre os segmentos da cadeia têxtil**

Há inúmeras ações e políticas que podem induzir a um abrandamento dos conflitos entre os segmentos do setor, em um primeiro momento; e, em um segundo momento, criar um clima de cooperação de todos os setores em favor do crescimento da cadeia no Brasil.

Entre as ações que os setores privados podem empreender para minimizar os conflitos internos à cadeia as mais importantes são:

- a) a despeito das divergências freqüentes, que aparecem no relacionamento do segmento de produção e da indústria, por ocasião das discussões ligadas à tributação, concessão de

crédito, em órgãos públicos e bancos estatais, é imprescindível trazer para o debate um poder moderador ou uma instituição independente de avaliação do mérito das disputas;

- b) a atitude de confrontação tem de ser mudada, separando-se as disputas por preços das questões que interessam a todos os segmentos, uma vez que, não raro, as disputas em torno dos preços “contaminam” as discussões – com as medidas relacionadas acerca da atuação do setor público as disputas por preços poderão ser minoradas, como se verá a seguir;
- c) independentemente das dificuldades de negociação, os setores privados têm de celebrar um compromisso de seguir discutindo os assuntos, pois o rompimento presta um desserviço aos interesses do setor;
- d) o ponto mais importante: os setores individuais devem evitar a todo custo a adoção de ações (principalmente com o patrocínio do Estado) que prejudiquem direta e irrefutavelmente os interesses de algum ou alguns setores da cadeia.

Não menos importantes são as ações e políticas a serem empreendidas, evitadas, implementadas e patrocinadas pelo setor público. Se o Estado tomar partido nas barganhas de preço, o potencial de confrontação cresce substancialmente. Independentemente das ações propostas se destinem ou não a reduzir os atritos nas negociações de preços – foco principal das disputas entre produtores e indústrias – as principais ações devem ser:

- a) um empenho dos órgãos públicos federais, estaduais e municipais no sentido da interiorização de uma classificação oficial, tanto para o algodão em caroço (evitar a classificação do tipo “bica corrida”) quanto para a pluma, pois esta é uma fonte de atrito entre produtores e elos à jusante da cadeia;
- b) reforço de recursos públicos para um empenho adicional da pesquisa agropecuária para criação de tipos mais adequados à fiação – no sentido de reduzir o atrito entre os produtores nacionais com as empresas consumidoras de fios, que procuram o produto importado;
- c) os órgãos do Executivo devem apoiar as organizações que representem unidades de produção, em quaisquer elos, atomizadas (principalmente na produção de fibra, pequenas e médias empresas de confecção, etc.), uma vez que é mais difícil haver representação de interesses em segmentos pulverizados;
- d) deverão ser dados apoios adicionais às cooperativas, para fortalecimento do setor produtor, não somente em termos de organização da comercialização, mas de assistência técnica, creditícia, social, etc.;
- e) o ponto mais importante deste conjunto deve ser: o Estado tem, obrigatória e irredutivelmente, que adotar uma política mais neutra em relação às políticas que afetem segmentos individuais ou conjuntos de segmentos – o Estado não deve tomar partido na abertura comercial;
- f) um ponto importante é reduzir o grau da escalada tarifária entre matérias-primas e produtos manufaturados – questão que está sendo debatida no âmbito da OMC que acaba por

discriminar setores da economia e países no comércio internacional – a escalada tarifária corresponde ao Estado eleger setores para proteger e outros para expor, em uma economia globalizada;

- g) o Executivo deveria condicionar todos os seus programas, inclusive e principalmente os de empréstimos (e quaisquer formas de apoio) a uma harmonização de interesses entre todos os elos das cadeias – para promover o interesse comum: não está provado que a seleção de segmentos necessariamente conduz ao desenvolvimento e crescimento econômico;
- h) o Estado deve outorgar incentivos fiscais, não de forma seletiva, para alguns setores, mas para todos os segmentos, de forma harmônica – incentivos fiscais industriais têm de ser acompanhados com incentivos fiscais para cooperativas;
- i) o Executivo deve adotar uma postura definitiva em favor da defesa da concorrência comercial para todos os elos da cadeia – sem quaisquer exclusões – inclusive adotando a prerrogativa que ele tem de iniciar, por conta própria, investigações;
- j) os órgãos fazendários devem concentrar sua fiscalização em todas as modalidades das importações: desde as importações de fibra, com problemas de classificação e qualidade, até fios, tecidos e produtos confeccionados de baixa qualidade; inclusive na premente questão do comércio ilegal de todos os produtos;
- k) o Executivo poderia formular um plano integrado de desenvolvimento de todo o complexo têxtil, condicionado ao concurso de todos os setores no desenho do programa.

## MATRIZ DE RECOMENDAÇÃO DE POLÍTICAS

SETOR/POLÍTICAS	AGENTES
<b>Setor: Algodão</b>	
1. Fomento à pesquisa de sementes que apresentem maior produtividade e com características de qualidade de fibras, necessárias ao processamento industrial (fiação);	Embrapa, IAC e instituições de pesquisa.
2. Difusão de novas técnicas modernas de plantio e colheita mecanizada na "nova fronteira do algodão";	Setor de Difusão de Tecnologia da Embrapa, Fundação MT, Secretarias da Agricultura.
3. A assistência técnica direta deve priorizar os produtores de pequeno e médio porte da fibra, que necessitam de assistência técnica desde a seleção das variedades às práticas de cultivo e principalmente de colheita;	Extensão Rural, Fundação Mato Grosso.
4. A melhoria do padrão tecnológico das empresas de descaroçamento do algodão, com investimentos em tecnologia, modernização de máquinas de beneficiamento, pois grande parte da qualidade do algodão depende desta etapa;	Linha de Crédito de bancos oficiais.
5. Facilitar e apoiar a atuação do setor privado na parceria com o governo nas atividades de pesquisa e classificação;	Embrapa (que já tem um programa desta natureza).
6. Reduzir a carga tributária e reformar o sistema de aplicação do imposto nas operações interestaduais;	Ministério da Fazenda e Congresso Nacional (Reforma Tributária) CONFAZ.
7. Melhoria substancial nos mecanismos de financiamento, tanto da produção quanto da comercialização;	SNCR nos normativos próprios e a CONAB nas operações da PGPM.
8. Apoiar com investimentos na criação e manutenção de vias de escoamento e logística para a região de expansão do algodão no Centro-oeste;	Governo Federal/Estadual.
9. Maior integração comercial e de relacionamento de garantia de qualidade entre os diversos elos da cadeia produtiva;	Organizações de Produtores, CNA, ABIT, ABCAO e Indústrias.
10. Estreitamento das relações produtores/beneficiadores visando melhoria de qualidade do produto beneficiado;	Organizações de Produtores e dos Beneficiadores do Algodão.
11. Divulgação de técnicas e normas de classificação do algodão em nível do produtor;	Extensão Rural dos Estados.
12. Melhoria do sistema de comercialização baseado nas características da fibra, com maior participação das bolsas;	Extensão Rural dos Estados, Secretarias de Agricultura dos Estados e BM&F.

## CONTINUAÇÃO

13. Treinamento da mão-de-obra no setor produtor rural;	SENAR.
14. Implantar, juntamente com a indústria têxtil nacional, programa especial de melhoria de qualidade e produtividade (programa já desenhado e em vias de implementação), para viabilizar a recuperação da produção nacional;	ABIT, ABCAO, CNA e OCB.
15. Condições de financiamento para assegurar condições equitativas de concorrência do produto nacional com o produto importado (financiamento à produção e comercialização em termos de prazo e juros internacionais);	Ministério da Agricultura e Abastecimento e BACEN.
<b>Pequenas e Médias Empresas</b>	
1. <b>Adoção do modelo de conglomerados</b> competitivos ou de pólos, da forma como estão organizados em muitos países do mundo;	Governos Estaduais (com incentivos fiscais).
2. Realização de <b>pesquisas</b> de identificação dos pontos de estrangulamento para o crescimento das empresas nos principais pólos de empresas de pequeno e médio portes;	SEBRAE.
3. Mobilização das organizações municipais e estaduais, sindicatos, associações comerciais, patronais e envolvimento dos trabalhadores, para <b>desenvolvimento de conglomerados</b> locais de empresas da cadeia;	SENAI e SEBRAE. Governos Estaduais e Municipais.
4. Estímulos para o <b>desenvolvimento de centrais</b> de compras de matéria-prima; centrais de <i>marketing</i> ; programas de capacitação de recursos humanos; desenvolvimento de sistemas empresariais e de gestão; capacitação em controles administrativos e financeiros modernos; implantação de sistemas do tipo CAD/CAM, de uso compartilhado entre as empresas, principalmente no tocante à tendências da moda e tecnologia;	Iniciativas de apoio à instituições técnicas do SENAI/CETIQT, do SENAI, SEBRAE, nos outros casos com IPT, INT e às Universidades, com o apoio dos Estados.
5. <b>Financiamento</b> para capital de giro, na faixa de R\$ 20 mil a R\$ 200 mil, tendo como garantia máquinas e/ou equipamentos, ou outros ativos como a própria marca do produto, o Fundo de Aval do SEBRAE, etc.;	BNDES e SEBRAE.
6. <b>Financiamento</b> para compra de máquinas e equipamentos, em faixa variando de R\$ 20 mil a R\$ 300 mil, para diversos segmentos da cadeia têxtil, não limitado à confecção, com o concurso do Fundo de Aval;	BNDES.
7. Incentivos para o ingresso no regime de <b>formalidade</b> das empresas; além das sugestões de caráter geral da reforma tributária e de simplificação das formas de recolhimento de impostos e pagamento de encargos sociais;	Secretarias da Fazenda dos Estados e dos Municípios, Ministério da Fazenda e Congresso Nacional.



## CONTINUAÇÃO

8. Criações de <b>linhas de crédito</b> para formalização das empresas, com rebate de uma parcela do crédito; criação de crédito vinculado a recolhimento de impostos e encargos sociais, em condições também favorecidas;	BNDES e SEBRAE.
9. Desenvolvimento de <b>programas de treinamento</b> para pequenos empresários e treinamento em informática aplicada à indústria do vestuário (como no caso do Modatec);	Governos Estaduais.
10. O desenvolvimento de <b>centros de lançamento</b> de moda e de <i>design</i> , além de centrais de venda com ênfase na exportação de produtos de alto valor adicionado, de grande potencial para os pólos;	Agentes privados com apoio do SEBRAE.
11. O restabelecimento de <b>programa</b> para retomar marcas e estilos pré-existentes nos pólos, assim como a <b>promoção da imagem</b> dos produtos dos pólos de pequenas e médias empresas no exterior;	SEBRAE.
12. A constituição de organizações maiores como os <b>consórcios de exportação</b> praticados em países desenvolvidos;	Agentes privados com o apoio do SEBRAE.
13. <b>Cursos</b> de tecnologia mercadológica e de organização tecnológica e gerencial;	SEBRAE.
14. Criação de <b>linhas de crédito</b> específicas para financiamento da capacitação de lideranças empresariais; de dirigentes das empresas; seguido de financiamentos e créditos (inclusive com uma parcela não reembolsável) para projetos específicos de desenho industrial, modelagem, embalagem, imagem do pólo, fortalecimento de marcas - e todas as atividades que favoreçam o caráter associativo e cooperativo de todas as empresas;	BNDES, SEBRAE, Sistema SENAI, Governos Estaduais, Associações Comerciais e Institutos de Desenvolvimento Industrial dos Estados.
15. A criação de <b>incentivos</b> para a melhoria de gestão, produção, tecnologia, qualidade e produtividade para as empresas que se associarem ao programa de formalização poderá atraí-las para um novo paradigma de crescimento;	SEBRAE.
16. Incentivo às <b>ações coletivas</b> de micro empresários, segundo suas respectivas atividades como forma de definirem objetivos comuns e serem capazes de influenciar decisões políticas municipais em nível de sindicato;	Organizações Comerciais e de Classe.
17. Ações locais de instituições responsáveis para o <b>treinamento</b> da mão-de-obra e dos empresários, seja em nível de moda propriamente dita ou em termos de gestão empresarial;	SEBRAE.

## CONTINUAÇÃO

<p><b>Setor: Fiação</b></p>	
<p>1. Estímulo a uma maior integração entre produtores de algodão, Órgãos de Pesquisas e empresas de fiação, com o objetivo de se produzir fios de alta qualidade;</p>	<p>Embrapa Fundação Mato Grosso Associações de Empresas Produtoras de Fios.</p>
<p>2. Criação de linhas de financiamentos que viabilizem a aquisição de máquinas e equipamentos mais atualizados pelas médias empresas localizadas nas regiões que não são beneficiadas com incentivos fiscais;</p>	<p>BNDES.</p>
<p>3. Incentivos para uma maior parceria entre produtores de fibras artificiais e sintéticas e empresários do segmento de fiação, para que, em conjunto, desenvolvam tipos diferenciados de fibras;</p>	<p>CNI.</p>
<p><b>Setor: Fibras Artificiais e Sintéticas</b></p>	
<p>1. Redução dos preços das principais matérias-primas utilizadas pelo segmento, especialmente as derivadas do pólo petroquímico, como a nafta, inclusive com revisão de tarifas;</p>	<p>SECEX.</p>
<p>2. Incentivos para o desenvolvimento de relações de parcerias entre as empresas do segmento produtor de fibras e filamentos artificiais e sintéticas - para desenvolvimento de novas fibras;</p>	<p>Facilitação de parcerias a partir de entendimento entre organizações patronais, com a participação do CETIQT.</p>
<p>3. A redução do IPI de algumas matérias-primas utilizadas pelo segmento produtor de fibras artificiais e sintéticas, como forma do segmento adquirir maior competitividade;</p>	<p>Ministério da Fazenda - Secretaria da Receita Federal.</p>
<p><b>Setor: Tecelagem</b></p>	
<p>1. Para uma oferta mais eficiente de fios sintéticos para a fabricação de tecidos sintéticos, deve-se buscar um maior controle do relativo poder de mercado das empresas produtoras dos insumos necessários para a fabricação destes fios;</p>	<p>CADE Ministério da Fazenda - Secretaria de Acompanhamento Econômico.</p>
<p>2. É necessário o financiamento das médias empresas para aquisição de máquinas e equipamentos de última geração, contemplando, especialmente, as empresas médias não integradas que têm suas operações negadas devido às altas exigências de garantias solicitadas pelos agentes financeiros;</p>	<p>BNDES.</p>
<p>3. Realização de uma ampla reforma tributária discutida há anos no Brasil, como forma de diminuir as alíquotas, eliminar os impostos em cascata e facilitar o cálculo das obrigações tributárias, a fim de diminuir o custo administrativo das empresas;</p>	<p>Ministério da Fazenda - Secretaria da Receita Federal e Congresso Nacional (Reforma Tributária).</p>

## CONTINUAÇÃO

<p>4. É necessária uma reforma urgente nas relações de trabalho no Brasil, procurando desonerar ao máximo as empresas dos altos encargos trabalhistas e procurando aumentar a flexibilidade na contratação de mão-de-obra. Neste sentido, faz-se necessário implementar o Contrato de Trabalho por Tempo Determinado, que representa um avanço nesta direção;</p>	<p>Adoção do Contrato de Trabalho por Tempo Determinado. Ministério do Trabalho.</p>
<p>5. Como as inovações tecnológicas na área de máquinas e equipamentos para tecelagem se fazem de forma contínua, a manutenção e o financiamento dos centros de pesquisa e de aperfeiçoamento da mão-de-obra para a qualificação contínua da força de trabalho, são de caráter altamente necessário para que num futuro próximo não ocorram problemas de falta de mão-de-obra especializada;</p>	<p>Sistema SENAI.</p>
<p>6. Incrementar em nível nacional, o treinamento dos fiscais alfandegários quanto às características dos tecidos têxteis para evitar o sub-faturamento das importações, classificações indevidas dos produtos e o contrabando. A intensificação das fiscalizações remete para a necessidade de se concentrar a entrada de produtos têxteis em poucos pontos e portos do Brasil, tal qual realizado pelo México;</p>	<p>Ministério da Fazenda - Secretaria da Receita Federal. ABIT. INMETRO. CETIQT.</p>
<p><b>Sector: Malharia</b></p>	
<p>1. Criação linhas de financiamento do Sistema BNDES para aquisição de máquinas modernas para as pequenas e médias malharias em condições compatíveis como as adquiridas no exterior;</p>	<p>BNDES.</p>
<p>2. Adoção de mecanismos que dêem mais flexibilidade à contratação de mão-de-obra, tais como o fim do piso salarial e a adoção do banco de horas, que Blumenau promoveu e que estão sendo copiados em diversas localidades;</p>	<p>Ministério do Trabalho Governos Estaduais.</p>
<p>3. combate irrestrito da informalidade da cadeia, como forma de diminuir a competição desequilibrada das informais frente às empresas que pagam os onerosos impostos. A formação de cooperativas ou de conglomerados competitivos (pólos) ajudaria em muito a inclusão das informais no mercado formal da economia;</p>	<p>Ministério da Fazenda e Congresso Nacional (Reforma Tributária) BNDES.</p>
<p>4. Por ser um setor mais intensivo em mão-de-obra do que o da tecelagem, manter uma política constante de desenvolvimento da mão-de-obra através do apoio a centros de treinamento e formação de mão-de-obra é primordial para incrementar continuamente a competitividade do segmento;</p>	<p>SEBRAE. CETIQT.</p>
<p>5. Como várias empresas do segmento estão se dirigindo para a diferenciação de produtos, como forma de agregar maior valor à sua produção, investimentos em marcas, dentro do país e no exterior, são primordiais;</p>	<p>Empresários Associações de classes Governos Estaduais.</p>

## CONTINUAÇÃO

<p>6. Solucionar os problemas ligados ao sub-faturamento das importações e contrabandos, por meio da criação de uma rede nacional, tecnicamente preparada de fiscais alfandegários;</p>	<p>Ministério da Fazenda - Secretaria da Receita Federal          ABIT.          INMETRO.          CETIQT.</p>
<p><b>Setor: Confeção</b></p>	
<p>1. Organização de pequenas empresas nas Associações Comerciais locais;</p>	<p>Associações Comerciais.</p>
<p>2. Criação de micro-centros de capacitação profissional nos pólos do setor;</p>	<p>Governos Estaduais e Municipais.</p>
<p>3. Descentralização dos recursos para a divulgação e treinamento (tecnologias emergentes) do Sistema SENAI, para atender, proporcionalmente, ao número de empresas existentes nos principais pólos produtores do vestuário;</p>	<p>Sistema SENAI.</p>
<p>4. O combate à informalidade, um dos maiores problemas do setor, é primordial para elevar a competitividade do setor, uma vez que retira as distorções de preços causadas por empresas informais;</p>	<p>Ministério da Fazenda e Congresso Nacional (Reforma Tributária).</p>
<p>5. Como o segmento de vestuário é o que detém a maior parcela de investimentos previstos no setor para os próximos 8 anos, torna-se fundamental a construção de linhas de financiamento próprias para a modernização tecnológica das pequenas empresas para estimular a formação de pólos ou cooperativas de confecções, de forma a possibilitar a formação de centrais de compras de matéria-prima, de marketing, implantação de sistemas de CAD/CAM de uso compartilhado e outros benefícios que a concentração de empresas de mesmo porte possibilita;</p>	<p>BNDES.          Governos Estaduais e Municipais.</p>
<p>6. Por ser um setor altamente intensivo em mão-de-obra, a reforma dos encargos trabalhistas é primordial para incrementar a competitividade do segmento no Brasil, e ainda permitir a elevação da estrutura dos salários;</p>	<p>Ministério do Trabalho e Congresso Nacional (Reforma Tributária).</p>
<p>7. Torna-se imprescindível para o segmento de confecção, intensivo em mão-de-obra, contínuo financiamento, via parceria órgãos públicos e empresas líderes, a centros de treinamento e formação de mão-de-obra do setor têxtil, como forma de atualizar constantemente a mão-de-obra com as tendências mundiais;</p>	<p>SEBRAE.          CETIQT.          ABIT.          Empresários.</p>
<p>8. Treinamento e capacitação da mão-de-obra com sistemas CAD/CAM;</p>	<p>Governos Estaduais e Municipais          Escolas de formação têxtil.</p>

## CONTINUAÇÃO

<p>9. É necessário o fortalecimento das marcas do Brasil no exterior como forma de possibilitar o aumento desejado das exportações de produtos têxteis. Além de uma ampla campanha institucional, como condição necessária para o sucesso desta medida, torna-se necessário investimentos maiores para o programa de <i>design</i> brasileiro, algo muito além dos escassos US\$ 5 milhões projetados para os próximos 5 anos;</p>	<p>Empresários. Associações de classes (ABIT). CNPq.</p>
<p>10. Por parte das empresas do segmento, o investimento em <i>design</i> e novas coleções/produtos são primordiais para a revitalização/fortalecimento da competitividade dos pólos de confecções, de forma a fortalecer a diferenciação de produtos e conseqüentemente, a aumentar a competitividade e as vendas;</p>	<p>Empresários.</p>
<p>11. Deve-se buscar uma maior divulgação dos centros de treinamento entre as pequenas confecções, treinando os gestores com relação às modernas técnicas de gestão, vantagens da coordenação da produção e da formação de pólos e da informática aplicada à confecção. A promoção de seminários locais com apoio das associações dos produtores em nível municipal iria melhor disseminar dentre estes produtores as novas técnicas e tendências utilizadas;</p>	<p>Governos Estaduais e Municipais. SEBRAE. ABIT. Sindicatos têxteis.</p>
<p>12. Ampliação, em nível nacional, do treinamento de fiscais alfandegários com relação às características dos produtos têxteis, de forma a possibilitar análises mais apuradas dos sub-faturamentos e contrabandos encontrados nas importações de confeccionados. A parceria entre Receita Federal e centros de pesquisa e ensino do setor têxtil, tais como o SEBRAE/CETIQT, é fundamental para a realização eficiente destes treinamentos.</p>	<p>Ministério da Fazenda - Secretaria da Receita Federal. ABIT. INMETRO. CETIQT.</p>