

POTENCIAL COMPETITIVO DAS EMPRESAS DE CONFECÇÃO DO ESTADO DO RIO DE JANEIRO

Dezembro de 2004

INTRODUÇÃO

Lia Hasenclever

O propósito deste estudo é apresentar subsídios para o direcionamento da atuação do Serviço de Apoio às Micro e Pequenas Empresas no Estado do Rio de Janeiro (SEBRAE/RJ) e das demais instituições parceiras, nas regiões selecionadas, a partir de um diagnóstico. O foco do estudo é as pequenas e microempresas formais e informais, atuando no setor de confecções e localizadas no Estado do Rio de Janeiro.

Em todo o mundo, o setor de confecções produz artigos de consumo essenciais para a população e tem sido um setor indutor de desenvolvimento historicamente e, também, na atualidade. Indutor de desenvolvimento, porque tanto permite a geração de empregos como a oportunidade de criação de pequenas e microempresas.

No Brasil, a sua importância não tem sido menor, tanto no processo de industrialização quanto nos dias de hoje como gerador de emprego e renda. Segundo o IEMI (2004), a cadeia têxtil/confecções representava cerca US\$ 20,1 bilhões, equivalentes a 4% do Produto Interno Bruto (PIB) brasileiro e a 17% da indústria de transformação, no ano de 2003.

A cadeia têxtil/confecções gerava, no mesmo ano, cerca de um milhão e meio de empregos, que correspondem a 1,7% da população economicamente ativa e a 16,7% do total de trabalhadores brasileiros alocados na indústria de transformação.

Este êxito da cadeia produtiva brasileira em questão também é proporcionado por sua atuação como produtor no mercado mundial. Este mercado já é muito importante e encontra-se em expansão, devendo, em 2005, crescer mais ainda, em virtude do término do sistema de quotas para exportação de têxteis. Ainda segundo o IEMI (2004), o Brasil ocupa o sétimo lugar na produção mundial de fios e filamentos, o oitavo lugar na produção de tecidos planos, o terceiro lugar nos tecidos de malha e o sexto lugar nos artigos de confecção.

Sua importância como produtor mundial, entretanto, ainda não encontra correspondência no comércio exterior, estando apenas entre os 44 maiores exportadores e importadores de produtos têxteis e de confecção. A exportação brasileira de artigos de confecção já representa cerca de 57% do montante comercializado e tende a crescer com a exportação de roupas prontas. As ameaças são o crescimento do uso de fibras artificiais e sintéticas, setores em que o Brasil tem menor competitividade internacional e as exigências de padrões de qualidade no mercado de roupas que as empresas brasileiras ainda não estão em condições de atender.

O estudo de Britto (2004) sobre as concentrações de atividades econômicas destaca a existência de algumas particularidades deste setor no Estado do Rio de Janeiro. O setor apesar de não apresentar um padrão de especialização relativa importante, quando comparado com os demais setores de atividades econômicas do Estado ou do setor no Brasil, destaca-se entre os que mais geram empregos no setor industrial. Dito de outra forma, não se pode dizer que o Rio de Janeiro é especializado na cadeia têxtil/confecções, mas esta cadeia tem uma relevância significativa na geração de empregos.

Este mesmo estudo identificou, entretanto, algumas concentrações de atividades econômicas na cadeia têxtil/confecções que têm um perfil distinto do padrão de especialização do Estado como um todo. Estas concentrações são não só significativas na geração de empregos locais como também apresentam especialização setorial relevante no nível do município e do setor a nível nacional. Podem, portanto, tornar-se foco de atenção para a implantação de políticas de desenvolvimento.

Um dos maiores números de concentrações identificados no Estado foi no setor de confecções. De fato, entre as 61 concentrações identificadas estavam nove concentrações cuja especialização era este setor. As principais características destas concentrações são predomínio de pequenas e microempresas (entre 2,5 empregados e 34,2 empregados) e baixo nível de remuneração média por empregado (entre 232, 34 e 463,97). A **Tabela 1** mostra as nove concentrações de atividades identificadas por Britto (2004) e suas características individuais.

Tabela 1 – Características básicas das concentrações de atividades econômicas

Atividade	Município - Região	Empregos	N. de estab.	Remuneração	
				(dez. 2001 - R\$)	Tam. Médio (empregos) Remuneração Média (R\$)
Moda Ítima	Nova Friburgo	8.282	810	3.842.573	10,22 463,97
Têxtil-Vestuário	Petrópolis	6.427	1.174	2.540.693	5,5 395,32
Vestuário	São Gonçalo	36.198	124	1.306.925	29,2 361,13
Comércio de vestuário	Niterói	2.955	599	1.225.309	4,9 414,66
Vestuário	São João de Meriti e Nova Iguaçu	1.862	162	702.481	11,49 377,27
Vestuário	Campos dos Goytacazes	1.851	498	531.291	3,7 287,03
Têxtil-Vestuário	Valença	752	22	286.927	34,2 381,55
Comércio de vestuário (moda praia)	Cabo Frio	601	238	165.278	2,5 275,00
Têxtil-Vestuário	Itaperuna	258	33	59.943	7,8 232,34

Fonte: Britto (2004)

As implicações para o foco das políticas de desenvolvimento são evidentes. Em primeiro lugar, apontam para o significado novo do enfoque setorial e regional. Em segundo lugar, decorrente da primeira implicação, sugerem o envolvimento de novos atores, além das empresas no processo de desenho e implementação das políticas, como é o caso das municipalidades e das universidades regionais. Em terceiro lugar, exigem um recorte específico e especializado da política condizente com as especificidades tecno-econômicas do setor ou cadeia produtiva em questão. Em quarto lugar, exigem um conhecimento detalhado das especificidades locais não só do desempenho econômico das empresas como das interações entre elas e as instituições locais. Finalmente, exigem a aplicação de soluções coletivas, por causa da incapacidade de as pequenas e microempresas individualmente assumirem um papel relevante na coordenação e investimento necessários para aumentar sua competitividade.

OS ESTUDOS DE CONFECÇÃO

A escolha dos seis estudos de confecção apresentados neste trabalho coube ao SEBRAE/RJ a partir de ações iniciadas de implantação do Projeto SEBRAETEC. Este se inicia pela realização de um diagnóstico de empresas que poderão ser objeto das ações individuais ou coletivas apresentadas como soluções para os problemas diagnosticados. A **Tabela 2** indica as regiões e as configurações produtivas locais selecionadas, bem como algumas características a seguir discutidas.

Tabela 2 – Características básicas das Configurações Produtivas Locais (CPL) no setor de confecções

	Região	Empregos (2)	N.º de estabeleci- mentos (3)	N.º de empregados com remuneração < 2 s.m (%)	Tam. Médio (empregos) - (2/3)
CPL (Campos)	Norte	463	120	97,8	3,9
CPL (Itaperuna)	Noroeste	567	87	98,1	6,5
Itaperuna		516	75	98,1	6,9
Bom Jesus do Itabapoana		51	12	98,0	4,3
CPL (São Gonçalo)	Metropolitana	4.114	443	82,5	9,3
Niterói		889	172	76,4	5,2
São Gonçalo		3.225	271	84,2	11,9
CPL (Petrópolis)	Serrana	2.944	545	90,3	5,4
	Baixada				
CPL (Cabo Frio)	Litorânea	110	73	90,9	1,5
Cabo Frio		103	67	90,3	1,5
Arraial do Cabo		7	6	100,0	1,2
CPL (Valença)	Médio Paraíba	781	123	92,8	6,3
Barra do Piraí		228	23	93,4	9,9
Barra Mansa		63	14	93,7	4,5
Valença		376	36	94,1	10,4
Volta Redonda		114	50	86,8	2,3

Fonte: Elaboração do Grupo de Economia de Inovação (GEI/IE/UFRJ) com base na RAIS (2002)

As regiões selecionadas têm vocações econômicas originais bastante distintas tanto nas atividades econômicas, em geral, como nas industriais. Esta diversidade pode ser exemplificada pelas origens mais ou menos semelhantes de três regiões, a saber, Norte, Noroeste e Médio Paraíba em termos de ciclos de desenvolvimento: café, agropecuário e industrialização; as regiões Serrana e Metropolitana que tiveram seus desenvolvimentos iniciais marcados pelo fato de serem sedes dos governos imperial e estadual, respectivamente e, finalmente, a Baixada Litorânea, tradicional na exploração da pesca e do pau-brasil. Do ponto de vista do peso das atividades industriais nas atividades econômicas da região, apenas na Região do Médio Paraíba elas são as mais relevantes. Nas demais regiões estudadas, o padrão de especialização dominante é a prestação de serviços, relacionada a núcleos universitários (Petrópolis, Valença e Campos dos Goytacazes), turismo (Cabo Frio) e cidade dormitório (Niterói e São Gonçalo).

O grau de heterogeneidade encontrado entre elas é enorme tanto em termos econômicos quanto sociais. Em parte, este resultado se deve aos distintos ritmos de crescimento econômico e populacional e tipos de setores econômicos mais relevantes em cada região. As regiões mais pobres são Noroeste e Norte, nesta ordem, e a mais rica é a do Médio Paraíba.

A localização das especializações de confecções mais importantes nestas regiões selecionadas possuem uma abrangência limitada por um ou mais municípios onde há ocorrência destas atividades, incluindo aí empresas industriais e comerciais. Em geral, esta especialização possui um núcleo de concentração, restringido apenas por um município, que empresta o nome à Configuração Produtiva Local (CPL), conforme explicitado ainda na **Tabela 2**.

No que diz respeito à remuneração média recebida pelo trabalhador do setor de confecções, observa-se que mais de 90% dos empregados em cada uma das CPLs recebem menos de dois salários mínimos. Esta concentração de empregos nesta faixa salarial pode ser explicada em parte pela especificidade do setor que exige baixa complexidade das tarefas realizadas, mas também pelo nível reduzido de competitividade destas CPLs, como será investigado nos estudos.

No que diz respeito ao tamanho médio dos estabelecimentos, pode-se destacar que eles correspondem às microempresas, apresentando um tamanho médio inferior a dez empregados por empresa. Em cada uma das CPLs, entretanto, este tamanho é diverso, variando de 9,3 empregos por estabelecimento na CPL de São Gonçalo a 1,5 empregos por estabelecimento na CPL de Cabo Frio. Parte destas diferenças pode ser explicada pelo fato de a primeira CPL ser dominada por empresas industriais e a segunda por empresas comerciais.

Todos estes aspectos trazem diferentes desafios para o desenvolvimento econômico local e também oportunidades para o setor de confecções. De uma forma geral, como visto, ainda que o setor de confecções não seja uma realidade de especialização no Estado do Rio de Janeiro, ele se apresenta como uma oportunidade para a geração de renda e emprego, apesar de a qualidade e a remuneração média destas oportunidades serem precárias. Convidamos o leitor para se debruçarem no detalhamento desta primeira análise abrangente consultando o estudo de cada uma das CPLs a seguir.

METODOLOGIA

O trabalho aqui apresentado foi realizado por meio de uma parceria entre o SEBRAE/RJ e o Grupo de Economia da Inovação, do Instituto de Economia, da Universidade Federal do Rio de Janeiro (GEI/IE/UFRJ). Ao primeiro, coube a coleta e a sistematização de informações para os diagnósticos, utilizando o modelo de questionário do SEBRAETEC e um *software* de tabulação especialmente elaborado para tal. Além disso, ficou também a cargo do Sebrae contratar as equipes locais para aplicação dos questionários, selecionar as empresas entrevistadas e

supervisionar a coleta de informações. Ao GE/IE/UFRJ coube a coleta e a sistematização de dados secundários sobre os municípios e regiões estudados, a análise das informações coletadas pelo SEBRAE/RJ e a redação dos estudos.

As aglomerações industriais têm sido estudadas empiricamente por diferentes autores que utilizam conceitos bastante distintos. Alguns desses conceitos evocam os modelos de distritos industriais, outros os modelos de *cluster* (por exemplo, Schmitz e Nadvi, 1999), outros os sistemas produtivos localizados (por exemplo, Suzigan et al., 2003), outros sistemas industriais localizados (Galvão, 1999), complexos industriais ou de industrialização descentralizada (Raud, 1999 e Tironi, 2001), comunidades industriais (Bazan e Schmitz, 1997) e arranjos produtivos e inovativos locais (Cassiolo e Lastres, 2003). O maior problema destes modelos e conceitos é que eles evocam um certo grau de especialização, complementaridade e interação entre as empresas dificilmente existentes nas realidades brasileira e fluminense.

Outros autores não estão preocupados em analisar essas aglomerações a partir de modelos ou conceitos e buscam apenas entender os aspectos relevantes para a competitividade das pequenas e microempresas (Lins, 2000). Estes dois conjuntos de literatura acabam convergindo porque a competitividade das pequenas e microempresas está invariavelmente ligada a formação de redes de empresas.

Nestes estudos, utilizamos o conceito proposto por Fauré e Hasenclever (2003) que trabalharam com a noção de ***configuração produtiva local (CPL)***. CPLs podem ser definidas como conjuntos de atividades de produção, de comercialização e de provisão de serviços, localizadas em espaço próximo (cidades ou microrregiões), empreendidas por empresas de pequeno porte e cuja parte pode estar, eventualmente, organizada ou estimulada por empresas de maior porte.

As vantagens de recorrer a esta noção de CPL são: (i) não antecipa o nível de cooperação entre as empresas; (ii) não antecipa o grau de especialização e; (iii) esta abordagem é mais adequada ao contexto da economia fluminense onde conjuntos de pequenas e microempresas constituem a base produtiva da maior parte das cidades e muitas microrregiões econômicas.

A classificação da CPL foi feita posteriormente a partir da análise dos dados secundários e dos dados primários coletados por meio da aplicação dos questionários do SEBRAETEC. Apenas o questionário aplicado em Petrópolis difere dos demais em termos de informação (ver Anexos 1 e 2 para modelos de questionário).

Para a classificação, da CPL utilizamos os conceitos propostos por Cassiolato e Lastres (2003) de *arranjo produtivo local (APL)* que pode ser definido como "aglomerações territoriais de agentes econômicos, políticos e sociais – com foco em um conjunto de atividades econômicas - que apresentam vínculos mesmo que incipientes. Geralmente, envolvem a participação e a interação de empresas e suas variadas formas de representação e associação. Incluem também diversas outras instituições públicas e privadas voltadas para formação e capacitação de recursos humanos (como escolas técnicas e universidades); pesquisa de desenvolvimento e engenharia; política, promoção e financiamento". Já o *sistema produtivo e inovativo local (SPIL)* seriam arranjos produtivos nos quais a "interdependência, articulação e vínculos consistentes resultam em iteração, cooperação e aprendizagem, com potencial de gerar o incremento da capacidade inovativa endógena, da competitividade e do desenvolvimento local".

A análise dos dados secundários procurou enfatizar a relevância do setor no âmbito da atividade, sua importância municipal enquanto geradora de emprego e o seu grau de especialização. Para identificação do grau de relevância na atividade e no município e para a identificação de uma especialização, adotou-se os parâmetros sugeridos por Britto (2004).

A análise dos resultados dos dados primários procurou enfatizar características gerais da CPL, aspectos da gestão empresarial, da gestão tecnológica e da gestão produtiva, considerando que existem alguns padrões clássicos apontados na literatura que são desejáveis para que as empresas tenham competitividade (ver Anexo 3 para padrões de referência).

Finalmente, algumas observações sobre a **representatividade e a qualidade das amostras** coletadas devem ser destacadas. Em primeiro lugar, procurou-se entrevistar um grande número de empresas em cada um das regiões selecionadas – cerca de 100 empresas -, entretanto, não houve um controle muito rígido sobre o tamanho das amostras e sobre a aleatoriedade de sua escolha, em virtude da ausência de cadastros consolidados acerca das empresas atuando nestas regiões. Este problema é mais grave entre as empresas informais. De fato, para todos os estudos, cabe ressaltar que a proporção de empresas informais não reflete a realidade local, estando as empresas informais provavelmente sub-representadas. Isso pode ser explicado pelas dificuldades de se localizar essas empresas e convencê-las a responder ao questionário. Em geral, essas empresas tentam manter-se "escondidas", por causa do medo de fiscalização e do possível pagamento de multas por estarem atuando irregularmente.

Em segundo lugar, é importante destacar que foram selecionadas tanto empresas comerciais como empresas industriais atuando no setor de confecções. De um modo geral, a distribuição destas empresas entre atividades industriais e comerciais reflete a situação real das regiões estudadas, salvo no caso da Baixada Litorânea, onde a presença de empresas de comércio está sub-representada na amostra de empresas entrevistadas.

Em terceiro lugar, destaca-se que as empresas entrevistadas, em termos de segmentos de atuação no setor de confecções – moda feminina, moda masculina, moda infantil, moda jeans, moda praia,...–, estão bem distribuídas, ou seja, refletem as especializações dos segmentos de cada um dos locais estudados. Todavia, em relação ao estudo da região da Baixada Litorânea, destaca-se que apesar do segmento de moda praia ter tido na amostra uma representatividade menor que os segmentos de moda feminina e moda masculina, isso não reflete a realidade da região.

Em virtude de todas estas limitações, deve-se interpretar os resultados como uma primeira aproximação das realidades estudadas e um estímulo para que as diretrizes aqui propostas sejam reestudadas e que diagnósticos mais específicos sejam realizados na elaboração dos projetos de cada uma das regiões.

A CPL DE CONFECÇÕES DA REGIÃO DA BAIXADA LITORÂNEA

Dezembro de 2004

I. A REGIÃO DA BAIXADA LITORÂNEA NA ECONOMIA FLUMINENSE

A Configuração Produtiva Local (CPL), focalizada neste trabalho, abrange dois municípios da região Baixada Litorânea: Arraial do Cabo e Cabo Frio.¹ Em termos do setor de confecções, foco desse estudo, destaca-se o Município de Cabo Frio.

Originalmente, o território, onde estão localizados esses municípios, era habitado pelos índios tamoios. Posteriormente, foi ponto de desembarque da expedição de Américo Vesúcio. No mesmo local, em 1503, foi criada a primeira feitoria do Brasil, construída para guarnecer o litoral. Neste período, em que ocorre o ciclo de pau-brasil, foram registradas lutas entre portugueses e estrangeiros que vinham contrabandear a madeira.

Houve aumento populacional com a chegada de imigrantes portugueses e, em 1615, foi fundada a cidade de Santa Helena. A partir de 1616, a cidade passou a se chamar Nossa Senhora da Assunção de Cabo Frio, tendo sido ponto importante para conquista e desenvolvimento do território fluminense.

Embora a colonização e o desenvolvimento tenham tomado impulso com a fundação de Cabo Frio, durante muitos anos, seu antigo distrito de Arraial do Cabo ficou isolado. Não havia acesso a outros povoados. Os moradores utilizavam a praia como via para chegar a outras regiões, onde trocavam, vendiam e compravam mercadorias. A pesca teve grande importância durante esse período.

O núcleo urbano da região de Cabo Frio e Arraial do Cabo prosperou lentamente até fins do século XIX, baseando-se a economia na agricultura com mão-de-obra escrava em grandes latifúndios. A abolição da escravatura ocasionou colapso econômico revertido, bem mais tarde, com o surgimento da indústria do sal, da pesca e do turismo e, sobretudo com a implantação da rodovia e da estrada de ferro.

A implementação da ferrovia e da rodovia contribuiu para o aumento da produção de sal e para o transporte mais eficiente do produto até a capital da República e outros centros consumidores importantes do país. O auge do desenvolvimento setorial ocorreu na década de

¹ Araruama, Armação dos Búzios, Cachoeiras de Macacu, Casimiro de Abreu, Iguaba Grande, Maricá, Rio Bonito, Rio das Ostras, São Pedro da Aldeia, Saquarema e Silva Jardim são os demais municípios da Região Baixada Litorânea não incluídos na CPL em análise.

60, com a instalação de grandes usinas de beneficiamento de sal em Cabo Frio e com a construção do complexo industrial da Companhia Nacional de Álcalis no antigo distrito de Arraial do Cabo. O processo que gerou a ocupação do território foi resultado da rápida mudança funcional que ocorreu nos últimos quarenta anos, durante os quais o pequeno núcleo salineiro e pesqueiro se transformou em importante centro turístico do Estado.

Arraial do Cabo permaneceu como distrito de Cabo Frio até 1985, quando foi criado o município. Seu núcleo situa-se próximo ao de Cabo Frio, em área de topografia plana, tendo sido seu crescimento impulsionado pela presença da Fábrica Nacional de Álcalis, pelo turismo e veraneio, sendo considerado um dos melhores locais do país para mergulho. O núcleo de Cabo Frio, também, localizado em área de topografia plana, mas com pequenas elevações, teve seu crescimento fortemente condicionado pelo canal que liga a Lagoa Araruama ao mar, cortando a cidade.

Em 2002, algumas características atuais da CPL e da região podem ser apreciadas na **Tabela 1**. Em relação à população, a região da Baixada Litorânea tinha 685.290 habitantes. Isso representa aproximadamente 4,64% da população total do Estado. Os dois municípios que compõem a CPL, Cabo Frio e Arraial do Cabo, tinham 163.710 habitantes, o que representa 23,89% do total da população da Baixada Litorânea.

Tabela 1 – Características atuais dos municípios – 2002

	População	Área	Densidade demográfica	Taxa de urbanização
CPL	163.710	568,20	288,12	86,22
Arraial do Cabo	24.834	157,60	157,57	100,00
Cabo Frio	138.876	410,60	338,23	83,76
Região da Baixada Litorânea	685.290	5.427,90	126,25	85,94
Estado do RJ	14.768.969	43.864,30	336,70	96,04

Fonte: Elaboração do Grupo de Economia de Inovação (GEI/IE/UFRJ) com base no site da Fundação CIDE e Anuário Estatístico do Rio de Janeiro 2003

Cabo Frio é o município com maior população. É responsável por aproximadamente 85% do total de habitantes da CPL e 20,27% dos habitantes da Baixada Litorânea. Também, é o município com maior área (410,60 km²), o que representa 72% do total da área da CPL. O município apresenta a maior densidade demográfica da CPL, igual a 338,23 habitantes/km², que é superior à média da região da Baixada Litorânea (126,25 habitantes/km²) e ligeiramente superior à média do Estado (336,70 habitantes/km²). Sua taxa de urbanização (83,76%) é um pouco inferior à média da região da Baixada Litorânea (85,94%) e menor que a média do Estado (96,04%), ainda conforme **Tabela 1**.

As informações sobre Arraial do Cabo contrastam com as informações sobre Cabo Frio. A população de Arraial do Cabo é de 24.834 habitantes, aproximadamente um sexto do total de habitantes de Cabo Frio. Esse total corresponde a 15% dos habitantes da CPL e a aproximadamente 4% do total da Baixada Litorânea. A área de Arraial do Cabo é de 157,60 km², ocupando cerca de 28% da área da CPL e 3% da área da Baixada Litorânea. Sua densidade demográfica é de 157,57 habitantes/km², menor que a densidade de Cabo Frio e a do Estado, porém maior que a densidade demográfica da Baixada Litorânea. A taxa de urbanização de Arraial do Cabo é igual a 100,00, maior que a taxa de urbanização de Cabo Frio e que a taxa de urbanização da CPL e um pouco mais elevada que a taxa de urbanização do Estado.

A análise da evolução da população residente é feita para dois períodos no tempo: de 1991 a 1996 e de 1996 a 2002 e encontra-se na **Tabela 2**. Desde 1991, a região da Baixada Litorânea vem apresentando crescimento populacional maior que a média do Estado. Entre 1991 e 1996, o crescimento acumulado da região foi de 23,8%, enquanto a população do Estado cresceu 6,7% e, entre 1996 e 2002, o crescimento foi de 42,2%, enquanto o do Estado foi de 8,1%. Observa-se que a diferença entre as taxas de crescimento da população da Baixada Litorânea e Estado acentuou-se consideravelmente de um período para o outro.

Tabela 2 – Evolução da população residente 1991, 1996 e 2002

	1991	1996	1991-1996 (%)	2002	1996-2002 (%)
CPL	96.177	125.684	30,7	163.710	30,3
Arraial do Cabo	19.866	22.036	10,9	24.834	12,7
Cabo Frio	76.311	103.648	35,8	138.876	34,0
Região da Baixada Litorânea	389.522	482.076	23,8	685.290	42,2
Estado do RJ	12.807.706	13.664.637	6,7	14.768.969	8,1

Fonte: Elaboração do Grupo de Economia de Inovação (GEI/IE/UFRJ) com base no site da Fundação CIDE e Anuário Estatístico do Rio de Janeiro 2003

A população total da CPL apresentou crescimento de 30,7% entre 1991 e 1996 e 30,3% entre 1996 e 2002. Em ambos os períodos, o crescimento foi maior que a média da Baixada Litorânea.

O município da CPL com maior crescimento populacional, entre 1991 e 1996, foi Cabo Frio que teve aumento de 35,8% de seus habitantes. Esse crescimento também é superior ao da Baixada Litorânea e ao do Estado, conforme **Tabela 2**. Entre 1996 e 2002, o ritmo de crescimento da população é ligeiramente desacelerado, passando para 34%.

O Município de Arraial do Cabo apresentou crescimento da população, entre 1991 e 1996, equivalente a 10,9% e, entre 1996 e 2002, o aumento de população igual a 12,7%. São menores que as taxas de crescimento de Cabo Frio e Baixada Litorânea para ambos os períodos, mas maiores que as taxas de crescimento da população do Estado também para ambos os períodos.

A partir da **Tabela 3**, constata-se a baixa participação da região da Baixada Litorânea no PIB a preços de mercado do Estado do Rio de Janeiro que é apenas de 2%. A indústria não é o setor mais importante, sendo sobrepujada pelos setores de aluguéis, prestação de serviços, construção civil e administração pública, nesta ordem.

Dentro da CPL, a indústria também não é o setor que mais se destaca, porém, é ultrapassado em importância somente pelos setores de aluguéis e serviços, nesta ordem. A participação da indústria, no total da indústria da Baixada Litorânea, é bastante significativa, ao contrário da participação no Estado, atingindo um percentual de 47,29%. A participação relativa dos aluguéis e da prestação de serviços em relação à Baixada Litorânea é semelhante e equivalente a 23,52% cada. Ambos os setores são impulsionados principalmente pelo turismo. Os setores de prestação de serviços, aluguéis, transporte e comunicação são responsáveis por aproximadamente 52% do total dos setores (ver **Tabela 3**, abaixo).

Tabela 3 - PIB e setores de atividades - 2002 (xR\$1000,00)

	CPL		Arraial do Cabo		Região das Baixadas Litorâneas		Estado*
		%	Cabo	Cabo Frio	Litorâneas		
Agropecuária	3.719,06	0,38	18,93	3.700,14	54.882,85	804.558,54	
Indústria	140.246,60	14,23	95.462,71	44.783,89	296.536,52	28.410.635,03	
Comércio	59.848,77	6,07	2.923,57	56.925,20	156.070,37	11.256.395,60	
Construção civil	97.298,92	9,87	3.388,56	93.910,36	479.893,09	11.224.598,22	
Serviços industriais de utilidade pública	47.769,67	4,85	6.753,78	41.015,90	207.722,35	7.001.768,47	
Transporte e Comunicação	98.827,51	10,03	10.536,78	88.290,73	263.694,33	12.623.860,50	
Instituições financeiras	29.082,20	2,95	1.647,96	27.434,24	91.450,20	9.038.632,09	
Administração pública	60.651,04	6,15	16.969,75	43.681,29	374.692,40	14.990.723,02	
Aluguéis	217.721,71	22,09	32.364,69	185.357,03	907.182,22	19.123.198,07	
Prestação de serviços	152.813,25	15,50	20.160,29	132.652,97	649.808,96	38.900.585,70	
Total dos setores	907.978,75	92,12	190.227,00	717.751,75	3.481.933,30	183.563.649,93	
Imputação financeira	-36.675,25	-3,72	-7.683,69	-28.991,57	-140.642,91	-7.414.537,99	
PIB a preços básicos	871.303,50	88,40	182.543,31	688.760,18	3.341.290,39	176.149.111,94	
Impostos sobre o produto	114.319,13	11,60	5.408,99	108.910,14	314.081,20	15.566.371,56	
PIB a preços de mercados	985.622,63	100,00	187.952,31	797.670,32	3.655.371,58	191.715.483,51	

Fonte: Elaboração do Grupo de Economia de Inovação (GEI/E/UFRJ) com base no site da Fundação CIDE

*No PIB do Estado, a diferença entre a soma dos setores e o total do PIB se deve a R\$ 30,188 bilhões de reais referentes a extração de petróleo na Bacia de Campos.

Arraial do Cabo é o município da CPL com maior participação na indústria, equivalente a 68,07% do total do produto do setor na CPL. Essa grande participação deve-se principalmente à Companhia Nacional de Álcalis e ao complexo industrial em seu redor, localizados nesse

município. Os outros setores relevantes de Arraial do Cabo acompanham a tendência da Baixada Litorânea e são prestação de serviços, aluguéis, transporte e comunicação.

A participação do total dos setores de Cabo Frio no total dos setores da CPL é de aproximadamente 79%, mostrando que o centro dinâmico da CPL é o Município de Cabo Frio. Dentro do município, os setores mais importantes são aluguéis, prestação de serviços e construção civil que juntos representam cerca de 57% do total dos setores do município.

A renda *per capita* do Estado do Rio de Janeiro, conforme **Tabela 4**, é igual a R\$12.980,97. A CPL apresenta renda *per capita* de R\$6.020,54 que é menos da metade da renda *per capita* do Estado, mas é maior do que a renda *per capita* da Baixada Litorânea que é igual a R\$5.334,05. Calculado o número índice da renda *per capita*, utilizando o Estado como base 100, a CPL apresentou renda *per capita* superior a da região da Baixada Litorânea, mas inferior a metade da renda *per capita* do Estado.

Tabela 4 – Produto Interno Bruto, População e PIB *per capita* – 2002

	PIB total (1.000 R\$)	População	PIB <i>per capita</i>	Número índice (Estado=100)
CPL	985.622,63	163.710	6.020,54	46,38
Arraial do Cabo	187.952,31	24.834	7.568,46	58,30
Cabo Frio	797.670,32	138.876	5.743,74	44,25
Região das Baixadas Litorâneas	3.655.371,58	685.290	5.334,05	41,09
Estado	191.715.483,51	14.768.969	12.980,97	100,00

Fonte: Elaboração do Grupo de Economia de Inovação (GEI/IE/UFRJ) com base no site da Fundação CIDE

Cabo Frio é o município da CPL com maior população e PIB. Por outro lado, possui PIB *per capita* menor que o de Arraial do Cabo. O PIB *per capita* de Cabo Frio equivale a R\$5.743,74, apresentado na **Tabela 4**, enquanto o PIB de Arraial do Cabo é igual a R\$7.568,46. O PIB *per capita* de ambos os municípios é superior ao da região da Baixada Litorânea, sendo a diferença entre o PIB *per capita* de Cabo Frio e o da Baixada Litorânea menor que a diferença entre o PIB *per capita* de Arraial do Cabo e o PIB *per capita* da Baixada Litorânea. Apesar de Cabo Frio apresentar um PIB bem mais elevado do que Arraial do Cabo, em virtude da sua restrita população, exibe uma renda *per capita* bastante superior à de Cabo Frio.

De acordo com as informações encontradas no Estudo Socioeconômico do Tribunal de Contas do Estado, Cabo Frio tem contingente de 79.547 eleitores, o que é equivalente a 57% da população. Enquanto Arraial do Cabo tem também contingente de eleitores semelhante em relação à população (57% da população), mas que representam, em termos absolutos, apenas 19.921 eleitores.

Os Índices de Desenvolvimento Humano – Município (IDH-M) para ambos os municípios são classificados como médios, sendo, em 2000, de 0,790 para Arraial do Cabo e de 0,792 para Cabo Frio, e inferiores ao do Estado do Rio de Janeiro considerado alto (0,807, em 2000).

Com relação ao Índice de Qualidade Municipal (IQM) – Carências, indicador sintético que procura captar a qualidade de vida local em relação à qualidade prescrita na Constituição de 1988, Cabo Frio e Arraial do Cabo encontram-se em posição semelhante, ocupando, respectivamente, os 79º e 78º lugares no Estado que tem 91 municípios. O lugar no posicionamento deve ser interpretado como quanto mais alta a classificação, menor o nível de carência. Logo, os municípios estão entre o quartil dos menos carentes no Estado.

No ano de 2002, em Cabo Frio, existiam 38 unidades de ensino infantil, 91 unidades de ensino fundamental, 17 unidades de ensino médio, quatro estabelecimentos de ensino especial e uma instituição de ensino superior. A taxa de analfabetismo é aproximadamente 7,5%. O percentual de domicílios chefiados por mulheres é de 26,1%. Em Arraial do Cabo, nesse mesmo ano, existiam 17 unidades de ensino infantil, 91 unidades de ensino fundamental, quatro unidades de ensino médio e um estabelecimento de ensino especial. O município não tem instituição de ensino superior. A taxa de analfabetismo é aproximadamente 7,5%. O percentual de domicílios chefiados por mulheres é de 22,3%. Concluindo-se por posições mais ou menos semelhantes nestes indicadores para ambos os municípios.

Em relação à área de Saúde, o Município de Cabo Frio tem Gestão Plena da Atenção Básica e Gestão Estadual Plena. Dispõe de quatro hospitais conveniados ao SUS, um do próprio município, dois filantrópicos e um contratado. Conta com 227 leitos hospitalares, na proporção de 1,63 leitos por mil munícipes, e 51 estabelecimentos de saúde. Em relação à área de Saúde, o Município de Arraial do Cabo tem Gestão Plena do Sistema Municipal. Há um hospital do próprio município conveniado ao SUS. Conta com 82 leitos hospitalares, na proporção de 3,30 leitos por mil munícipes, e 16 estabelecimentos de saúde. Como a média do Estado do Rio de Janeiro é de 2,93 leitos por mil munícipes, observa-se que a melhor qualidade de serviços de internação é oferecida pelo Município de Arraial do Cabo.

II. ESPECIALIZAÇÃO PRODUTIVA

Na CPL e na região da Baixada Litorânea, o setor da indústria mais importante é a química, localizada somente em Arraial do Cabo. Especificamente, Arraial do Cabo tem participação de 99% no setor na Baixada Litorânea. O setor de química do município é responsável por 69,21% do total da indústria de transformação da CPL, conforme **Tabela 5**. Arraial do Cabo representa 1,3% do total do setor de química do Estado do Rio de Janeiro.

Tabela 5 – Participação dos principais setores na indústria de transformação – 2002 (x R\$1.000,00)

	Produtos				Total da Indústria de transformação
	Química	Alimentares	Vestuário	Outros	
CPL	95.323	41.162	382	857	137.725
Arraial do Cabo	95.323	63	12	2	95.401
Cabo Frio	0	41.099	370	855	42.324
Região das Baixadas Litorâneas	95.887	92.406	1.334	90.744	280.371
Estado	7.313.587	1.884.353	301.834	18.775.284	28.275.059

Fonte: Elaboração do Grupo de Economia de Inovação (GEI/IE/UFRJ) com base no *site* da Fundação CIDE

O setor de produtos alimentares é o segundo maior da região da CPL, com participação relativa de 30% no total da indústria de transformação da mesma. O setor está concentrado principalmente em Cabo Frio.

O setor de vestuário, ainda em desenvolvimento, é o de participação relativa menor. Neste setor, Cabo Frio apresenta a maior participação relativa, equivalente a 97% do total da CPL.

O Estado do Rio de Janeiro tem 40.433 empregados trabalhando no setor de confecções. A região da Baixada Litorânea tem um total de 485 empregados no setor, o que equivale a 1,2% do total de empregos do Estado neste setor. A CPL tem 110 empregos no setor de confecções que representam 22,68% do total de empregados da Baixada Litorânea.

Quanto à distribuição por faixa salarial, de acordo com a **Tabela 6**, há maior concentração de empregos na faixa de até dois salários mínimos na CPL. O total de empregados nessa faixa é de 100, sendo equivalente a 94% do total de empregados da CPL no setor. Na faixa de dois a cinco salários mínimos, existem dez empregados, o que equivale a 9% do total de empregados da CPL no setor.

Tabela 6 – Número de empregos por faixa salarial no setor de confecções em 2002 (em salários mínimos)

	até 2 salários mínimos	de 2 a 5 salários mínimos	de 5 a 10 salários mínimos	Acima de 10 salários mínimos	Ignorado	Total
CPL	100	10	0	0	0	110
Arraial do Cabo	7	0	0	0	0	7
Cabo Frio	93	10	0	0	0	103
Região da Baixada Litorânea	450	35	0	0	0	485
Estado do RJ	31.067	7.985	944	388	49	40.433

Fonte: Elaboração do Grupo de Economia de Inovação (GEI/IE/UFRJ) com base na RAIS 2002

O município da CPL com maior número de empregados em confecções é Cabo Frio, com 103 empregados, conforme **Tabela 6**. Isso corresponde a 94% do total de empregados em confecções na CPL. A maioria dos empregados do município (90%) ganha até dois salários mínimos. Apenas 10% dos empregados ganham entre dois e cinco salários mínimos.

Arraial do Cabo tem sete empregados no setor de confecções, conforme **Tabela 6**. Isso corresponde a 6,36% do total de empregados em confecções na CPL. Todos os empregados do município ganham até dois salários mínimos.

A seguir, serão vistos alguns índices de relevância do setor de confecção nos municípios da CPL. Foram calculados três índices de relevância para o setor de confecções para cada um dos municípios e para a CPL. Os índices são Índice de Relevância Setorial, Índice de Importância Municipal e Índice de Especialização.

Em relação ao Índice de Relevância Setorial, a CPL teve resultado igual a 0,02%. Cabo Frio apresentou o mesmo resultado da CPL e Arraial do Cabo apresentou resultado igual a zero, conforme **Tabela 7**, indicando que o setor de confecções na CPL ou em seus municípios é insignificante.

Tabela 7 – Índices de Relevância – 2002

	CPL	Arraial do Cabo	Cabo Frio
Índice de Relevância Setorial* (%)	0,02	0,00	0,02
Índice de Importância Municipal** (%)	0,36	0,17	0,39
Índice de Especialização	0,22	0,10	0,24

Fonte: Elaboração do Grupo de Economia de Inovação (GEI/IE/UFRJ) com base na RAIS 2002

* (Emprego do setor i no município) / (Total de emprego do setor i no País) > 0,1%

** (Emprego do setor i no município) / (Total de emprego no município) > 0,1%

*** (Emprego do setor i no município) / (Total de emprego no município) : (Emprego do setor i no País) / (Total de emprego no País) > 1

Em relação ao Índice de Importância Municipal, a CPL teve resultado igual a 0,36%. Cabo Frio apresentou o maior índice individual, igual a 0,39%. Arraial do Cabo apresentou índice igual a 0,17%. Esses resultados indicam que o setor de confecções tem importância para ambos os municípios na geração de empregos e que esta importância é duas vezes maior para o Município de Cabo Frio.

Finalmente, em relação ao Índice de Especialização, a CPL apresentou resultado igual a 0,22, o que representa uma baixa especialização. Para que ela fosse considerada relevante, teria de ser superior à unidade. Cabo Frio foi o município que apresentou o maior resultado (0,24). Em Arraial do Cabo, o índice encontrado foi 0,10. Os resultados mostram que a especialização no setor em ambos os municípios está para ser desenvolvida.

III. CARACTERÍSTICAS DA CONFIGURAÇÃO PRODUTIVA LOCAL (CPL) DE CONFECÇÃO

O total de empresas entrevistadas na região da Baixada Litorânea foi de 100 empresas formais e informais, no ano de 2004, conforme **Tabela 8**. A distribuição dessas empresas, segundo o tamanho, é a seguinte: 84 são microempresas e 16 são pequenas empresas.

Tabela 8 – Representatividade da Amostra na CPL (Baixada Litorânea)

Tamanho (n.º de empregados)	Estabelecimentos		Empresas formais entrevistadas		Representatividade (%)	Total de empresas entrevistadas	
	N.º	%	N.º	%		N.º	%
Micro (0 a 9)	70	95,9	35	68,6	50,0	84	84
Pequeno (10 a 49)	3	4,1	16	31,4	533,3	16	16
Médio (50 a 249)	0	0,0	0	0,0	0,0	0	0
Grande (> 250)	0	0,0	0	0,0	0,0	0	0
Total	73	100,0	51	100,0	69,9	100	100

Fonte: Elaboração do Grupo de Economia de Inovação (GEI/IE/UFRJ) com base na RAIS 2002 e na pesquisa de campo

De acordo com as informações da RAIS (2002), na região, havia 73 estabelecimentos formais, onde 70 são de tamanho micro. Dentre estes estabelecimentos, 35 foram entrevistados, ou seja, 50% do total de microempresas registradas na RAIS (2002). As outras 49 microempresas entrevistadas são informais.

Existem três estabelecimentos de tamanho pequeno na base da RAIS (2002) que constituem 4,11% do total de 73 da mesma base. Foram entrevistadas 16 pequenas empresas, indicando que houve aumento no número de empresas desde 2001, ano de referência da RAIS (2002). Também, foram entrevistadas duas pequenas empresas informais.

A pesquisa de campo realizada tomou uma amostra constituída por 100 empresas como base. A localização dessas empresas mostra que 93% das unidades estão instaladas em Cabo Frio e 7% em Arraial do Cabo.

3.1 ANÁLISE DOS RESULTADOS: CARACTERÍSTICAS GERAIS

A maioria relativa delas (44%) tem entre quatro e dez anos de idade e 33% atuam a mais de dez anos. Menos de um quarto das empresas pode ser considerado como muito recente (7% menos de um ano de funcionamento, 16% entre um e três anos). Nota-se uma certa correlação entre a idade das empresas e o tamanho delas. Com efeito, enquanto 99% das pequenas funcionam há pelo menos quatro anos, só 73% das microempresas pertencem à mesma categoria de idade. Notamos ainda que cerca de dois terços (63%) das empresas de

porte pequeno estão na faixa de quatro até dez anos, enquanto a idade das microempresas é dividida mais igualmente entre as diferentes faixas.

Tabela 9 – Idade das empresas segundo tamanho dos estabelecimentos

	Menos de 1 ano	Entre 1 e 3 anos	Entre 4 e 10 anos	Mais de 10 anos	Total
Micro (0 a 9)	7	15	34	28	84
Pequeno (10 a 49)	0	1	10	5	16
Médio (50 a 249)	0	0	0	0	0
Total	7	16	44	33	100

Fonte: Pesquisa de campo

As empresas estão distribuídas de maneira bastante equilibrada entre formais (51%) e informais (49%). Quase todas as empresas informais têm funcionamento e produção permanente (96%) e apenas 4% são empreendedores. Esta estabilidade sugere um grande potencial de atualização e de modernização das empresas locais e uma fonte possível de apoio, na medida em que, apesar de serem informais, a sua permanência mostra o dinamismo do mercado e da cadeia.

A quase totalidade das empresas atua no setor produtivo (98% pertencem ao setor industrial) o que pode favorecer programas de apoio em razão desta homogeneidade setorial. Com efeito, as empresas tendem a enfrentar os mesmos problemas e as mesmas dificuldades a serem superados de maneira mais coletiva e convergente nos projetos e fomento.

Cerca de dois terços (65%) dos empregados são próprios das empresas e cerca de um terço (35%) dos empregados é terceirizado. Esta distribuição parece reforçar a impressão de estabilidade gerada pela permanência das empresas e pela continuidade da produção delas.

Apesar de todas as empresas da amostra pertencerem às camadas mais modestas de tamanho (micro e pequenas), observamos um nível bastante elevado de escolaridade no pessoal ocupado. Notamos, em primeiro lugar, a ausência de empregados não alfabetizados e, sobretudo, 55% deles têm o segundo grau técnico completo (33%) e/ou completaram o ensino médio (22%). Além disso, 21% conseguiram completar o ensino fundamental, 2% obtiveram uma especialização em nível técnico e 7% completaram estudos superiores. Este alto índice de escolaridade abre possibilidades para melhorar o modo de funcionamento das empresas referidas, tanto do lado organizacional e comercial quanto do lado da produção das mesmas.

Há fraca participação nas associações e sindicatos profissionais que abrange apenas um quarto dos entrevistados (24%) contra 76% que não se preocupam com uma articulação no

meio empresarial. O resultado não é uma surpresa para aqueles que conhecem o universo das pequenas e microempresas brasileiras: os empresários vêem os colegas mais como rivais que como parceiros. Isso sugere um espaço muito grande para melhorar o relacionamento dentro da classe: trocas de informações, cruzamentos de experiências, mutirão, ajudas recíprocas, empréstimo de material e equipamentos etc., enfim todas as coisas que aumentem o desempenho das empresas a partir da cooperação entre elas.

Quase metade das empresas investigadas (48%) utilizou um dos produtos do SEBRAE, enquanto outra parte (52%) não recorreu a estes serviços. O resultado mostra a visibilidade do SEBRAE no meio empresarial pesquisado, o que pode fortalecer, no futuro, os apoios oferecidos aos empresários por este órgão.

3.2 ANÁLISE DOS RESULTADOS: GESTÃO EMPRESARIAL

O faturamento das empresas mostra a presença de quatro segmentos de produtos, com uma forte predominância da moda feminina (70%), bem à frente da moda masculina (15%), da moda praia (8%) e da moda infantil (7%). Observamos a ausência de segmentos dedicados à moda *jeans* e à malharia.

A maioria (72%) dos empresários declara não encontrar problemas com a matéria-prima. Apenas 28% dizem estar enfrentando dificuldades nesta área.

Três quartos (73%) dos entrevistados não quiseram ou não puderam responder quando perguntados sobre a disposição de pagar para detectar as falhas na matéria-prima. Dentre aqueles que responderam (27% do total), três quartos (74%) não estão dispostos a pagar e 26% sim. Finalmente, é importante observar que só 7% dos entrevistados disseram estar dispostos a pagar.

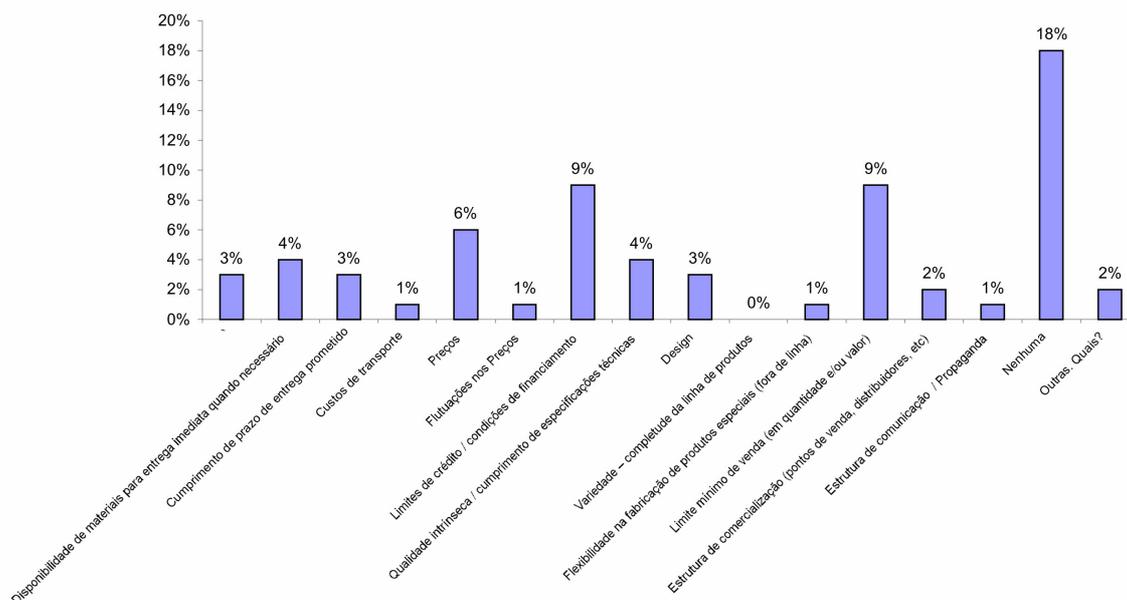
Apesar da fraca cooperação existente entre os pequenos empresários, 87% acreditam que a compra conjunta de matéria-prima pode ajudar a reduzir os custos de produção, enquanto 8% não acreditam e 5% não responderam. Este resultado deveria encorajar as iniciativas dos programas de apoio para incentivar ações coletivas nesta área.

As vantagens declaradas pelas empresas em relação à concorrência são ao mesmo tempo numerosas, mas de pouca intensidade. No entanto, a resposta mais freqüente é “nenhuma vantagem” no caso de 18% dos itens. Os itens “positivos” mais citados são o limite mínimo de venda em qualidade ou em valor e os limites de crédito ou condições de financiamento

(9% cada item). Mencionados nos 6% das respostas múltiplas, vêm os preços e, em seguida, a disponibilidade de materiais para entrega imediata e a qualidade intrínseca ou a capacidade de cumprimento de especificações técnicas (4% cada um). Os demais itens têm frequência muito baixa para serem relevantes. Essas informações parecem no **Gráfico 1** a seguir:

Gráfico 1

Comparação com a concorrência nos seguintes itens
(Empresas que se consideram em vantagem - RM)



Fonte: Pesquisa de campo

A grande maioria dos dirigentes de empresas (80%) declarou que a produção não é voltada para um segmento de clientes com renda específica. A classe média constitui o alvo de 17% dos empresários e as outras categorias de renda não têm importância na atuação dos estabelecimentos.

Três principais canais de comercialização são apontados pelos empresários. Conforme a hierarquia indicada, são: a loja própria de varejo fora de fábrica (38%), as vendas diretas para atacadistas (30%) e a loja de fábrica (17%). Outros canais de escoamento da produção são pouco significativos: vendas diretas para lojas (6%), vendas por meio de representantes (4%) etc.

Quatro de cinco empresas (78%) não exportam, 14% conseguem exportar, enquanto 8% dos empresários não puderam ou não souberam responder.

Os meios de publicidade são pouco utilizados e distribuídos em várias formas. Os mais – relativamente – freqüentes são os catálogos pela Internet (13%, respostas múltiplas), os *folders* (11%) e catálogos (10%). A participação em feiras e os catálogos em CD (6%) aparecem em seguida.

3.3 ANÁLISE DOS RESULTADOS: GESTÃO TECNOLÓGICA

Apenas um quarto das empresas (24%) recorre ao planejamento e a grande maioria desconhece esta ferramenta de gestão.

A questão com respostas múltiplas, que se refere aos treinamentos técnicos de interesse, gera reações positivas, diversificadas e de mesma intensidade: treinamento técnico em modelagem e em costura (87% cada um); em acabamentos (86%); em corte (85%); em risco (84%); e em enfesto (83%).

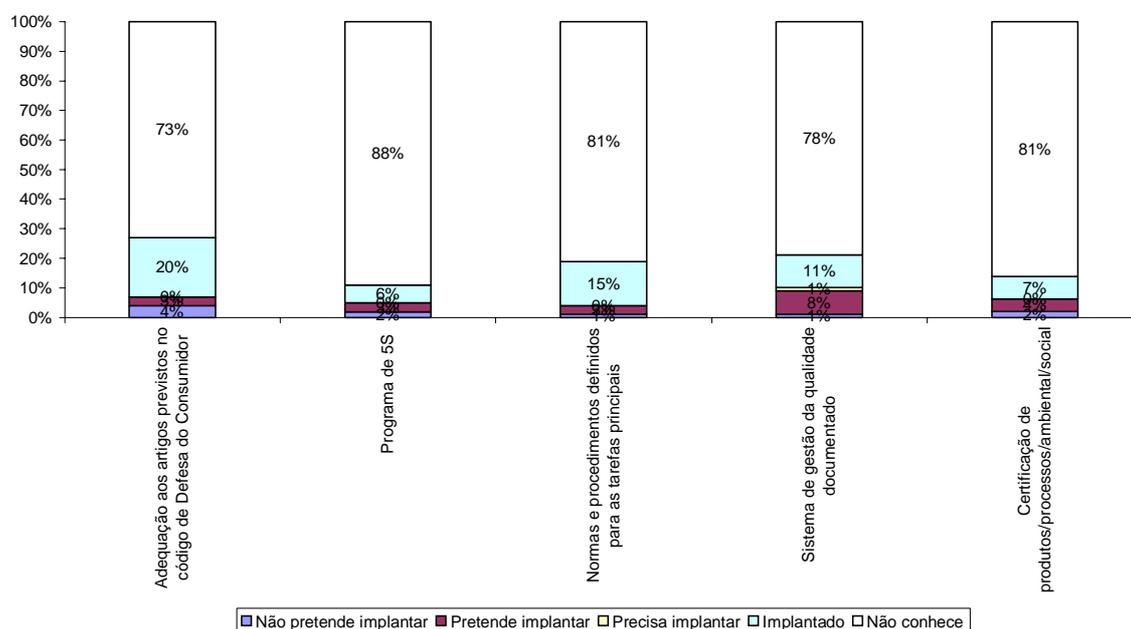
Os treinamentos gerenciais de interesse são todos designados em uma faixa alta, mas restrita de percentual nesta questão com respostas múltiplas. As primeiras possibilidades se referem às vendas (86%), aos aspectos legais e tributários, à administração financeira e à produtividade (85% cada item).

Quanto aos investimentos já realizados nos últimos dois anos ou em andamento, destacam-se, nesta questão com respostas múltiplas, a Internet e/ou sistemas de comunicação (30%), a modernização ou a aquisição de equipamentos ou automação de processos (27%), o *marketing* e a comunicação, a prospecção de mercado, a ampliação ou mudança da área industrial (20% cada opção). Os aspectos mais tecnológicos das empresas, incluindo a informática, são os mais negligenciados pelos dirigentes.

Geralmente, os programas de qualidade são desconhecidos pelos empresários em uma faixa de 73% até 88%. Os programas mais freqüentemente implantados dizem respeito à adequação aos artigos previstos no código de defesa do consumidor (20%) e às normas e aos procedimentos definidos para as tarefas principais (15%). Os dirigentes pretendem implantar os seguintes programas nestas faixas de porcentagem: sistema de gestão de qualidade documentado (8%), certificação de produtos/processos/ambiental/social (4%), a adequação ao código do consumidor, o programa de 5S e as normas definidas para tarefas principais (3% cada tipo de programa), conforme **Gráfico 2**.

Gráfico 2

Programas de Qualidade



Fonte: Pesquisa de campo

Nas múltiplas respostas que os empresários puderam fazer em relação às dificuldades no *design* do projeto, uma opção é majoritária: “poucos profissionais disponíveis no mercado”, com 52% das respostas; outras reações se referem à “pouca disponibilidade de matérias-primas alternativas” (35%), à “pouca capacitação da equipe de desenvolvimento” (17%) e ao fato de que “o mercado não é receptivo ou não valoriza” este assunto (11%).

Perto de quatro empresas em cada cinco desenvolvem o *design* internamente (72%), outras formas são a terceirização (2%) e uma mistura das duas soluções (13%), que é equivalente, em termos percentuais, aos empresários que não responderam à questão (13%).

Na questão referida ao planejamento da produção, com respostas múltiplas, as reações positivas dizem respeito ao sistema de compras e à gestão de estoques que são declarados de acordo com as necessidades de produção (78%) e ao planejamento e ao controle da produção ditos conforme as expectativas de vendas (77%). Menos freqüentemente, as empresas utilizam um plano de manutenção de equipamentos (51%) e processos claramente definidos e documentados (46%).

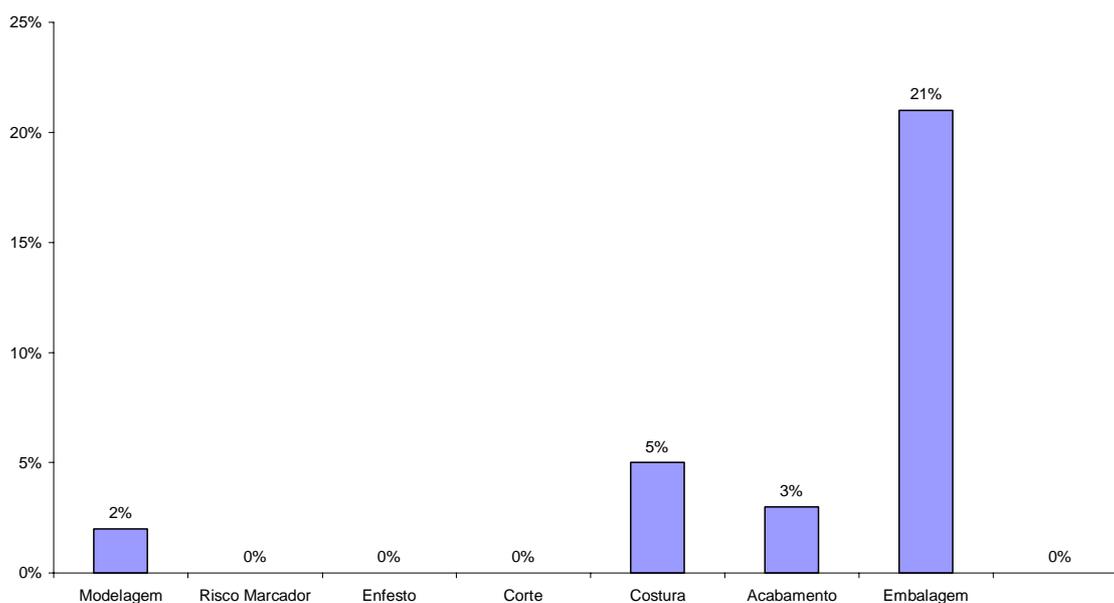
3.4 ANÁLISE DOS RESULTADOS: GESTÃO PRODUTIVA

No censo do maquinário existente nas empresas entrevistadas, só quatro tipos de equipamentos aparecem com freqüência: as máquinas chamadas overloque (258 ocorrências), a colarete (165), o corte manual e a máquina 20U (99 vezes cada uma). Outros equipamentos são nitidamente mais raros nas plantas produtivas.

De acordo com o **Gráfico 3**, na terceirização usada por etapa da produção, no quadro de respostas múltiplas, destaca-se a área de embalagem (21%), com mais participação em relação à costura (5%), ao acabamento (3%) e à modelagem (2%). Diante disso, processo de terceirização aparece muito pouco avançado.

Gráfico 3

Terceirização
(% por etapa da produção - RM)



Fonte: Pesquisa de campo

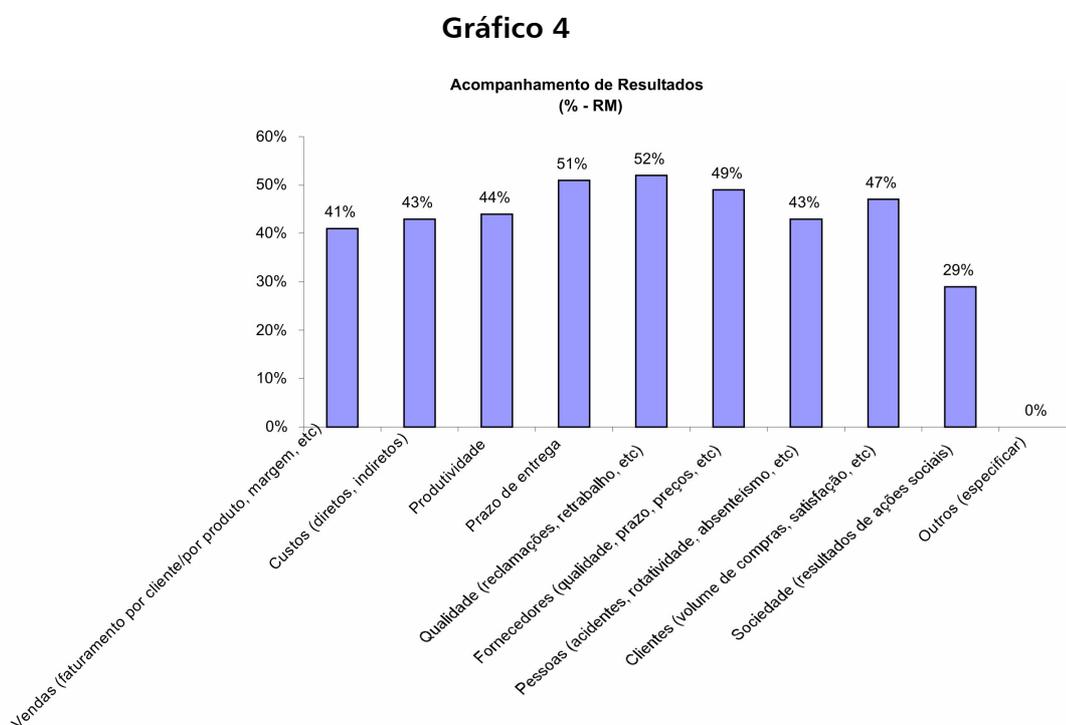
Quase dois terços das empresas (63%) têm um faturamento anual de até R\$50.000,00, 24% se colocam na faixa de R\$50.000,00 até R\$100.000,00 e o restante da amostra (13%) se distribui nas quatro faixas mais altas que vão de R\$100.001,00 até R\$3.000.000,00.

Na área de saúde e segurança, com possibilidades de respostas múltiplas, os dispositivos mais utilizados, relativamente, são “a avaliação e a melhoria em aspectos de ergonomia,

luminosidade, acústica, segurança e saúde no ambiente de trabalho” (54%), a “sinalização de equipamentos e saída de emergência” (45%), e os “extintores de incêndio de fácil acesso e funcionários sabendo usar” (42%).

Quase nenhuma norma ou procedimento é aplicado, seja na área metrológica, seja na área de calibração.

No domínio do acompanhamento de resultados, em que respostas múltiplas eram possíveis, os seguintes itens apresentaram maiores freqüências: qualidade (reclamações, retrabalho etc.) (52%), prazo de entrega (51%) e relações com fornecedores (49%). Os outros itens têm freqüência situada entre 47% e 41%, conforme **Gráfico 4** a seguir:



Fonte: Pesquisa de campo

Nenhuma empresa apresentou melhoras em relação ao ano anterior no que se refere a vários itens, como vendas, custos, produtividade, prazo de entrega, qualidade etc.

No que tange aos controles financeiros, questão que admitiu respostas múltiplas, as áreas mais acompanhadas são, respectivamente, as contas a pagar e a receber (69% cada uma), o faturamento (66%), as compras (64%) e os estoques (57%).

Uma grande maioria dos entrevistados (95%) declarou estar preocupada com o aprimoramento contínuo da empresa.

A importância de uma escola de moda na região é de interesse de 98% dos empresários.

No mesmo sentido, 97% dos empresários se pronunciaram favoravelmente a um Núcleo de Apoio ao *Design* na região.

IV. CLASSIFICAÇÃO DO ARRANJO PRODUTIVO LOCAL

Conforme Cassiolato e Lastres (2003), *arranjos produtivos locais (APL)* podem ser definidos como "aglomerações territoriais de agentes econômicos, políticos e sociais – com foco em um conjunto de atividades econômicas – que apresentam vínculos mesmo que incipientes. Geralmente, envolvem a participação e a interação de empresas e suas variadas formas de representação e associação. Incluem também diversas outras instituições públicas e privadas voltadas para formação e capacitação de recursos humanos (como escolas técnicas e universidades); pesquisa, desenvolvimento e engenharia; política, promoção e financiamento". Já os **sistemas produtivos e inovativos locais (SPIL)** seriam arranjos produtivos nos quais a "interdependência, articulação e vínculos consistentes resultam em interação, cooperação e aprendizagem, com potencial de gerar o incremento da capacidade inovativa endógena, da competitividade e do desenvolvimento local".

A análise dos dados secundários e das entrevistas realizadas em Cabo Frio e Arraial do Cabo não nos autoriza a classificar a CPL como um APL ou SPIL. Pelo menos três parâmetros faltam para ver neste conjunto de atividades um APL e, *a fortiori*, um SPIL. O primeiro é a fraca concentração das empresas no setor da confecção nos municípios formando a CPL. O segundo é a fraca especialização dos estabelecimentos e, por consequência, a fraca cooperação entre eles. O terceiro é ausência de ações significativas das instituições para intensificar as relações entre as empresas e entre as empresas e as instituições.

Apesar desta constatação, existe um espaço para melhorar o nível de especialização, favorecer as parcerias entre as empresas, desenvolver um dispositivo de apoio aos empresários e de qualificação da mão-de-obra. Além disso, em virtude das características específicas do setor de confecções, destaca-se a importância do setor informal entre os empreendimentos analisados.

Um dos primeiros desafios para o desenvolvimento do município a partir do setor de confecções é, portanto, buscar uma solução para o problema da informalidade. Pelo menos de dois pontos de vista a informalidade deve ser considerada uma dificuldade a ser superada pelas autoridades municipais e demais instituições locais. Em termos de finanças públicas locais, a ausência de cadastramento dos pequenos produtores impede uma arrecadação maior que poderia, entre outros, financiar investimentos favoráveis ao fortalecimento deste setor de atividade. Por outro lado, o fato de os estabelecimentos serem, muitas vezes, informais limita o poder dos produtores de pedir, pressionar, barganhar etc. com os representantes da municipalidade em vista de melhorar as condições locais da produção.

Outro desafio do poder e da administração municipais é a necessidade de conhecer os empresários e os estabelecimentos, a fim de introduzir ou sustentar programas de apoio cujas formas podem ser, por exemplo, encontros profissionais, palestras, assistência técnica etc. e de incorporar esta cadeia produtiva aos planos diretores da cidade. As municipalidades em conjunto com as instituições locais poderiam também contribuir para divulgar e criar a estrutura de fomento para incrementar a distribuição dos produtos locais em outros centros consumidores.

A CPL DE CONFECÇÕES DA REGIÃO DO MÉDIO-PARAÍBA

Dezembro de 2004

I. A REGIÃO DO MÉDIO PARAÍBA NA ECONOMIA FLUMINENSE

A Configuração Produtiva Local (CPL), focalizada neste trabalho, abrange quatro municípios da região do Médio Paraíba, que são Barra do Piraí, Barra Mansa, Valença e Volta Redonda.² Em termos da indústria de confeções, foco deste estudo, destaca-se o Município de Valença.

Os territórios onde atualmente estão localizados dois desses quatro municípios – Barra Mansa e Volta Redonda – tiveram características semelhantes quanto ao seu desbravamento por volta do século XVIII. Eles surgiram basicamente dos pousos para viajantes que ficavam às margens de estradas que cruzavam a região em direção à exploração mineira praticada em Minas Gerais.

De forma distinta desses dois municípios, em Valença, a ocupação e a colonização das terras foram motivadas pela catequese dos índios coroados, também ao final do século XVIII. A construção de uma estrada e uma capela fez surgir o primeiro núcleo para a povoação que mais tarde se transformaria no Município de Valença. Já, em Barra do Piraí, o povoamento aconteceu mais tarde. Coincidiu com a inauguração da estrada de ferro D. Pedro II, em 1864, tornando-se então o povoado uma das principais praças comerciais do interior.

Os quatro municípios desfrutaram do período áureo do café, ocorrido no final do Império. Contudo, no final do século XIX, a exaustão do solo, o declínio da cafeicultura e a liberação da mão-de-obra escrava repercutiram negativamente na economia da CPL. A cultura do café foi substituída pela pecuária de corte, produção leiteira e agricultura. Foi também durante o século XIX que as cidades de Barra Mansa, Valença e Barra do Piraí ganharam a condição de municípios, respectivamente, em 1823, 1826 e 1890. Somente o Município de Volta Redonda é que foi criado já no século XX, em 1954.

O século XX foi marcado pelo desenvolvimento industrial da CPL. Barra Mansa e Volta Redonda, no final da década de 30, implantaram setores ligados às indústrias alimentares. O grande marco da expansão industrial não só na CPL, como também no Brasil, foi deflagrado, entretanto, no pós-guerra, a partir da instalação, na década de 40, da primeira usina siderúrgica – Companhia Siderúrgica Nacional (CSN) –, em Volta Redonda, na época ainda distrito de Barra Mansa.

Hoje, Barra Mansa e Volta Redonda, juntos exercem influência direta sobre grande parte da região do Médio Paraíba, bem como sobre a porção meridional do centro-sul fluminense.

Devem tal condição ao fato de abrigar duas sedes de cidades praticamente gêmeas, cujo crescimento está relacionado à implantação da CSN. Barra do Piraí, apesar de também apresentar um desenvolvimento industrial, já não é tão importante quanto os dois primeiros municípios. De uma certa forma, sua herança de destacado centro comercial, em virtude da passagem da estrada de ferro em seu território, ainda a faz uma cidade complementar ao desenvolvimento industrial observado em Barra Mansa e Volta Redonda. Esta última representa importante pólo siderúrgico e metalúrgico no país, liderando o setor secundário da economia regional.

Apenas Valença seguiu a tradição da pecuária, instalada no declínio do ciclo do café, apoiada pela razoável estrutura viária, que liga o Rio de Janeiro e o sul do Estado de Minas Gerais. Hoje, o município reúne o maior rebanho bovino da região do Médio Paraíba, com destaque para a produção de leite e derivados. Entretanto, suas atividades econômicas vêm se diversificando. Além de ser atualmente o município que possui um maior grau de importância no que diz respeito às atividades industriais de confecção, foco deste estudo, entre os municípios da CPL, atualmente, conta com o funcionamento de sete cursos universitários: Ciências Econômicas; Direito; Filosofia, Ciências e Letras; Medicina; Odontologia; Processamento de Dados; e Medicina Veterinária, o que credencia a cidade como pólo educacional da região.

Em 2002, a população da região do Médio Paraíba era de 806.881 habitantes, conforme **Tabela 1**. Isso representa aproximadamente 5,5% da população total do Estado. Os quatro municípios que compõem a CPL têm 578.097 habitantes, o que representa 71,65% do total da população da região Médio Paraíba.

Tabela 1 – Características atuais do município – 2002

	População	Área	Densidade demográfica	Taxa de urbanização
CPL	578.097	2.617,90	220,82	96,27
Barra Mansa	172.502	548,00	314,79	96,71
Barra do Piraí	90.722	582,10	155,85	95,80
Valença	67.620	1.305,80	51,78	86,45
Volta Redonda	247.252	182,00	1.358,53	99,97
Região do Médio Paraíba	806.881	6.203,40	130,07	93,03
Estado do RJ	14.768.969	43.864,30	336,70	96,04

Fonte: Elaboração do Grupo de Economia de Inovação (GEI/IE/UFRJ) com base no *site* da Fundação CIDE e Anuário Estatístico do Rio de Janeiro 2003

² Itatiaia, Pinheiral, Piraí, Porto Real, Quatis, Resende, Rio Claro e Rio das Flores são os demais municípios da região do Médio Paraíba não englobados na CPL em análise.

Volta Redonda é o município com maior população dentre os municípios da CPL, responsável por aproximadamente 43% do total de habitantes. Também, possui representatividade populacional no Médio Paraíba (30,64%). Por outro lado, é o município com menor área (182 km²) dentre os quatro estudados, o que representa 6,95% do total da área da CPL. Em virtude da grande população e área geográfica reduzida, apresenta a maior densidade demográfica da CPL, igual a 1.358,53 habitantes/km², que é muito superior à média da região do Médio Paraíba (130,07 habitantes/km²) e, também, bastante superior à média do Estado (336,70 habitantes/km²). Sua taxa de urbanização, quase cem por cento (99,97%), também, é maior que a média da região do Médio Paraíba (93,03%), e que a média do Estado (96,04%), apresentadas na **Tabela 1**.

As informações sobre Valença contrastam com as informações sobre Volta Redonda. A população de Valença é de 67.620 habitantes, menos de um terço do total de habitantes de Volta Redonda. Esse total corresponde a aproximadamente 11,7% do total de habitantes da CPL e a 8% do total do Médio Paraíba. Contudo, ao contrário de Volta Redonda, a área de Valença é a maior dentro da CPL. Com 1.305,80 km², há cerca de 50% da área da CPL e 21% da área do Médio Paraíba. Em decorrência, a densidade demográfica e a taxa de urbanização são as menores da CPL e correspondem a 51,78 e 86,45, respectivamente.

A análise da evolução da população residente é feita para dois períodos no tempo: de 1991 a 1996 e de 1996 a 2002, de acordo com a **Tabela 2**. Desde 1991, a região do Médio Paraíba vem apresentando crescimento populacional maior que a média do Estado. Entre 1991 e 1996, o crescimento acumulado da região foi de 7,1%, enquanto a população do Estado cresceu 6,7% e, entre 1996 e 2002, o crescimento foi de 8,5%, enquanto o do Estado foi de 8,1%. Observa-se que a diferença de 0,4% foi mantida em ambos os períodos

A população total da CPL apresentou crescimento de 4,8% entre 1991 e 1996 e 5,4% entre 1996 e 2002, apresentados na **Tabela 2**. Em ambos os períodos, o crescimento foi menor que as médias do Estado e do Médio Paraíba.

O município da CPL com maior crescimento populacional, entre 1991 e 1996, foi Barra do Piraí que teve aumento de 7,8% de seus habitantes. Esse crescimento também é superior ao do Médio Paraíba e ao do Estado, conforme **Tabela 2**. Entre 1996 e 2002, o ritmo de crescimento da população é desacelerado, passando para 6,2%.

Tabela 2 – Evolução da população residente 1991, 1996 e 2002

	1991	1996	1991-1996 (%)	2002	1996-2002 (%)
CPL	523.727	548.640	4,8	578.097	5,4
Barra Mansa	163.418	167.387	2,4	172.502	3,1
Barra do Piraí	79.199	85.391	7,8	90.722	6,2
Valença	60.805	63.783	4,9	67.620	6,0
Volta Redonda	220.305	232.079	5,3	247.252	6,5
Região do Médio Paraíba	694.253	743.463	7,1	806.881	8,5
Estado do RJ	12.807.706	13.664.637	6,7	14.768.969	8,1

Fonte: Elaboração do Grupo de Economia de Inovação (GEI/IE/UFRJ) com base no site da Fundação CIDE e Anuário Estatístico do Rio de Janeiro 2003

O Município de Volta Redonda apresentou o segundo maior crescimento da CPL entre 1991 e 1996, equivalente a 5,3% e, entre 1996 e 2002, foi o de maior crescimento na CPL, com aumento de população igual a 6,5%.

Valença teve crescimento populacional de 4,9% entre 1991 e 1996 e 6,0% entre 1996 e 2002. Barra Mansa foi o município de menor crescimento da CPL, com aumento de população de 2,4% entre 1991 e 1996 e 3,1% entre 1996 e 2002.

Nota-se que todos os municípios da CPL, com exceção de Barra do Piraí, apresentaram aumento da população inferior às médias do Médio Paraíba e do Estado em ambos os períodos estudados, conforme **Tabela 2**.

Conforme a **Tabela 3**, a participação da região do Médio Paraíba no PIB a preços de mercado do Estado do Rio de Janeiro é de 6,31%. A indústria é o setor mais importante com participação de aproximadamente 24,23% no total da indústria do Estado, fazendo jus a sua vocação histórica da primeira metade do século XX.

Dentro da CPL, a indústria também é o setor que mais se destaca. Tem participação de 60,47% no total da indústria do Médio Paraíba. Os outros setores relevantes da CPL são prestação de serviços, aluguéis, transporte e comunicação. Eles são responsáveis por aproximadamente 27% do total dos setores.

Tabela 3 – PIB e setores de atividades – 2002 (x R\$1.000,00)

	CPL	%	Barra do				Volta Redonda	Região do	
			Pirai	Barra Mansa	Valença	Médio Paraíba		Estado*	
Agropecuária	71.173,22	0,96	45.985,58	8.641,36	13.889,15	2.657,13	107.101,66	804.558,54	
Indústria	4.161.929,07	55,97	181.646,67	760.821,33	37.263,75	3.182.197,32	6.882.611,58	28.410.635,03	
Comércio	197.155,81	2,65	19.893,37	57.390,50	14.887,34	104.984,60	292.209,36	11.256.395,60	
Construção civil	357.096,51	4,80	129.918,94	45.225,75	30.088,18	151.863,64	490.807,26	11.224.598,22	
Serviços industriais de utilidade pública	278.848,42	3,75	29.954,50	70.621,92	17.881,06	160.390,93	822.444,40	7.001.768,47	
Transporte e Comunicação	439.494,54	5,91	31.629,76	98.418,19	15.610,47	293.836,13	608.446,69	12.623.860,50	
Instituições financeiras	109.908,99	1,48	14.566,49	22.743,49	8.393,58	64.205,43	148.762,40	9.038.632,09	
Administração pública	192.382,57	2,59	22.468,18	58.193,98	18.882,74	92.837,67	316.767,05	14.990.723,02	
Aluguéis	745.722,88	10,03	117.403,14	221.625,50	87.284,96	319.409,28	1.045.455,49	19.123.198,07	
Prestação de serviços	786.279,82	10,57	34.485,42	167.122,01	27.267,96	557.404,43	1.357.727,76	38.900.585,70	
Total dos setores	7.339.991,83	98,72	627.952,06	1.510.804,04	271.449,19	4.929.786,55	12.072.333,66	183.563.649,93	
Imputação financeira	-296.478,35	-3,99	-25.364,36	-61.024,69	-10.964,43	-199.124,88	-487.628,01	-7.414.537,99	
PIB a preços básicos	7.043.513,47	94,73	602.587,70	1.449.779,35	260.484,76	4.730.661,67	11.584.705,65	176.149.111,94	
Impostos sobre o produto	391.944,49	5,27	51.892,55	109.966,48	33.191,07	196.894,40	505.987,93	15.566.371,56	
PIB a preços de mercados	7.435.457,96	100,00	654.480,24	1.559.745,83	293.675,83	4.927.556,06	12.090.693,58	191.715.483,51	

Fonte: Elaboração do Grupo de Economia de Inovação (GEI/IE/UFRJ) com base no site da Fundação CIDE

*No PIB do Estado, a diferença entre a soma dos setores e o total do PIB se deve a R\$ 30,188 bilhões de reais referentes a extração de petróleo na Bacia de Campos.

Volta Redonda é o município da CPL com maior participação na indústria, equivalente a 76% do total do produto do setor na CPL. Barra Mansa tem a segunda maior participação na indústria da CPL. Embora seu peso relativo seja bastante inferior ao de Volta Redonda, o município é responsável por aproximadamente 18% do produto da indústria na CPL. A indústria é a atividade econômica mais importante para Barra Mansa e equivale a 50,36% do total dos setores do município. Em ambos os municípios, a grande participação da indústria deve-se principalmente às atividades da CSN e à concentração industrial em seu redor.

Em Barra do Piraí, as atividades mais importantes são indústria e construção civil que juntas representam cerca de 49,62% do total dos setores do município. A participação dos setores de Barra do Piraí no total dos setores da CPL é de aproximadamente 9%. Por outro lado, tem a maior participação no setor de agropecuária da CPL que é cerca de 65% do total.

Valença tem a menor participação no total dos setores da CPL, 3,7%. Aluguéis, construção civil e indústria, nesta ordem, são os setores mais importantes em termos de participação relativa e equivalem a 57% do total dos setores do município. Entretanto, é o único dos municípios da CPL onde a atividade industrial não está colocada em primeiro lugar. Dois aspectos explicam este resultado. Em primeiro lugar, a agropecuária em Valença tem participação de 20% do total do setor na CPL, sendo a segunda maior participação depois de Barra do Piraí, superando ainda Barra Mansa e Volta Redonda. Em segundo lugar, como já registrado, o elevado número de estabelecimentos universitários ali localizados.

A renda *per capita* do Estado do Rio de Janeiro, conforme **Tabela 4**, é igual a R\$12.980,97. A CPL apresenta renda *per capita* de R\$12.861,95 que é relativamente próxima à renda *per capita* do Estado, mas é menor que a renda *per capita* do Médio Paraíba que é igual a R\$14.984,48. Calculado o número índice, utilizando Estado=100, a CPL apresentou índice igual a 99,08, enquanto a região do Médio Paraíba apresentou índice igual a 115,43.

Tabela 4 – Produto Interno Bruto, População e PIB per capita – 2002

	PIB total (1 000 R\$)	População	PIB <i>per capita</i>	Número índice (Estado=100)
CPL	7.435.457,96	578.097	12.861,95	99,08
Barra Mansa	654.480,24	172.502	3.794,04	29,23
Barra do Piraí	1.559.745,83	90.722	17.192,59	132,44
Valença	293.675,83	67.620	4.343,00	33,46
Volta Redonda	4.927.556,06	247.252	19.929,26	153,53
Região do Médio Paraíba	12.090.693,58	806.881	14.984,48	115,43
Estado	191.715.483,51	14.768.969	12.980,97	100,00

Fonte: Elaboração do Grupo de Economia de Inovação (GEI/IE/UFRJ) com base no site da Fundação CIDE

Como já adiantado, Volta Redonda é o município da CPL com maior população e PIB. Observa-se também que o município possui a maior renda *per capita* da CPL e que é superior a renda *per capita* da região do Médio Paraíba e do Estado. Volta Redonda tem número índice igual a 153,53.

Barra Mansa apresenta renda *per capita* de menos de um terço da renda *per capita* da região do Médio Paraíba, igual a R\$ 3.794,04. Seu número índice é igual a 29,23.

Barra do Piraí tem o segundo maior PIB *per capita* da CPL (R\$17.192,59) de acordo com a **Tabela 4**. Seu número índice é igual a 132,44.

Valença é o município com o segundo menor PIB *per capita* da CPL (R\$4.343,00). O número índice para Valença é igual a 33,46.

De acordo com as informações encontradas no Estudo Socioeconômico do Tribunal de Contas do Estado, Barra Mansa e Volta Redonda apresentaram Índices de Desenvolvimento Humano – Município (IDH-M), em 2000, considerados altos, respectivamente, 0,806 e 0,931. O mesmo não pode ser dito para os municípios de Barra do Piraí e Valença, que são classificados como municípios de desenvolvimento humano médio, com respectivamente, 0,790 e 0,775, no mesmo ano.

Em Barra Mansa, no ano de 2002, existiam 56 unidades de ensino infantil, 85 unidades de ensino fundamental, 19 unidades de ensino médio e uma instituição de ensino superior. A taxa de analfabetismo é aproximadamente 7,5%. O percentual de domicílios chefiados por mulheres é de 25,8%. Em Barra do Piraí, existiam 47 unidades de ensino infantil, 59 unidades de ensino fundamental e 11 unidades de ensino médio. O município não tem instituição de ensino superior. A taxa de analfabetismo é aproximadamente 7,5%. O percentual de domicílios chefiados por mulheres é de 29,6%. Em Valença, existiam 68 unidades de ensino infantil, 74 unidades de ensino fundamental, 14 unidades de ensino médio e uma instituição de ensino superior. A taxa de analfabetismo é aproximadamente 8%. O percentual de domicílios chefiados por mulheres é de 31,2%. Em Volta Redonda, existiam 103 unidades de ensino infantil, 124 unidades de ensino fundamental, 35 unidades de ensino médio e duas instituições de ensino superior. A taxa de analfabetismo é aproximadamente 5,5%. O percentual de domicílios chefiados por mulheres é de 27%.

Em relação à área de Saúde, o Município de Barra Mansa tem Gestão Plena do Sistema Municipal. Dispõe de um hospital filantrópico conveniado ao SUS. Conta com 267 leitos hospitalares e 97 estabelecimentos de saúde. O Município de Barra do Piraí tem Gestão Plena da Atenção Básica e Gestão Estadual Plena. Conta com 264 leitos hospitalares e 54 estabelecimentos de saúde. O Município de Valença tem Gestão Plena da Atenção Básica e Gestão Estadual Plena. Conta com cinco hospitais conveniados ao SUS, três filantrópicos, um contratado, um estabelecimento universitário de pesquisa. Oferece um total de 487 leitos hospitalares e 26 estabelecimentos de saúde. Finalmente, o Município de Volta Redonda, tem Gestão Plena do Sistema Municipal. Conta com sete hospitais conveniados ao SUS, três do próprio município e quatro contratados. Oferece um total de 522 leitos hospitalares e 219 estabelecimentos de saúde.

II. ESPECIALIZAÇÃO PRODUTIVA

Na CPL e na região do Médio Paraíba, o setor da indústria mais importante é a metalurgia. Ela é responsável por 52,4% do total da indústria da região do Médio Paraíba e representa 61% do total do setor de metalurgia do Estado do Rio de Janeiro. Os valores absolutos aparecem na Tabela 5.

Tabela 5 – Participação dos principais setores na indústria de transformação – 2002 (x R\$1.000,00)

	Metalurgia	Química	Vestuário	Outros	Total da Indústria de transformação
CPL	3.603.270	161.137	1.621	392.476	4.158.504
Barra do Piraí	168.933	7.800	312	4.257	181.302
Barra Mansa	423.632	132.963	257	201.448	758.299
Valença	192	0	828	35.892	36.912
Volta Redonda	3.010.513	20.373	224	150.879	3.181.990
Região do Médio Paraíba	3.866.614	603.870	1.798	2.405.774	6.878.056
Estado	5.933.122	7.313.587	301.834	14.726.515	28.275.059

Fonte: Elaboração do Grupo de Economia de Inovação (GEI/IE/UFRJ) com base no site da Fundação CIDE

O setor de química é o segundo maior da região do Médio Paraíba, com participação relativa de 8,78% no total da indústria dessa região. O setor de vestuário, ainda em desenvolvimento, é o de participação relativa menor.

Dentro da CPL, há destaque para Volta Redonda no setor de metalurgia. O município é responsável por aproximadamente 84% do total do setor na CPL. Barra Mansa tem participação de 12% no setor e Barra do Piraí 4%. A participação de Valença no setor é próxima de zero.

No setor de química, há destaque para Barra Mansa que tem participação de 83% no total do setor na CPL. Em seguida, vem Volta Redonda com 13% de participação e Barra do Piraí com 4% de participação.

No setor de vestuário, Valença apresenta a maior participação relativa, equivalente a 51% do total da CPL. A segunda maior participação é a de Barra do Piraí, igual a 19%. Barra Mansa e Volta Redonda tem participação de 16% e 14%, respectivamente.

O Estado do Rio de Janeiro tem 40.433 empregados trabalhando no setor de confecções. A região do Médio Paraíba tem um total de 948 empregados no setor, o que equivale a 2,34% do total de empregos do Estado nesse setor. A CPL tem 781 empregos no setor de confecções que representam 82% do total de empregados do Médio Paraíba.

Quanto à distribuição por faixa salarial, de acordo com a **Tabela 6**, há maior concentração de empregos na faixa de até dois salários mínimos na CPL. O total de empregados nessa faixa é de 725, sendo equivalente a 92,83% do total de empregados da CPL no setor. Na faixa de dois a cinco salários mínimos, existem 52 empregados, o que equivale a 6,66%. Apenas 0,51% do total de empregados da CPL recebe acima de cinco salários mínimos.

Tabela 6 – Número de empregados por faixa salarial no setor de confecções em 2002 (em salários mínimos)

	até 2 salários	de 2 a 5 salários mínimos	de 5 a 10 salários mínimos	Acima de 10 salários mínimos	Ignorado	Total
CPL	725	52	1	2	1	781
Barra Mansa	59	4	0	0	0	63
Barra do Pirai	213	13	1	0	1	228
Valença	354	20	0	2	0	376
Volta Redonda	99	15	0	0	0	114
Região do Médio Paraíba	869	75	1	2	1	948
Estado do RJ	31.067	7.985	944	388	49	40.433

Fonte: Elaboração do Grupo de Economia de Inovação (GEI/IE/UFRJ) com base na RAIS 2002

O município da CPL com maior número de empregados em confecções é Valença, com 376 empregados, conforme **Tabela 6**. Isso corresponde a 48,14% do total de empregados em confecções na CPL. A maioria dos empregados do município (94,15%) ganha até dois salários mínimos. Apenas 5,32% dos empregados ganham entre dois e cinco salários mínimos e 0,53% ganha acima de dez salários.

Barra do Pirai tem o segundo maior número de empregados no setor de confecções (228), que equivale a 29% do total de empregados da CPL no setor. Acompanhando a tendência geral, a grande maioria recebe até dois salários mínimos (93,42%), cerca de 5,7% estão na faixa de cinco a dez salários mínimos e 0,88% está na faixa entre cinco e dez salários mínimos.

Volta Redonda tem um total de 114 empregados que equivalem a 14,60% do total da CPL. Destes empregados, 86,84% ganham até dois salários mínimos e 13,16% ganham entre dois e cinco salários mínimos.

Barra Mansa tem 63 empregados no setor de confecções, o que equivale a 8,07% do total da CPL. A maioria dos empregados (93,65%) ganha até dois salários mínimos e 6,35% ganham entre dois e cinco salários mínimos.

Foram calculados três índices de relevância para o setor de confecções para os municípios da CPL que são Índice de Relevância Setorial, Índice de Importância Municipal e Índice de Especialização, com o objetivo de mensurar o grau de especialização da CPL e dos seus municípios para o setor estudado.

Em relação ao Índice de Relevância Setorial, Valença apresentou o maior resultado da CPL, igual a 0,06. Barra do Piraí apresentou o segundo maior índice (0,03), metade do resultado encontrado para Valença. Volta Redonda e Barra Mansa tiveram respectivamente índices iguais a 0,02 e 0,01, conforme **Tabela 7**. Com esse resultado para Barra Mansa, não é possível afirmar que o setor de confecções deste município seja realmente relevante para o Brasil. Contudo, os resultados para os outros municípios da CPL apontam que esses municípios têm relevância para o país.

Tabela 7 – Índices de Relevância – 2002

	CPL	Barra Mansa	Barra do Piraí	Valença	Volta Redonda
Índice de Relevância Setorial* (%)	0,12	0,01	0,03	0,06	0,02
Índice de Importância Municipal** (%)	0,55	0,18	1,32	3,03	0,15
Índice de especialização	0,34	0,11	0,81	1,87	0,09

Fonte: Elaboração do Grupo de Economia de Inovação (GEI/IE/UFRJ) com base na RAIS 2002

* $(\text{Emprego do setor } i \text{ no município}) / (\text{Total de emprego do setor } i \text{ no País}) > 0,1\%$

** $(\text{Emprego do setor } i \text{ no município}) / (\text{Total de emprego no município}) > 0,1\%$

*** $(\text{Emprego do setor } i \text{ no município}) / (\text{Total de emprego no município}) : (\text{Emprego do setor } i \text{ no País}) / (\text{Total de emprego no País}) > 1$

Valença apresentou o maior Índice de Importância Municipal, igual a 3,03. Em seguida, vem Barra do Piraí, com índice igual a 1,32. Barra Mansa e Volta Redonda apresentaram, respectivamente, índices iguais a 0,18 e 0,15. Para todos os municípios da CPL, esses resultados indicam que o setor de confecções é importante para cada município.

Finalmente, em relação ao Índice de Especialização, Valença foi o município que apresentou o maior resultado (1,87). Em Barra do Piraí, o índice encontrado foi 0,81. Barra Mansa e Volta Redonda apresentaram, respectivamente, índices iguais a 0,11 e 0,09. O município com maior especialização, no setor de confecções, foi Valença. Não é possível afirmar que há especialização em confecção nos municípios de Barra Mansa e Volta Redonda.

III. CARACTERÍSTICAS DA CONFIGURAÇÃO PRODUTIVA LOCAL (CPL) DE CONFECÇÃO

O total de empresas entrevistadas na região do Médio Paraíba foi de 96 empresas formais e informais, no ano de 2004, conforme **Tabela 8**. A distribuição dessas empresas, segundo o tamanho é a seguinte: 77 são micro (80,2%), 18 pequenas (18,8%) e uma média (1%).

Tabela 8 – Representatividade da Amostra na CPL (Médio Paraíba)

Tamanho (n.º de empregados)	Estabelecimentos		Empresas formais entrevistadas		Representatividade (%)	Total de empresas entrevistadas	
	N.º	%	N.º	%		%	
Micro (0 a 9)	98	79,7	47	73,4	48,0	77	80,2
Pequeno (10 a 49)	22	17,9	16	25,0	72,7	18	18,8
Médio (50 a 249)	3	2,4	1	1,6	33,3	1	1,0
Grande (> 250)	0	0,0	0	0,0	0,0	0	0,0
Total	123	100,0	64	100,0	52,0	96	100

Fonte: Elaboração do Grupo de Economia de Inovação (GEI/IE/UFRJ) com base na RAIS 2002 e na pesquisa de campo

De acordo com as informações da RAIS (2002), na região, havia 123 estabelecimentos formais, onde 98 são microempresas (79,7%). Dentre estes estabelecimentos, 47 foram entrevistados, ou seja, 48% do total registrado na RAIS (2002). As outras 30 microempresas entrevistadas são informais.

Existem 22 estabelecimentos de tamanho pequeno na base da RAIS (2002) que constituem 17,9% do total de 123 da mesma base. Foram entrevistadas 16 pequenas empresas o que é aproximadamente 25% do total da RAIS (2002). Também, foram entrevistadas duas pequenas empresas informais.

Existem ainda três estabelecimentos de tamanho médio na base da RAIS (2002). Um deles foi entrevistado.

Há uma observação importante quanto à representatividade da amostra. A estrutura da amostra acima comparada com as informações da RAIS (2002) leva em consideração apenas o tamanho das empresas. Deve-se notar que a maioria das empresas, 75% do total, está localizada na CPL e 11% das empresas estão localizadas na região do Médio Paraíba, nos municípios de Pinheiral e Resende. Existem também algumas empresas, 14% do total de entrevistadas, localizadas nos municípios de Mendes e Paulo de Frontim.

3.1 ANÁLISE DOS RESULTADOS: CARACTERÍSTICAS GERAIS

A amostra é constituída por 96 empresas. A maioria delas (86%) localiza-se na região do Médio Paraíba. Há algumas empresas localizadas em Mendes e Paulo de Frontim. Quanto à formalidade, 66% dessas empresas são formais, 21% informais e 13% são empreendedores.

Em relação à distribuição por tamanho, a amostra é composta por 77 microempresas (80% do total); 18 pequenas (18,75%); e uma média (1%). As microempresas com idade entre um e dez anos são 78% do total de empresas. Aproximadamente, 77,8% das pequenas empresas estão na mesma faixa de idade e a empresa média tem mais de dez anos. As confecções são 77% do total da amostra e as facções são 23% do total.

Tabela 9 – Idade das empresas segundo tamanho dos estabelecimentos

	Micro	Pequena	Média	Total
Menos de 1 ano	3	0	0	3
Entre 1 e 3 anos	29	2	0	31
Entre 4 e 10 anos	28	12	0	40
Mais de 10 anos	17	4	2	22
Total	77	18	2	96

Fonte: Pesquisa de campo

A maior parte dos empregados é terceirizada (54%), os outros (46%) são empregados próprios. Em relação à escolaridade, 39% desses empregados têm ensino médio completo e 38% têm ensino fundamental completo.

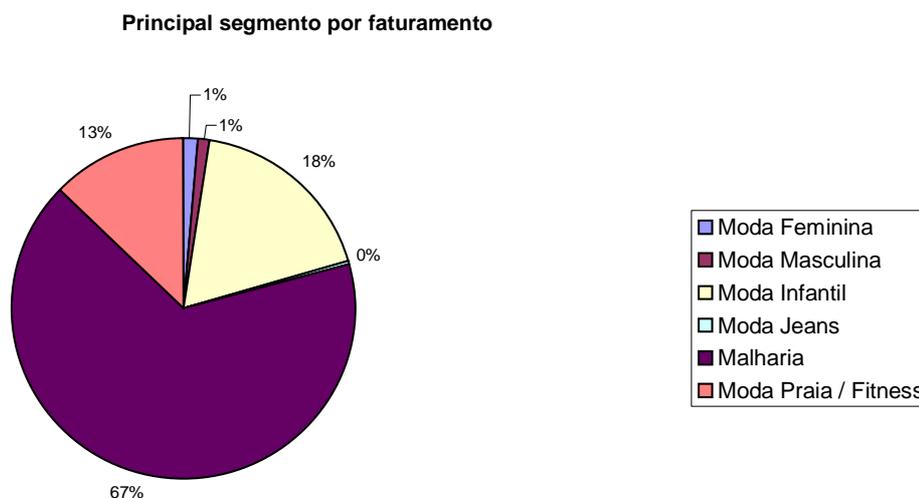
A maioria das empresas participa de entidades de classe (73%) onde 33 estão filiadas ao Sindvestsul.

Quanto ao conhecimento dos produtos e ações do SEBRAE, 39 empresas não têm esse conhecimento, que correspondem a 41% do total da amostra. Contudo, 37 empresas já utilizaram pelo menos um produto do SEBRAE, principalmente os cursos oferecidos pela instituição.

3.2 ANÁLISE DOS RESULTADOS: GESTÃO EMPRESARIAL

As empresas da amostra apresentaram a seguinte distribuição dos segmentos de mercado por faixa de faturamento: 67% das empresas produzem malharia, 18% produzem moda infantil, 13% produzem moda praia/*fitness*, 2% produzem moda feminina e masculina, apresentadas no **Gráfico 1** a seguir:

Gráfico 1



Fonte: Pesquisa de campo

Quanto ao público-alvo, 62% das empresas desconhecem a informação. Trinta por cento das empresas afirmaram que seu público-alvo é a classe de renda média, 5,6% afirmaram que seu público-alvo é a classe de renda alta e 2% são vendidos para o público de renda baixa e renda alta média.

Em relação ao preço da matéria-prima, um pouco mais da metade dos empresários não opinou sobre a questão. Houve 18 respostas desfavoráveis aos preços do elástico, do elastano e do fecho, considerando-os como um ponto negativo para a produção.

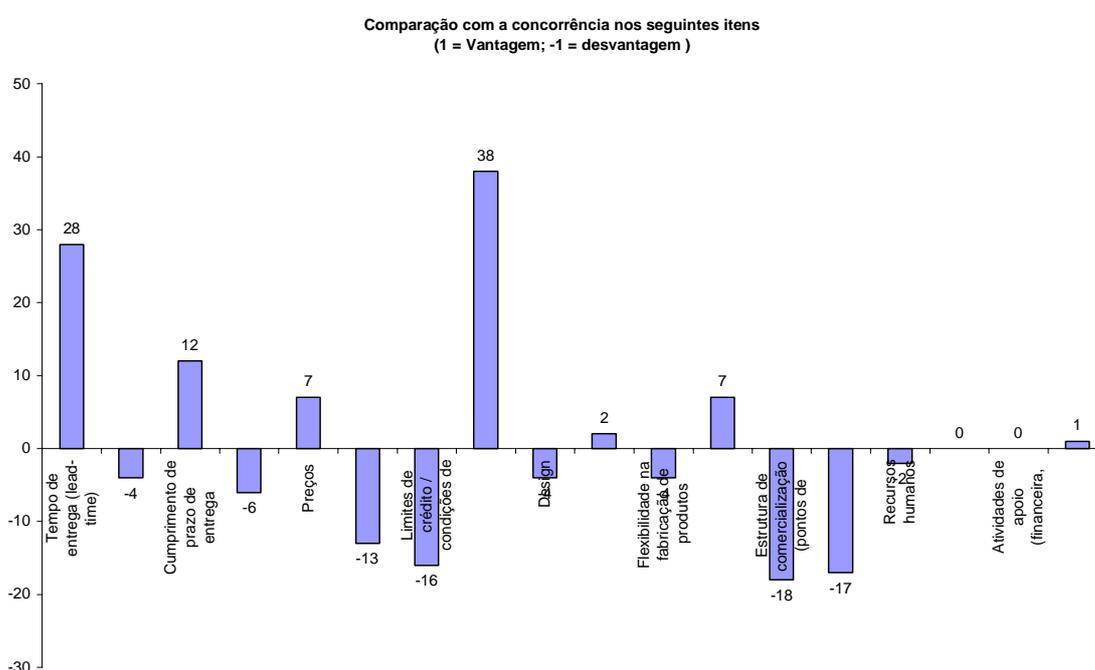
Em termos de frequência, dentre as questões respondidas sobre a qualidade da matéria-prima, desconsiderando o item "sem resposta", cerca de 39% das empresas consideram boa a qualidade intrínseca e o atendimento às especificações do tecido com elastano, 33% consideram o mesmo para o elástico e 21% consideram o mesmo para o fecho.

Sobre a ocorrência de problemas com matéria-prima, 62 empresas (65% do total) afirmaram não ter problemas, 20 empresas (20%) afirmaram ter problemas. As outras não opinaram. Apenas 6% das empresas estariam dispostas a pagar para detectar falhas na matéria-prima, 8% não estariam dispostas e 88% das empresas não responderam à questão.

A maioria das empresas (69%) acredita que a compra conjunta de matéria-prima é capaz de reduzir os custos da produção, 13% das empresas consideram a compra conjunta incapaz de reduzir custos e as outras não opinaram.

Quando as empresas da amostra se compararam com a concorrência, elas indicaram como principais vantagens em relação aos concorrentes, em termos de freqüência: a qualidade intrínseca/cumprimento de especificações técnicas (38 ocorrências), o tempo de entrega – *lead-time* – (28 ocorrências) e o cumprimento do prazo de entrega prometido (12 ocorrências). Apontaram como principais desvantagens em relação aos concorrentes a estrutura de comercialização (18 ocorrências), a estrutura de comunicação/propaganda (17 ocorrências) e os limites de crédito/condições de financiamento (16 ocorrências). Essas informações estão apresentadas no **Gráfico 2** a seguir:

Gráfico 2



Fonte: Pesquisa de campo

Os principais canais de comercialização das empresas são os representantes, apontados por 37% do total da amostra; lojas de fábricas, indicadas por 25% do total da amostra; vendas diretas para atacadistas, indicadas por 17% das empresas da amostra; e vendas diretas para lojas, apontadas por 9% da amostra.

A questão de respostas múltiplas sobre o meio de publicidade mais comum entre as empresas mostra que o *folder* é utilizado por 13 empresas. Os catálogos e os anúncios de rádio são utilizados por 12 empresas. Os catálogos na Internet são usados por 10 empresas.

Atualmente, apenas 4% das empresas da amostra fazem exportações e menos da metade das empresas (29%) fazem planejamento estratégico/plano de negócios.

3.3 ANÁLISE DOS RESULTADOS: GESTÃO TECNOLÓGICA

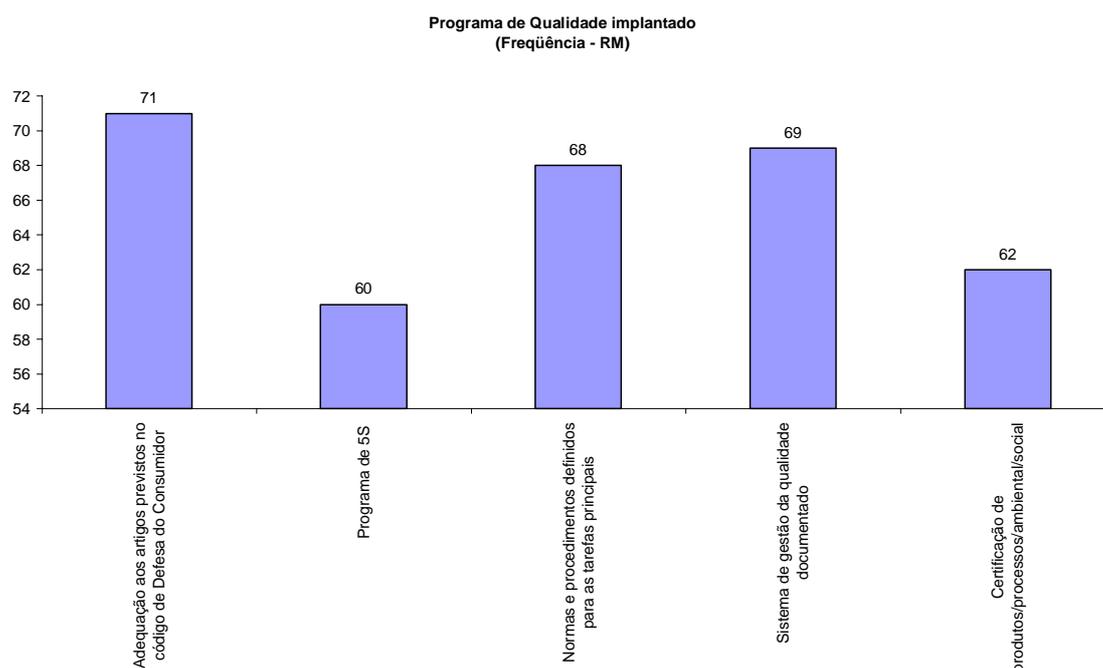
As empresas da amostra apresentaram interesse maior nos seguintes treinamentos: administração, qualidade, produtividade, vendas e formação de preço. Para esses tipos de treinamento, em termos de frequência, houve mais de 70 empresas (ou mais de 73%) interessadas. Os tipos de treinamento indicados por mais de 60 empresas (mais de 62,5%) foram: informatização, *marketing*, administração financeira, compras e administração de estoques e recursos humanos.

Os treinamentos técnicos, em termos de frequência que despertaram o maior interesse, sendo indicados também por mais de 70 empresas (ou mais de 73%), foram modelagem e costura. Os treinamentos técnicos mencionados por mais de 60 empresas (mais de 62,5%) foram: corte, acabamentos, risco e enfiesto.

As empresas da amostra apresentaram interesse em investir em diversas áreas. As mais importantes, em termos de frequência, foram: Internet e/ou sistemas de comunicação, indicados por 30 empresas que correspondem a 31,25% do total da amostra; pesquisa de mercado, apontada por 26 empresas, o que equivale a 27,08% da amostra; desenvolvimento de capacitação dos empresários, mencionado por 24 empresas, equivalente a 25% da amostra; *marketing* e comunicação, apontados por 23 empresas, correspondente a 24% da amostra; e prospecção de mercado, mencionada por 22 empresas, equivalente a 23% do total da amostra.

Em relação aos programas de qualidade implantados, foram feitas questões sobre cinco tipos de programas. Para cada um deles, houve mais de 60 (63%) respostas positivas quanto à sua implantação. O programa que apareceu com mais frequência foi o de adequação aos artigos previstos no Código de Defesa do Consumidor, indicado por 71 empresas (74% do total da amostra); sistema de gestão da qualidade documentado, indicado por 69 empresas (72% do total da amostra); e normas e procedimentos definidos para as tarefas principais, indicados por 68 empresas (71% do total da amostra). Essas informações aparecem no **Gráfico 3**:

Gráfico 3



Fonte: Pesquisa de campo

A maioria das empresas da amostra (59%) desenvolve o *design* dentro da própria empresa. As empresas que terceirizam e desenvolvem internamente o *design* são 21% do total da amostra e as empresas que apenas terceirizam são 20% do total da amostra.

A dificuldade mais freqüente enfrentada pelas empresas quanto ao *design* do projeto está na existência de poucos profissionais disponíveis. Essa dificuldade foi indicada por 41 empresas, equivalente a 43% do total da amostra. A pouca capacitação da equipe de desenvolvimento foi indicada por 35 empresas (36%) e foi a segunda dificuldade mais freqüente. A pouca disponibilidade de matérias-primas alternativas e a pouca receptividade ou valorização pelo mercado foram indicadas respectivamente por 20 (21%) e 17 (18%) empresas.

3.4 ANÁLISE DOS RESULTADOS: GESTÃO PRODUTIVA

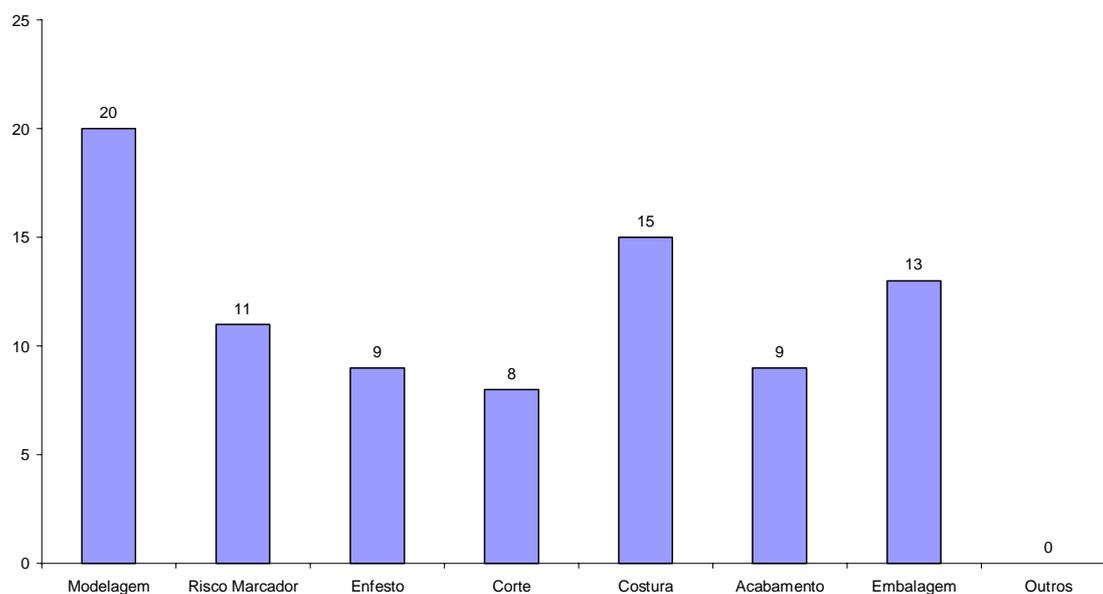
Quanto ao planejamento da produção, 68 empresas da amostra (71%) procuram fazer planejamento e controle, segundo expectativa de vendas. Em relação à adequação do sistema de compras e a gestão de estoques às necessidades da produção, 59 empresas (61%) afirmaram que existe tal adequação. Há 55 empresas (57%) que consideram seus processos

claramente definidos e documentados. Finalmente, 45 empresas disseram ter e utilizar plano de manutenção de equipamentos.

A etapa do processo produtivo mais frequentemente terceirizada é a modelagem, indicada por 20 empresas (21%), no **Gráfico 4**. A costura é terceirizada por 15 empresas (16%) e a embalagem por 13 empresas (14%). As etapas do processo terceirizadas por menos de 12 empresas são risco, acabamento, enfesto e corte.

Gráfico 4

Terceirização
(Frequência por etapa da produção - RM)



Fonte: pesquisa de campo

A máquina mais comum encontrada nas empresas da amostra é a overloque, máquina básica para confecções presente em 79 confecções, o que corresponde a 82,29% do total da amostra. A máquina de corte manual, a coralete, a interloque e a pesponto apareceram respectivamente em 58 (60%), 55 (57%), 53 (55%) e 47 (49%) empresas.

A maioria das empresas (62%) ganha até R\$50.000,00 e 27% ganham entre R\$50.001,00 e R\$ 200.000,00. A predominância de empresas com faturamento pequeno é consistente com a distribuição do tamanho por número de empregados da amostra, em que a grande maioria é de pequenas e microempresas.

Em relação à capacidade produtiva em termos de peça por mês, 57% das empresas produzem entre 1.000 e 2.000 peças por mês e 29% de 400 a 500 peças por mês.

Quanto à saúde e à segurança por tipos, o procedimento mais freqüente é o de extintores de incêndio e funcionários sabendo usar. No entanto, é adotado por menos da metade das empresas (36 empresas). A avaliação e a melhoria em aspectos de ergonomia, segurança, saúde, luminosidade e acústica no ambiente de trabalho são procedimentos adotados por 34 empresas. A sinalização de equipamentos e de saída de emergência é usada por 21 empresas, os equipamentos de proteção individual e coletiva são usados por 16 empresas e a CIPA instalada e em funcionamento por apenas duas empresas.

As normas e os procedimentos aplicados mais comuns são calibração e aferição de instrumentos, praticados por 43 empresas (45%) e as normas e os procedimentos tecnológicos específicos da atividade são praticados 42 empresas (44%). A utilização de laboratórios credenciados do INMETRO é praticada por 33 empresas (34%).

Em relação aos resultados, a maior parte das empresas da amostra (54%) está se empenhando para cumprir prazos de entrega. Aproximadamente, metade das empresas (47%) está procurando melhorar a qualidade, 45% estão procurando melhorar a qualidade dos fornecedores e 42% estão tentando melhorar a satisfação dos clientes.

Os resultados que apresentaram melhora em relação ao ano anterior foram o prazo de entrega, indicado por 37 empresas; qualidade, indicada por 34 empresas; e produtividade, indicada por 32 empresas.

O faturamento por atividade apresentou a seguinte distribuição: 36% correspondem à moda feminina, 25% correspondem à moda masculina, 16% correspondem à malharia, 9% correspondem à moda *jeans*, 5% correspondem à moda infantil e 4% correspondem à moda praia/*fitness*.

O custo de produção anual equivale a 14% do faturamento, o custo fixo a 8,8% e a folha de pagamentos com encargos e funcionários terceirizados equivale a 6,2%.

Os controles financeiros mais comuns são contas a pagar e contas a receber, adotados por 86 empresas (90% do total da amostra). Há também controle do faturamento, usado por 80 empresas (83%), controle das compras, usado por 70 empresas (73%). Controle de estoques é adotado por 49 empresas (51%). Existem três empresas que não utilizam qualquer tipo de controle e duas empresas que utilizam outros tipos de controle.

A grande maioria das empresas (82%) tem preocupação com seu aprimoramento contínuo. Além disso, 95% consideram importante a presença de uma escola de moda na região e 96% consideram importante a presença de um Núcleo de Apoio ao *Design* na região.

IV. CLASSIFICAÇÃO DO ARRANJO PRODUTIVO LOCAL

As informações apresentadas nas estatísticas secundárias mostram que existe concentração de agentes em torno de um conjunto específico de atividades econômicas. No entanto, a pesquisa de campo mostrou que os vínculos entre esses agentes ainda são frágeis. Em relação às interações entre as empresas e as instituições de apoio local, é mostrado, por exemplo, que existe pouco conhecimento por parte das empresas sobre as ações e os produtos do SEBRAE. Há ainda pouca cooperação com outras empresas, refletido pelo baixo grau de terceirização das etapas do processo produtivo.

As empresas têm poucas informações sobre seu público-alvo. Apresentam interesse em fazer compras conjuntas de matéria-prima e procuram participar de treinamento. Grande parte do design é desenvolvida nas próprias empresas. Em função do porte reduzido, apresentam tanto capacidade de produzir quanto faturamento limitados. Não utilizam quase normas e procedimentos.

Observa-se que há potencial para desenvolvimento de vínculos resultantes em maior interação, cooperação e aprendizagem. Como esses vínculos ainda não são claros, a região do Médio Paraíba exibe apenas a qualidade de **arranjo produtivo local (APL)**, definido por Cassiolato e Lastres (2004) como "aglomerações territoriais de agentes econômicos, políticos e sociais – com foco em um conjunto de atividades econômicas – que apresentam vínculos mesmo que incipientes. Geralmente, envolvem a participação e a interação de empresas e suas variadas formas de representação e associação. Incluem também diversas outras instituições públicas e privadas voltadas para formação e capacitação de recursos humanos (como escolas técnicas e universidades); pesquisa, desenvolvimento e engenharia; política, promoção e financiamento".

A CPL de confecção da região do Médio Paraíba está, entretanto, muito longe de se constituir em um **sistema produtivo e inovativo local (SPIL)**, que, segundo os mesmos autores, seriam arranjos produtivos nos quais a "interdependência, articulação e vínculos consistentes resultam em iteração, cooperação e aprendizagem, com potencial de gerar o incremento da capacidade inovativa endógena, da competitividade e do desenvolvimento local".

A CPL DE CONFECÇÕES DA REGIÃO METROPOLITANA FLUMINENSE

IE/UFRJ

Dezembro de 2004

I. A REGIÃO METROPOLITANA NA ECONOMIA FLUMINENSE

A Configuração Produtiva Local (CPL), focalizada neste trabalho, abrange dois importantes municípios do Estado do Rio de Janeiro, a saber: Niterói e São Gonçalo. Estão localizados na Região Metropolitana do Rio de Janeiro (RMRJ).³ Niterói foi no passado capital da província do Rio de Janeiro. Foi lá que o Barão de Mauá instalou o estaleiro conhecido com seu nome até hoje.

Até 1890, São Gonçalo fazia parte do Município de Niterói, que se esvaziou politicamente com a criação do Estado da Guanabara na década de 60 do século passado e a transferência da capital federal para Brasília. Posteriormente, na década de 70, houve a unificação dos dois estados e a transferência da capital para a cidade do Rio de Janeiro.

Somente, em 1929, São Gonçalo foi transformada de vila em cidade. Na década de 40, tornou-se um dos pólos industriais mais importantes do Estado do Rio de Janeiro, concentrando suas atividades na metalurgia, minerais não metálicos, química, farmacêutica, papel e produtos alimentares.

Em 2002, com 465 mil pessoas, Niterói possuía 4,2% da população da RMRJ e 3,1% do Estado do Rio de Janeiro. A população de São Gonçalo, por sua vez, atingia 918 mil pessoas, representando 8,4% da população da RMRJ e 6,2% do total do Estado do Rio de Janeiro. Os dois municípios possuem taxa de urbanização de 100% e densidade demográfica elevada, superando a da própria RMRJ. (Tabela 1)

Tabela 1 - Características atuais do município - 2002

	População	Área	Densidade demográfica	Taxa de urbanização
CPL	1.382.668	383,20	3.608,22	100,00
Niterói	465.007	134,50	3.457,30	100,00
São Gonçalo	917.661	248,70	3.689,83	100,00
Região Metropolitana	10.954.050	4.686,50	2.337,36	99,26
Estado do RJ	14.768.969	43.864,30	336,70	96,04

Fonte: Elaboração do Grupo de Economia de Inovação (GEI/IE/UFRJ) com base no site da Fundação CIDE e Anuário Estatístico do Rio de Janeiro 2003

O Rio de Janeiro tem apresentado uma baixa taxa de crescimento demográfico nos últimos anos. Niterói e São Gonçalo possuem taxas bem distintas. Em Niterói, não passou de 3,6% no período de 1996 a 2002. Em São Gonçalo, foi bem mais elevada, atingindo 9,2% no mesmo período, superando inclusive a taxa média da RMRJ. (Tabela 2)

Em termos econômicos, os dois municípios possuem importância semelhante, com ligeiro predomínio de Niterói. Em 2002, o PIB municipal atingia, respectivamente, R\$ 4,8 e R\$ 4 bilhões. Juntos Niterói e São Gonçalo representavam 6,8% do PIB da RMRJ e 4,6% do Estado do Rio de Janeiro.

Tabela 2 - Evolução da população residente 1991, 1996 e 2002

	1991	1996	1991-1996		1996-2002	
			(%)	2002	(%)	
CPL	1.215.987	1.288.815	6,0	1.382.668	7,3	
Niterói	436.155	448.761	2,9	465.007	3,6	
São Gonçalo	779.832	840.053	7,7	917.661	9,2	
Região Metropolitana	9.814.574	10.398.775	6,0	10.954.050	5,3	
Estado do RJ	12.807.706	13.664.637	6,7	14.768.969	8,1	

Fonte: Elaboração do Grupo de Economia de Inovação (GE/IE/UFRJ) com base no site da Fundação CIDE e Anuário Estatístico do Rio de Janeiro 2003

Os principais setores econômicos no conjunto dos dois municípios são os aluguéis, a prestação de serviços, a construção civil, o transporte e comunicação, a indústria e a administração pública. Em São Gonçalo, a indústria representa 14,3% do PIB, valor próximo à média da RMRJ. Em Niterói, entretanto, não passa de 5,6%. A ênfase em setores ligados a serviços e à construção civil justifica-se pela proximidade do Município do Rio de Janeiro, que possui um elevado custo de moradia, mas oferece mais atrações de emprego. As duas cidades funcionam como cidades dormitórios do Município do Rio de Janeiro (Tabela 3).

Tabela 3 – PIB e setores de atividades – 2002 (x R\$1.000,00)

	CPL		Niterói	São Gonçalo	Região	
	%				Metropolitana	Estado*
Agropecuária	3.026,25	0,03	190,00	2.836,25	37.345,58	804.558,54
Indústria	859.569,04	9,70	269.341,53	590.227,51	19.520.919,05	28.410.635,03
Comércio	562.005,79	6,35	320.267,31	241.738,48	9.492.972,49	11.256.395,60
Construção civil	959.258,95	10,83	295.178,40	664.080,55	8.566.257,67	11.224.598,22
Serviços industriais de utilidade pública	451.209,44	5,09	234.910,68	216.298,76	4.489.177,91	7.001.768,47
Transporte e comunicação	862.483,23	9,74	592.116,87	270.366,36	10.667.146,39	12.623.860,50
Instituições financeiras	253.675,82	2,86	197.555,78	56.120,04	8.383.950,29	9.038.632,09
Administração pública	836.365,20	9,44	672.858,20	163.506,99	13.451.959,17	14.990.723,02
Aluguéis	1.788.185,97	20,19	597.973,65	1.190.212,32	14.159.709,73	19.123.198,07
Prestação de serviços	1.456.453,14	16,44	1.079.805,59	376.647,55	33.569.520,35	38.900.585,70
Total dos setores	8.032.232,83	90,68	4.260.198,01	3.772.034,82	122.338.958,63	183.563.649,93
Imputação financeira	-324.439,48	-3,66	-172.078,73	-152.360,75	-4.941.538,57	-7.414.537,99
PIB a preços básicos	7.707.793,35	87,02	4.088.119,28	3.619.674,07	117.397.420,06	176.149.111,94
Impostos sobre o produto	1.149.578,70	12,98	709.995,15	439.583,55	12.998.066,25	15.566.371,56
PIB a preços de mercados	8.857.372,05	100,00	4.798.114,43	4.059.257,61	130.395.486,31	191.715.483,51

Fonte: Elaboração do Grupo de Economia de Inovação (GE/IE/UFRJ) com base no site da Fundação CIDE

*No PIB do Estado, a diferença entre a soma dos setores e o total do PIB se deve a R\$ 30,188 bilhões referentes à extração de petróleo na Bacia de Campos.

³ Rio de Janeiro, Belford Roxo, Duque de Caxias, Guapimirim, Itaboraí, Japeri, Magé, Mesquita, Nilópolis, Nova Iguaçu, Paracambi, Queimados, São João de Meriti, Seropédica, Tanguá são os demais municípios da Região Metropolitana não englobados na CPL em análise.

O PIB *per capita* é bem mais elevado em Niterói do que em São Gonçalo. Em 2002, não passava de R\$ 4,4 mil em São Gonçalo, representando 34% do PIB *per capita* do Rio de Janeiro. Em Niterói, chegava a R\$ 10,3 mil, ou 80% do nível do Rio de Janeiro (Tabela 4).

Tabela 4 - Produto Interno Bruto, População e PIB per capita - 2002

	PIB total (1 000 R\$)	População	PIB per capita	Número índice (Estado=100)
CPL	8.857.372,05	1.382.668	6.406,00	49,35
Niterói	4.798.114,43	465.007	10.318,37	79,49
São Gonçalo	4.059.257,61	917.661	4.423,48	34,08
Região Metropolitana	130.395.486,31	10.954.050	11.903,86	91,70
Estado	191.715.483,51	14.768.969	12.980,97	100,00

Fonte: Elaboração do Grupo de Economia de Inovação (GEI/IE/UFRJ) com base no site da Fundação CIDE

Os índices de desenvolvimento humano dos municípios da CPL são bastante próximos do Município do Rio de Janeiro. Niterói encontra-se em primeiro lugar na posição estadual e São Gonçalo no vigésimo terceiro lugar neste mesmo *ranking*. Da mesma forma, ambos os municípios estão bem posicionados no que diz respeito ao IQM – Carências, elaborado pelo CIDE/RJ, ocupando o segundo (Niterói) e o sétimo lugar (São Gonçalo) na RMRJ.

II. ESPECIALIZAÇÃO PRODUTIVA

A indústria em Niterói está concentrada nos setores de produtos alimentares e material de transporte. Este último, por conta da importância da indústria naval. A indústria de vestuário não chega a 1% do PIB industrial de Niterói. Em São Gonçalo, o destaque é a indústria de produtos alimentares. Lá, também, a indústria de vestuário não chega a 1% do valor da transformação industrial local. De qualquer forma, é preciso não esquecer que a indústria de vestuário tem uma importância relativamente reduzida no Estado, não chegando a 0,5% do PIB industrial do Rio de Janeiro e da RMRJ (Tabela 5).

Tabela 5 – Participação dos principais setores na indústria de transformação – 2002 (x R\$1.000,00)

	Produtos Alimentares	Material de Transporte	Vestuário	Outros	Total da Indústria de transformação
CPL	211.292	72.839	19.707	546.744	850.582
Niterói	85.000	72.832	4.791	104.947	267.570
São Gonçalo	126.292	7	14.916	441.797	583.012
Região Metropolitana	1.348.306	291.601	223.928	17.608.466	19.472.301
Estado do RJ	1.884.353	1.670.508	301.834	24.418.363	28.275.059

Fonte: Elaboração do Grupo de Economia de Inovação (GEI/IE/UFRJ) com base no site da Fundação CIDE

Segundo os dados da RAIS, em 2002, o número de pessoas ocupadas no setor formal de confecções atingia 40.4331 no Rio de Janeiro e 24.806 na RMRJ. Em São Gonçalo chegava a 3.225, ou seja, 8% do total do Estado ou 13% da RMRJ. Em Niterói, entretanto, o emprego era bem menor, não passando de 889 pessoas. Nos dois municípios, a regra geral é o pagamento de baixos salários na indústria de confecções. Em Niterói, 76% dos empregos formais pagam até dois salários mínimos. Em São Gonçalo, os salários são ainda menores, sendo que 84% não passam de dois salários mínimos. Cabe mencionar que baixos salários não são uma peculiaridade de Niterói e São Gonçalo, na medida em que o setor de confecções costuma pagar baixos salários em todo o Rio de Janeiro (Tabela 6).

Tabela 6 – Número de empregados por faixa salarial no setor de confecções em 2002 (em salários mínimos)

	até 2 salários	de 2 a 5 salários mínimos	de 5 a 10 salários mínimos	Acima de 10 salários mínimos	Ignorado	Total
CPL	3.395	639	64	12	4	4.114
Niterói	679	194	14	2	0	889
São Gonçalo	2.716	445	50	10	4	3.225
Região Metropolitana	17.528	6.125	789	320	44	24.806
Estado do RJ	31.067	7.985	944	388	49	40.433

Fonte: Elaboração do Grupo de Economia de Inovação (GEI/IE/UFRJ) com base na RAIS 2002

A importância relativa dos dois municípios no emprego em confecções pode ser medida por meio de três índices. Os três confirmam a relativa importância de São Gonçalo neste segmento da economia. O índice de relevância é 0,49%, o índice de importância municipal

chega a 2,96%, enquanto o índice de especialização atinge 1,83.⁴ No caso de Niterói, os índices são bem menores, confirmando a pequena importância do setor de confecções neste município e a ausência de uma especialização (Tabela 7).

Tabela 7 - Índices de Relevância - 2002

	CPL	Niterói	São Gonçalo
Índice de Relevância Setorial* (%)	0,62	0,13	0,49
Índice de Importância Municipal** (%)	1,43	0,50	2,96
Índice de especialização	0,88	0,31	1,83

Fonte: Elaboração do Grupo de Economia de Inovação (GEI/IE/UFRJ) com base na RAIS 2002

* (Emprego do setor i no município) / (Total de emprego do setor i no País) > 0,1%

** (Emprego do setor i no município) / (Total de emprego no município) > 0,1%

*** (Emprego do setor i no município) / (Total de emprego no município) : (Emprego do setor i no País) / (Total de emprego no País) > 1

Os dados acima mostram que há algum espaço para o desenvolvimento local de São Gonçalo a partir da indústria de confecções. No caso de Niterói, entretanto, seu peso é bastante reduzido e as perspectivas são bem menos promissoras. De qualquer forma, é preciso reconhecer que a importância relativa da indústria de confecções em relação ao país da CPL é pequena, ainda que relevante. A relevância do setor, na geração de empregos municipais, é um pouco maior do que a sua importância setorial no país. Finalmente, a especialização da CPL é inexistente, porque o índice é inferior à unidade.

⁴ O índice de Relevância Setorial infere a importância ou não do setor de confecções do município ou da CPL no setor de confecções nacional. O Índice de Importância Municipal por sua vez infere, se o setor tem ou não relevância na geração de empregos do município ou da CPL. Por fim, o Índice de Especialização indica se há ou não uma especialização produtiva do setor de confecções. Toda vez que os dois primeiros índices assumirem um valor superior a 0,1%, e toda vez que o terceiro índice atingir um valor superior à unidade, optou-se por considerá-los relevantes, seguindo a metodologia de Brito (2004).

III. CARACTERÍSTICAS DA CONFIGURAÇÃO PRODUTIVA LOCAL (CPL) DE CONFEÇÃO

Segundo a RAIS, em 2002, havia 443 estabelecimentos de confecções formais nos dois municípios, sendo 81% microempreendimentos com até nove empregados e 16% de pequeno porte (10 a 49 empregados). A amostra levantada na pesquisa possui 100 empresas, sendo 37 de Niterói e 63 de São Gonçalo. Apenas nove empresas informais (sem CNPJ) foram incluídas na amostra. No total, a amostra é constituída por 49 microempresas, 42 empresas de pequeno porte e nove empresas de porte médio (50 a 249 empregados).

Verifica-se, portanto, que a amostra procurou dar maior representatividade a São Gonçalo, onde há mais empresas, maior nível de emprego e maior participação do setor de confecções no PIB. Por outro lado, foi reduzida a participação das microempresas na amostra relativamente à população, de modo que se possa elevar o número de empresas de porte pequeno e médio pesquisadas. (Tabela 8)

Tabela 8 – Representatividade da Amostra na CPL (Niterói e São Gonçalo)

Tamanho (n.º de empregados)	Estabelecimentos		Empresas formais entrevistadas		Representatividade (%)	Total de empresas entrevistadas	
	Nº	%	Nº	%		Nº	%
Micro (0 a 9)	359	81,0	41	45,1	11,4	49	49,0
Pequeno (10 a 49)	70	15,8	41	45,1	58,6	42	42,0
Médio (50 a 249)	11	2,5	9	9,9	81,8	9	9,0
Grande (> 250)	3	0,7	0	0,0	0,0	0	0,0
Total	443	100,0	91	100,0	20,5	100	100

Fonte: Elaboração do Grupo de Economia de Inovação (GEI/IE/UFRJ) com base na RAIS 2002 e na pesquisa de campo

3.1 ANÁLISE DOS RESULTADOS: CARACTERÍSTICAS GERAIS

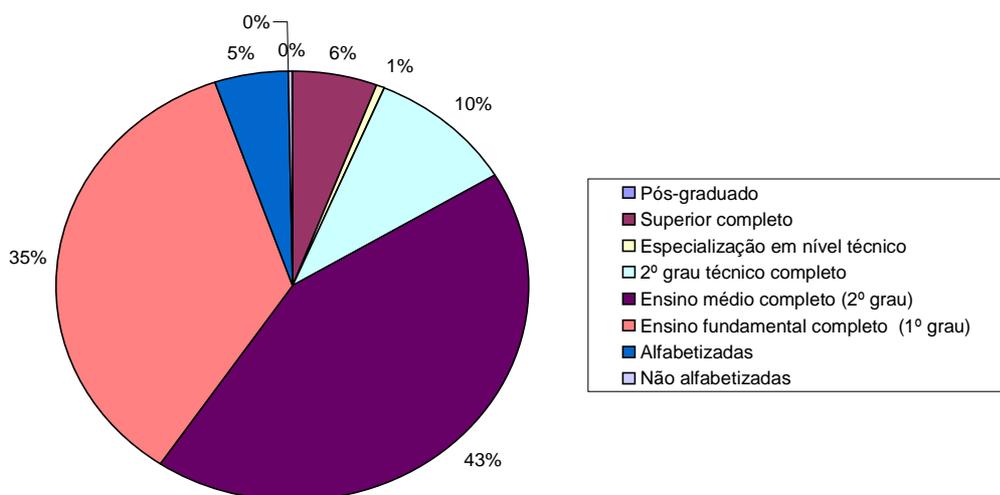
A maior parte das empresas da amostra encontra-se em atividade há vários anos – quase metade tem entre quatro e dez anos e um terço tem mais de dez anos, apontando para uma certa estabilidade das empresas no ramo de confecções (Tabela 9). Quase 80% das empresas atuam na indústria, 65% no comércio e 15% na prestação de serviços, mostrando que a amostra não é composta apenas de empresas industriais e que algumas empresas industriais possuem também lojas próprias.

Tabela 9- Idade das empresas segundo tamanho dos estabelecimentos

	Menos de 1 ano	Entre 1 e 3 anos	Entre 4 e 10 anos	Mais de 10 anos	Total
Micro	9	3	21	16	49
Pequena	4	3	25	10	42
Média	0	0	2	7	9
Total	13	6	48	33	100

Fonte: pesquisa de campo

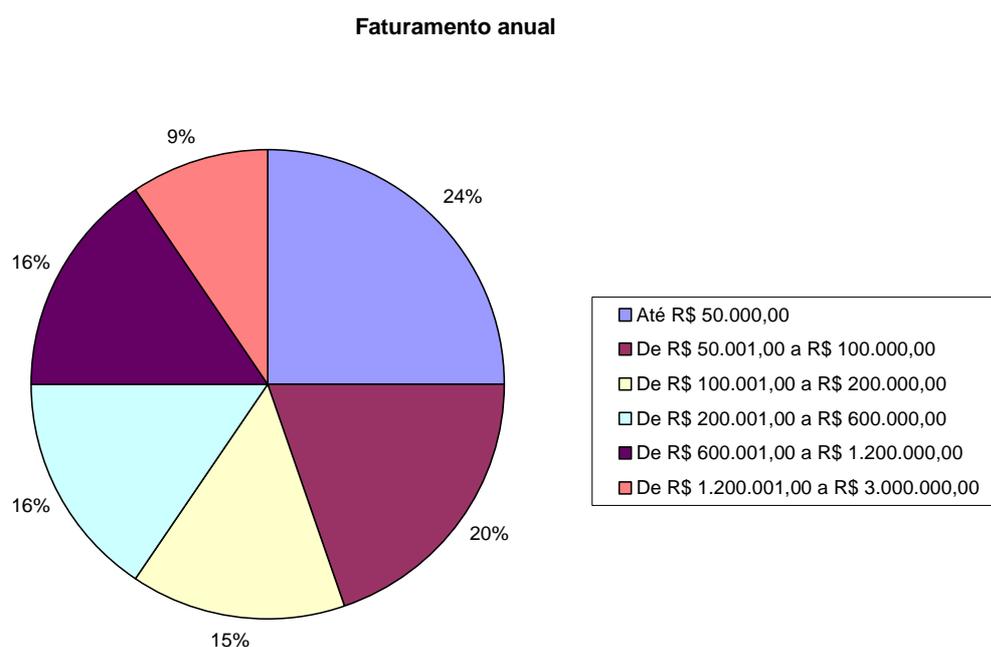
As empresas da amostra possuem, em média, 17,6 empregados próprios e um empregado terceirizado por estabelecimento, representando cerca de 95% de empregados próprios. Seu nível de escolaridade mostra que praticamente não há empregados analfabetos, enquanto apenas 5% são alfabetizados. Há 35% com o ensino fundamental e 43% com o ensino médio. Há ainda 10% com o segundo grau técnico. Apenas 6% possuem nível de escolaridade superior (Gráfico 1).

Gráfico 1**Escolaridade – Distribuição dos empregados por nível de escolaridade**

Fonte: Pesquisa de campo

Há grande diferenciação no nível de faturamento das empresas. Em 2003, 24% das empresas faturaram até R\$ 50 mil, enquanto 19% ficaram na faixa de R\$ 50 mil e R\$ 100 mil. Na extremidade superior, foram encontradas 9% das empresas na faixa de faturamento entre R\$ 1.200 mil e R\$ 3.000 mil (Gráfico 2).

Gráfico 2



Fonte: Pesquisa de campo

Quase dois terços dos informantes disseram que participam de entidades de classe. Não há, entretanto, dados detalhados sobre as entidades nas quais os empresários participam, muito menos seu nível de participação, o que dificulta a avaliação da importância deste tipo de atividade para o desenvolvimento local da indústria de confecções.

3.2 ANÁLISE DOS RESULTADOS: GESTÃO EMPRESARIAL

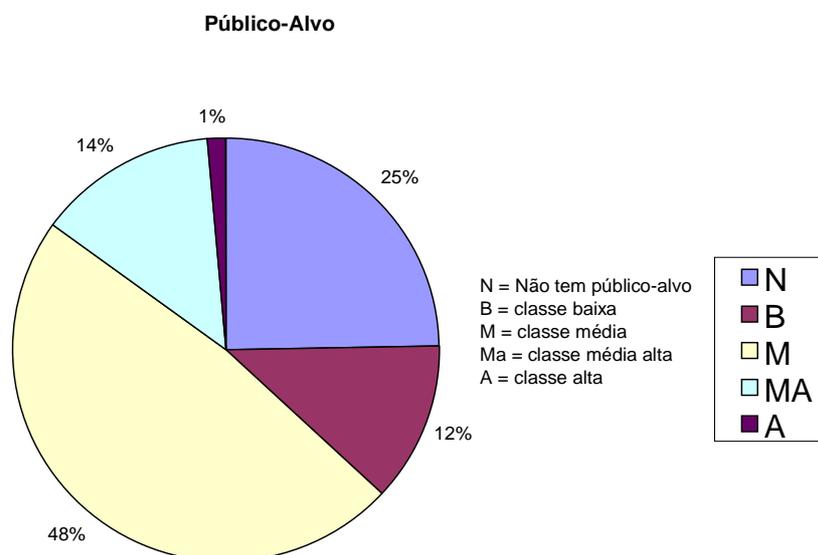
Uma de cada quatro empresas informou ter problema com a qualidade da matéria-prima utilizada. Apesar disso, apenas 6% das empresas se mostraram dispostas a terem algum gasto para ter acesso a algum teste para detectar problemas com as matérias-primas. Há consenso entre os empresários que a formação de grupos de empresas para comprar matéria-prima poderia reduzir o custo da produção, mostrando uma iniciativa com grande potencial de desenvolvimento.

Entre as principais matérias-primas utilizadas pela indústria, há três destaques – tecido com elastano; elásticos e fechos. Cerca de 40% das empresas informaram utilizar tais matérias-primas. O número médio de fornecedores é de apenas um no caso dos elásticos, dois para os fechos e três para o tecido com elastano. Os estoques médios das três matérias-primas mais importantes são relativamente pequenos, bem abaixo do consumo médio mensal. Em média,

os estoques de todas as matérias-primas utilizadas pelas empresas pesquisadas são suficientes para 15 dias. Quase metade das empresas que compram fechos tem um único fornecedor. No caso do elástico, 41% estão na mesma situação. Apenas 18% das empresas que utilizam tecido com elastano têm um único fornecedor, mostrando uma maior diversificação de fornecedores neste item.

Apenas 25% das empresas informaram não possuir um segmento de renda específico para sua clientela. Cerca de 50% disseram que produzem para pessoas de renda média, enquanto 14% dirigem-se ao mercado de renda média alta. Somente 12% se dirigem para o público de renda baixa (**Gráfico 3**). Menos de dois terços das empresas mantêm cadastro de seus clientes.

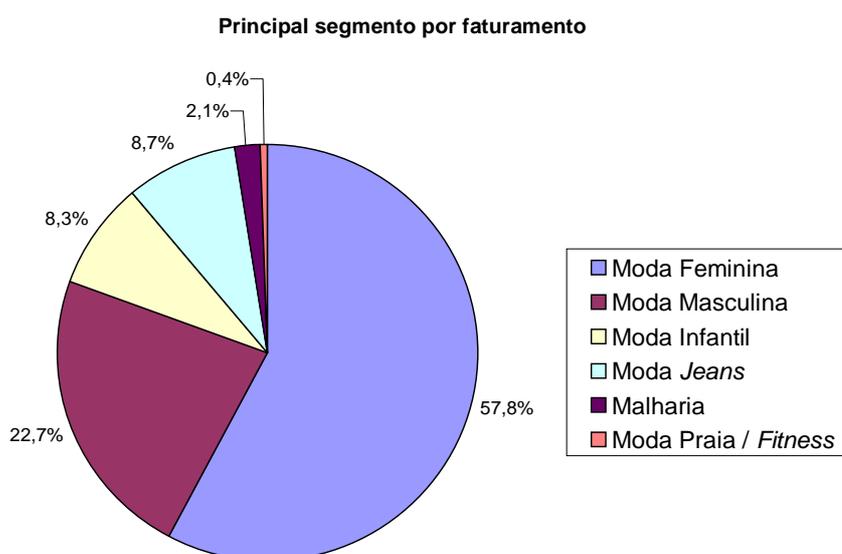
Gráfico 3



Fonte: Pesquisa de campo

Sessenta por cento do faturamento das empresas pesquisadas é obtido com itens da moda feminina e menos da quarta parte com a moda masculina. A moda infantil e o *jeans* não chegam a 10% do faturamento cada um (**Gráfico 4**).

Gráfico 4



Fonte: Pesquisa de campo

Para 75% dos informantes, seus principais concorrentes se encontram no Rio de Janeiro, possivelmente na própria região onde estão instalados. Um quarto das empresas informou que a concorrência se localiza em São Paulo.

Segundo as empresas, suas principais vantagens em relação à concorrência são o tempo de entrega das mercadorias e o cumprimento do prazo de entrega. Entre outras vantagens, foram ainda mencionadas com alguma frequência as disponibilidades de produtos para entrega imediata, o custo do transporte e o *design* de seus produtos. Entre as desvantagens, identificam o nível e a flutuação dos preços, a disponibilidade para entrega imediata dos produtos e o custo do transporte (também identificados como vantagem por outras empresas) e as dificuldades com o crédito/financiamento. Em resumo, as principais vantagens estariam associadas ao prazo de entrega dos produtos, enquanto as desvantagens estariam mais relacionadas ao preço.

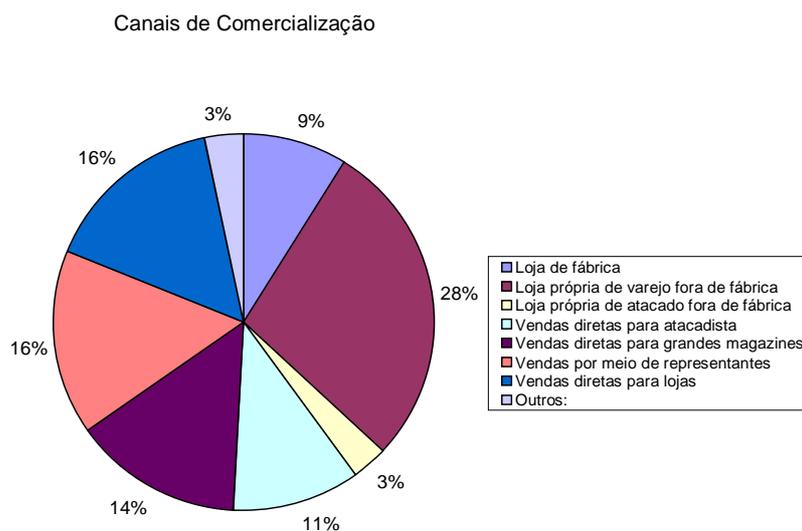
Os principais canais de comercialização utilizados pelas empresas são as lojas próprias de varejo fora da fábrica (28%). Há, entretanto, uma grande diversificação nas formas de vendas, combinando a utilização de representantes, vendas diretas para lojas e grandes magazines, vendas diretas para atacadistas e demais formas de comercialização (Gráfico 5). Apenas 6% das empresas pesquisadas exportam sua produção.

As empresas utilizam os mais diferentes canais de comunicação. *Folders*, catálogos, *outdoors* e participação em feiras são os mais utilizados. Com relação ao futuro, as empresas

pretendem aumentar o uso daquelas formas mais utilizadas no presente e em algumas formas ligadas ao mundo virtual, como catálogos em CDs e na Internet.

Cerca de metade das empresas tem uma visão otimista quando se comparam com a concorrência, afirmando estar em melhor posição que as demais em itens como recursos humanos, equipamentos e atividades de apoio diversas, como financeira, jurídica e contábil.

Gráfico 5



Fonte: Pesquisa de campo

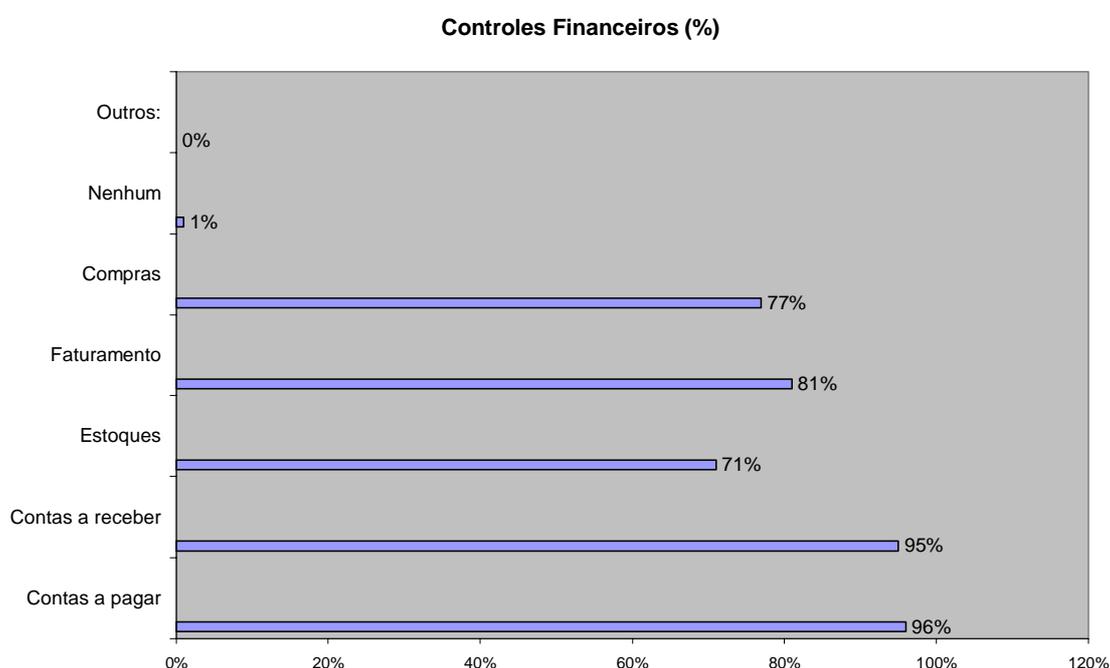
Embora quase todas as empresas informem estar preocupadas com seu aprimoramento contínuo, apenas uma de cada quatro tem tomado medidas como planejamento estratégico, plano de negócios e ações regulares de aprimoramento da empresa.

Parcerias com clientes, fornecedores e instituições de ensino, pesquisa ou apoio ainda é um evento raro entre as empresas de confecções de Niterói e São Gonçalo. Apesar disso, elas demonstram grande interesse em desenvolver alguns tipos de parcerias, como na compra de matérias-primas, treinamentos técnicos e gerenciais, vendas e entregas de mercadorias, desenvolvimento de produtos etc. Verifica-se, mais uma vez, uma atividade com grande potencial de desenvolvimento, desde que apoiada por alguma entidade pública ou privada.

As empresas foram unânimes em reconhecer a importância de instalação de uma escola de moda e de um núcleo de apoio ao *design* na região para a melhoria de seus produtos.

O controle das finanças e dos custos é praticado pela maioria das empresas pesquisadas. Apesar disso, é preocupante verificar que 43% não realizam fluxo de caixa, 30% não possuem sistema de controle de custos, 28% não controlam a formação do preço de venda dos produtos e 15% não acompanham mensalmente suas despesas financeiras, tributárias e administrativas. Por outro lado, 34% têm alguma pendência fiscal ou tributária. Entre os controles mais utilizados, podem ser mencionados, com as respectivas taxas de utilização pelas empresas: contas a pagar (96%); contas a receber (95%); faturamento (81%); compras (77%); estoques (71%) (**Gráfico 6**). Em média, o pagamento aos fornecedores e o recebimento de faturas leva cerca de um mês e meio.

Gráfico 6

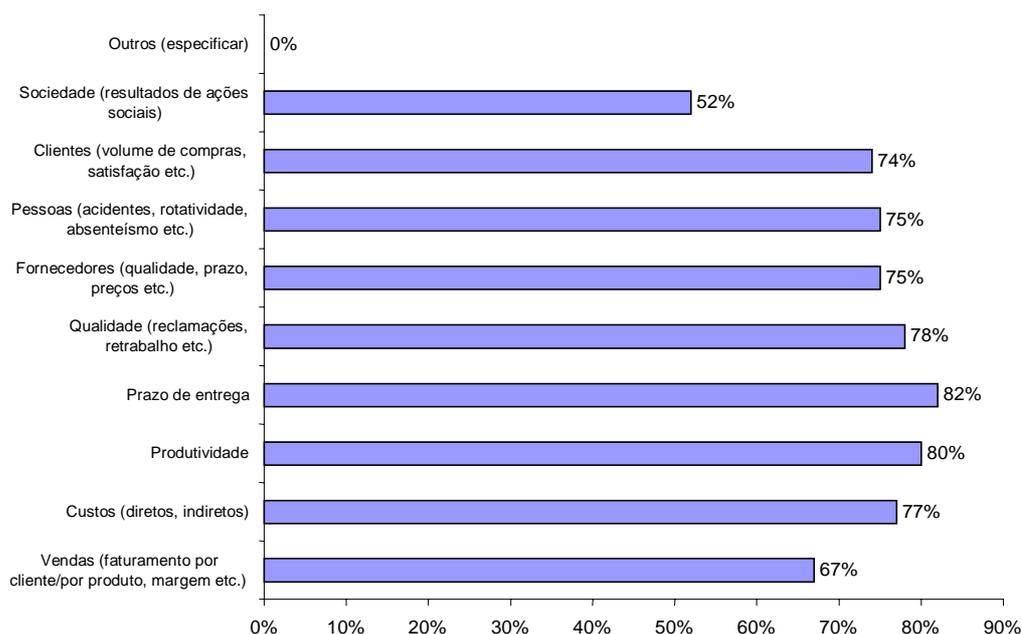


Fonte: Pesquisa de campo

As empresas utilizam diversos indicadores de desempenho regularmente. Entre eles, podem ser mencionados: vendas (67%), custos (77%), produtividade (80%), prazo de entrega (82%), qualidade (78%), fornecedores (75%), pessoal (75%), clientes (74%). Cerca de 40% das empresas informaram atuar para melhorar seu desempenho nos vários indicadores (**Gráfico 7**).

Gráfico 7

Acompanhamento de Resultados (%)

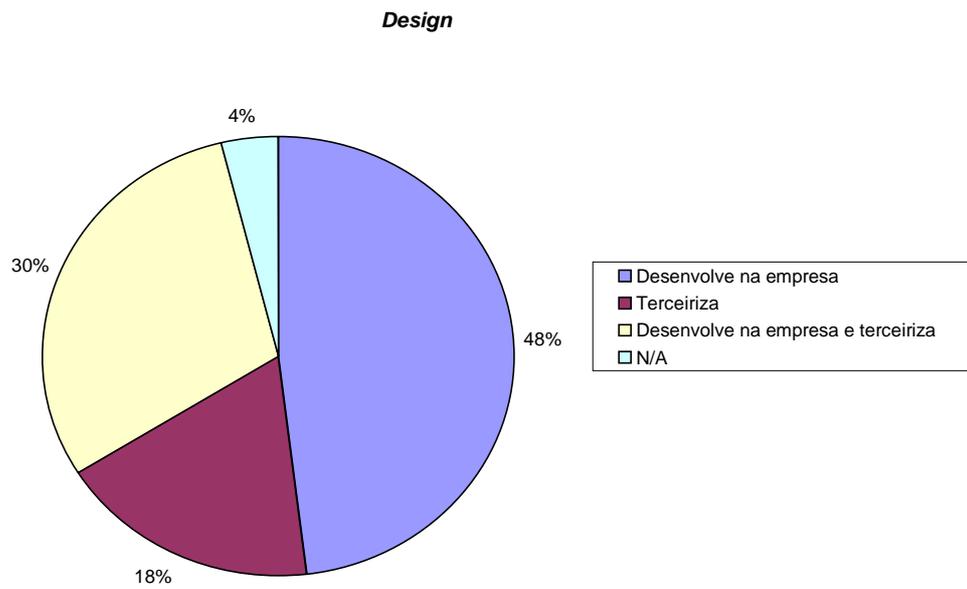


Fonte: Pesquisa de campo

3.3 ANÁLISE DOS RESULTADOS: GESTÃO TECNOLÓGICA

Há um reconhecimento generalizado sobre a importância do *design* e da apresentação do produto (aparência, cor, embalagem etc.) pelas empresas pesquisadas. A quase totalidade manifestou-se afirmativamente sobre este item. Apesar disso, menos da metade das empresas internaliza esta atividade na empresa. Parcela internaliza e ao mesmo tempo terceiriza a atividade (30%). As restantes terceirizam totalmente a atividade de *design* (Gráfico 8).

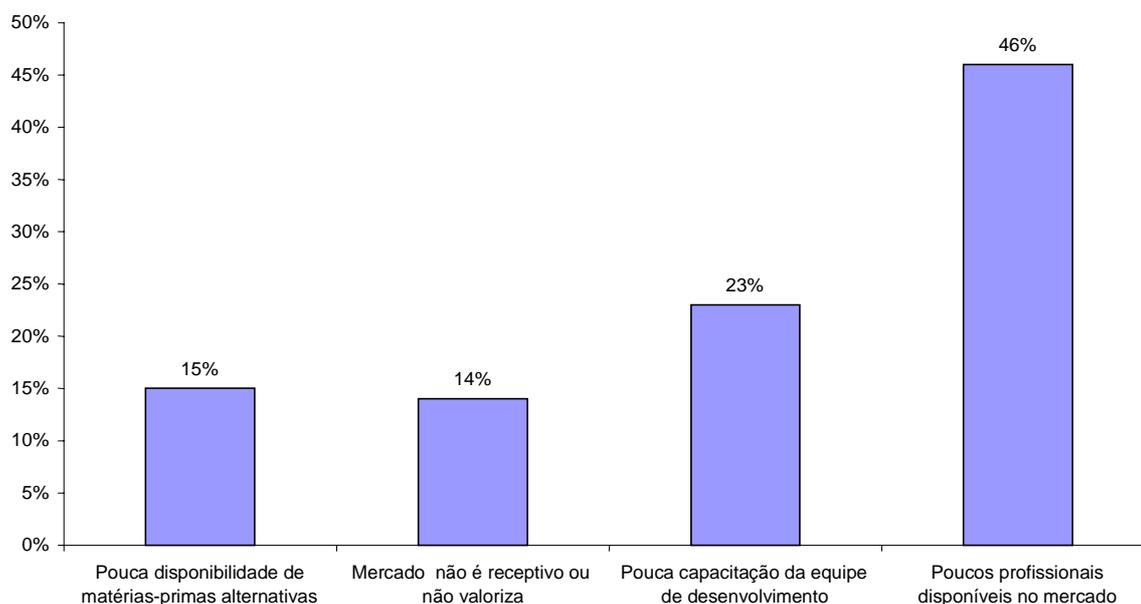
Gráfico 8



Fonte: Pesquisa de campo

Pouco menos da metade das empresas disseram que a principal dificuldade para desenvolver o projeto de *design* é a falta de profissionais no mercado. Cerca da quarta parte informou que a equipe de desenvolvimento é pouco capacitada. Portanto, verifica-se que, efetivamente, a criação de um Núcleo de Apoio ao *Design* na região poderia ter resultados imediatos bastante favoráveis (Gráfico 9).

Gráfico 9

Dificuldades no *Design* do Projeto

Fonte: Pesquisa de campo

A maioria das empresas respondeu que está informada sobre as questões ambientais de sua área de atuação e que, além disso, atende a todas as normas da legislação ambiental. Fica, entretanto, a dúvida se elas efetivamente estão preparadas para cumprirem suas obrigações na área ambiental, na medida em que, praticamente, não houve respostas positivas em relação a diversos itens, tais como: a existência de um plano de gestão ambiental na empresa, o uso de tecnologias limpas, a coleta seletiva de resíduos sólidos, a reciclagem de resíduos etc.

Quase todas as empresas consideram importante a inovação de produtos e processos para aumentar a competitividade. Neste sentido, a maioria disse que faz esforço em pesquisa e aprendizado e que utiliza novas tecnologias no desenvolvimento de novos produtos e processos. Apesar disso, menos de 40% disseram ter implantado nos últimos anos algum processo tecnologicamente novo ou que pretendem introduzir algum processo ou produto novo no mercado no futuro próximo. Portanto, mais uma vez, verifica-se a distância existente entre as palavras e as ações.

Entre as atividades consideradas importantes pelas empresas para o desenvolvimento e a implantação de novos produtos e processos, foram mencionadas a pesquisa e o desenvolvimento realizados na própria empresa ou adquirida no mercado, a aquisição externa de conhecimentos e a realização de treinamento, entre outras.

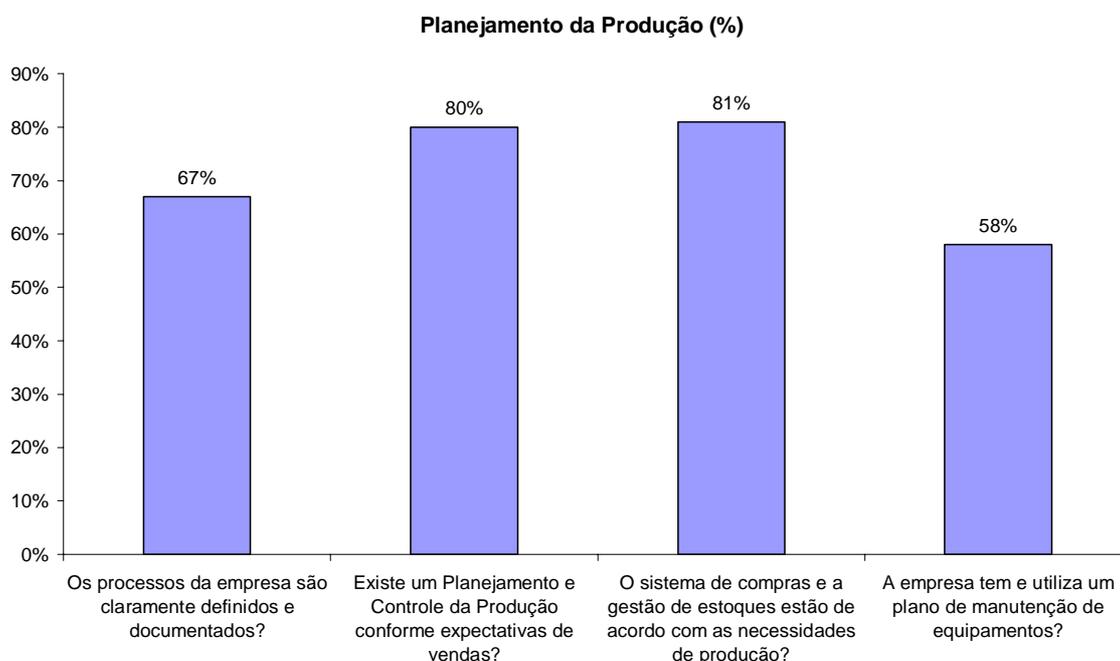
As 100 empresas pesquisadas informaram a existência de 35 registros de marcas e 13 registros de patentes. Embora haja várias empresas que pretendem registrar novas marcas e patentes, pouquíssimas estão em efetivo processo de registro.

Na área de tecnologia da informação, o uso de alguns itens encontra-se razoavelmente disseminado. Aquelas que ainda não utilizam tais tecnologias demonstram a intenção de iniciar seu uso. Entre os itens mais disseminados, podem ser mencionados os microcomputadores, a Internet como fonte de informação e os vários tipos de *software* de apoio às vendas, produção, estoques, custos, qualidade etc. Tendo em vista os resultados apresentados pelas empresas é de se esperar que, no futuro próximo, deva-se aumentar o uso das diversas formas existentes de tecnologia da informação.

3.4 ANÁLISE DOS RESULTADOS: GESTÃO PRODUTIVA

Em geral, as empresas de confecções de Niterói e São Gonçalo utilizam o planejamento e o controle da produção segundo suas expectativas de vendas e desenvolvem algum tipo de sistema de compras e gestão de estoques de acordo com as necessidades da produção. Em menor escala, informam que seus processos estão claramente definidos e documentados e que existem planos de manutenção de equipamentos (**Gráfico 10**).

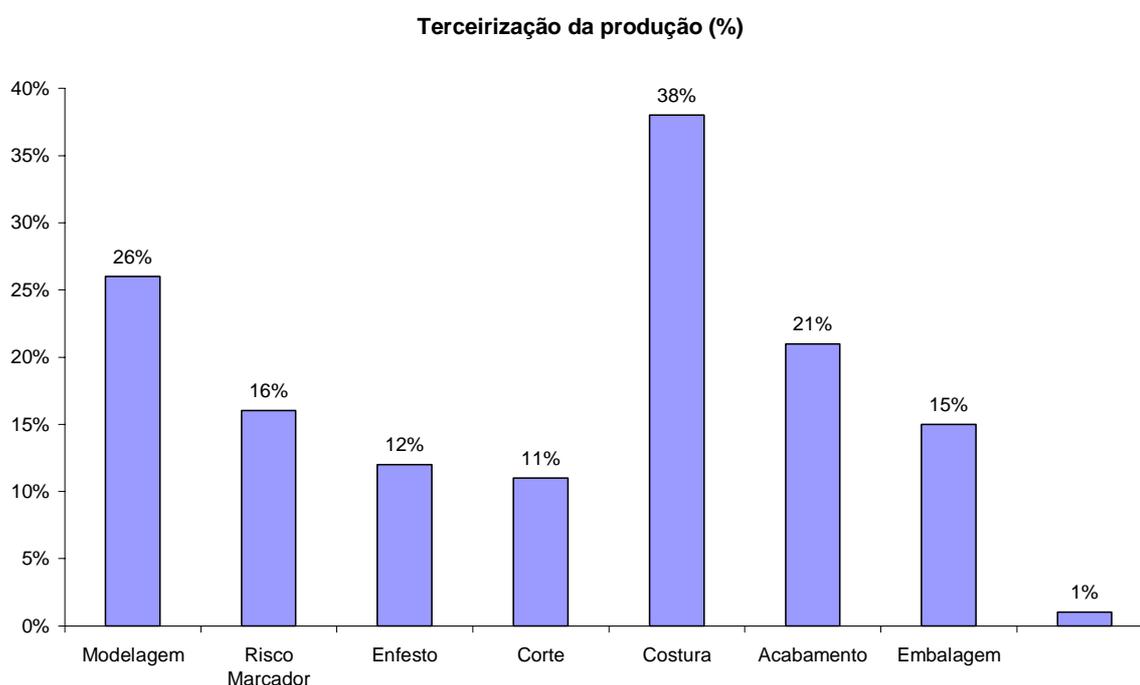
Gráfico 10



Fonte: Pesquisa de campo

A regra geral nas empresas pesquisadas é a realização interna das diversas etapas do processo produtivo (**Gráfico 11**). Em diversos casos, as empresas informaram realizar também atividades para terceiros, especialmente nas etapas de costura e acabamento. A contratação de outras empresas ocorre principalmente para a costura, modelagem e acabamento. Em outras palavras, as empresas terceirizam e/ou são terceirizadas em algumas etapas da produção, indicando um certo grau de articulação e divisão de tarefas. Não há informações, contudo, que autorize a afirmação de que esta divisão do trabalho seja exercida entre as empresas da amostra.

Gráfico 11

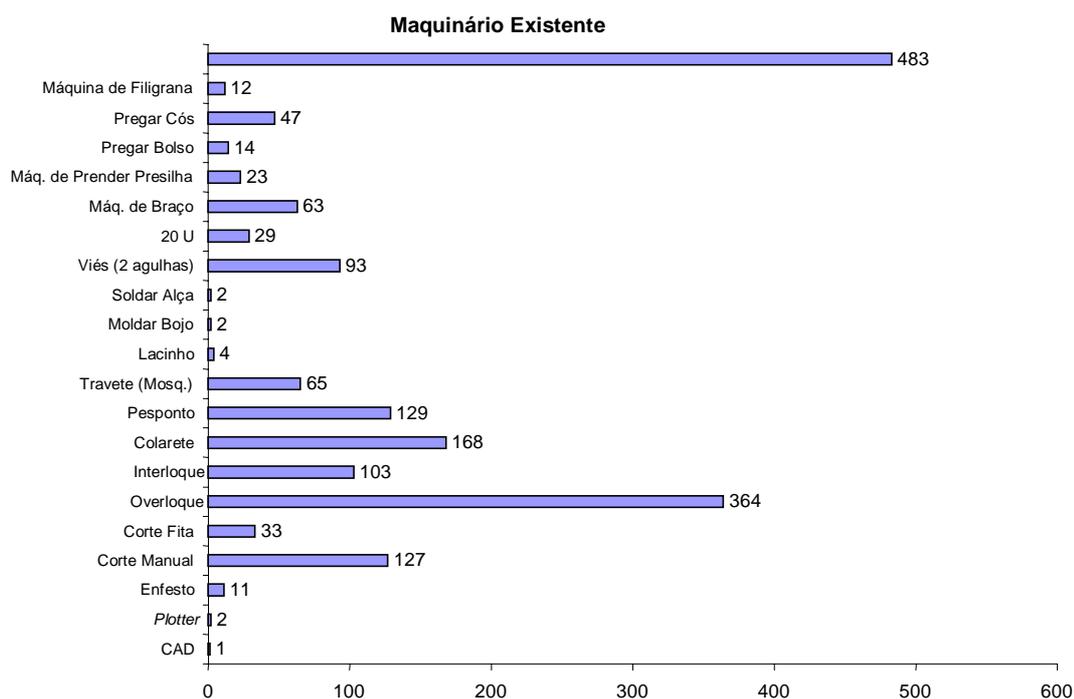


Fonte: Pesquisa de campo

O overloque é o equipamento mais difundido entre as empresas de confecção. Foram encontradas, em média, 3,6 unidades por empresa. Em seguida, podem ser mencionados equipamentos para colarete, pesponto, corte manual e interloque, com pelo menos uma máquina por empresa. Equipamentos mais sofisticados como CAD, *plotter* e para moldar bojos são raríssimos. Foram encontrados nas cem empresas pesquisadas na região apenas um CAD, dois *plotters* e dois equipamentos para moldar bojos (**Gráfico 12**).

Outra questão importante é a idade média dos equipamentos existentes. A maior parte tem entre um e cinco anos ou entre cinco e dez anos. Há inclusive equipamentos com mais de dez anos, certamente bastante defasados em termos tecnológicos.

Gráfico 12

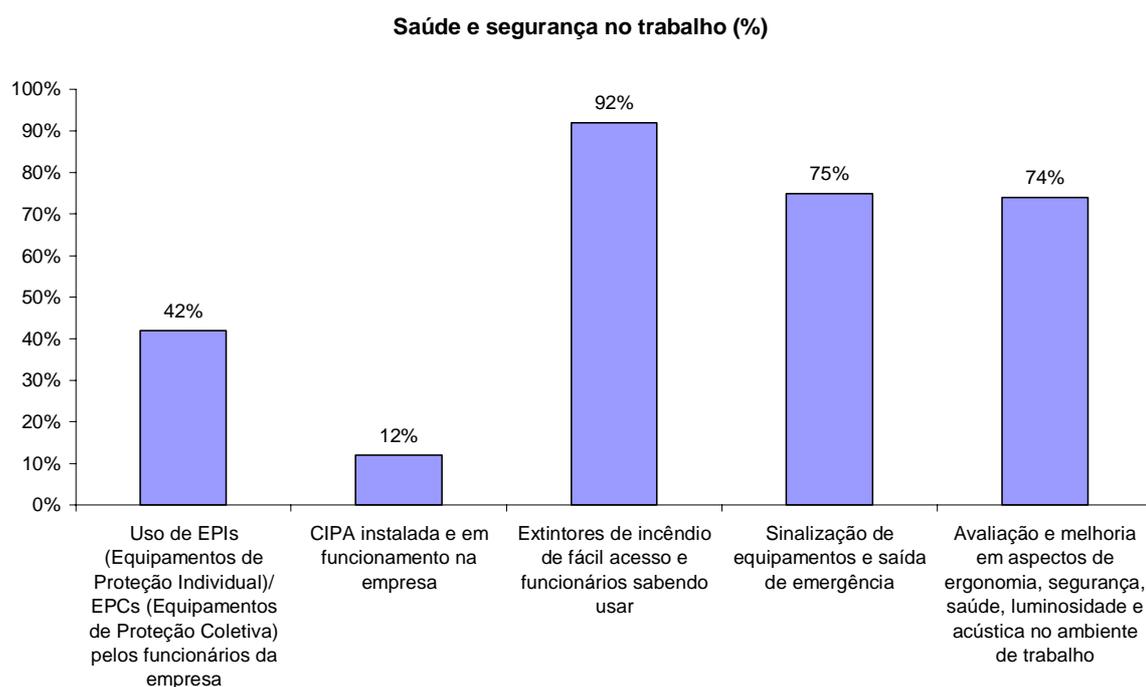


Fonte: Pesquisa de campo

Apesar de as empresas se mostrarem preocupadas com a eficiência no consumo energético, há grande desconhecimento sobre algumas questões importantes. Apenas uma empresa utiliza fonte própria de energia. Pouquíssimas empresas procuram fontes alternativas de energia ou estudam a possibilidade de mudanças de plano de tarifa energética. Por outro lado, apenas 20% das empresas conhecem o nível de consumo de seus equipamentos ou utilizam maquinário eficiente em termos de consumo de energia.

Na área de segurança e saúde do trabalho (**Gráfico 13**), os itens mais difundidos são questões elementares, como a existência de extintores de incêndio, a sinalização de equipamentos e saídas de emergência e a melhoria de alguns aspectos de ergonomia e ambiente do trabalho. Cabe mencionar que cerca de dois terços das empresas não pretendem introduzir a CIPA.

Gráfico 13

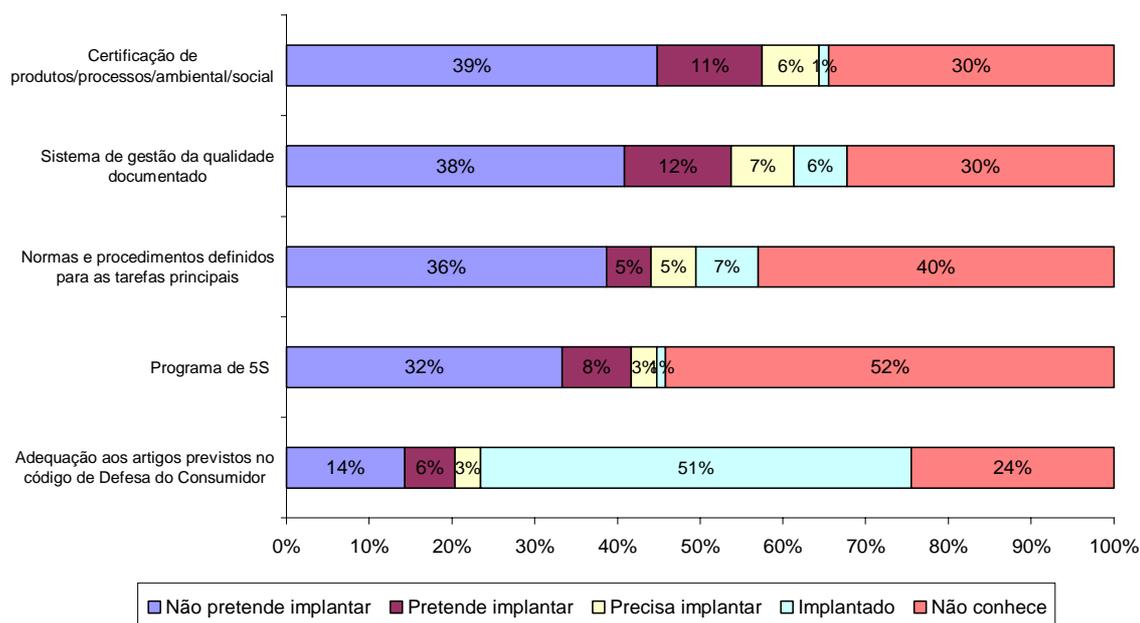


Fonte: Pesquisa de campo

Na área de metrologia, gestão da qualidade e certificação, o desconhecimento e a não utilização dos vários itens pesquisados são enormes (**Gráfico 14**). Apenas na questão da defesa do consumidor, parece haver mais preocupação e adequação às normas existentes. Apesar disso, 72% das empresas informaram que há controle da qualidade dos produtos do início ao fim do processo produtivo.

Gráfico 14

Programas de Qualidade



Fonte: Pesquisa de campo

Foram pesquisadas a realização e a intenção de novos investimentos nas mais diversas áreas (Gráfico 15). Em geral, foram realizados poucos investimentos no passado recente (últimos dois anos) ou no presente. Apenas em algumas áreas, houve um número razoável de empresas que informaram ter realizado ou estar realizando investimentos. Entre elas, podem ser mencionadas as áreas de Internet, de sistemas de comunicação, de melhorias em questões de saúde dos trabalhadores, de modernização dos equipamentos, de melhoria do *design* e de implantação de *softwares* de gestão empresarial.

As intenções relativas a novos investimentos são bastante otimistas. Pelo menos metade das empresas pretende investir em quase todos os 20 itens pesquisados. Em alguns itens como desenvolvimento e capacitação dos empresários e funcionários e implantação de métodos e técnicas de gestão financeira, dois terços ou mais das empresas pretendem realizar investimentos nos próximos dois anos. Tais resultados são bastante positivos e podem estar refletindo a atual conjuntura econômica. Resta saber se os empresários terão recursos suficientes para realizar os investimentos programados.

Gráfico 15

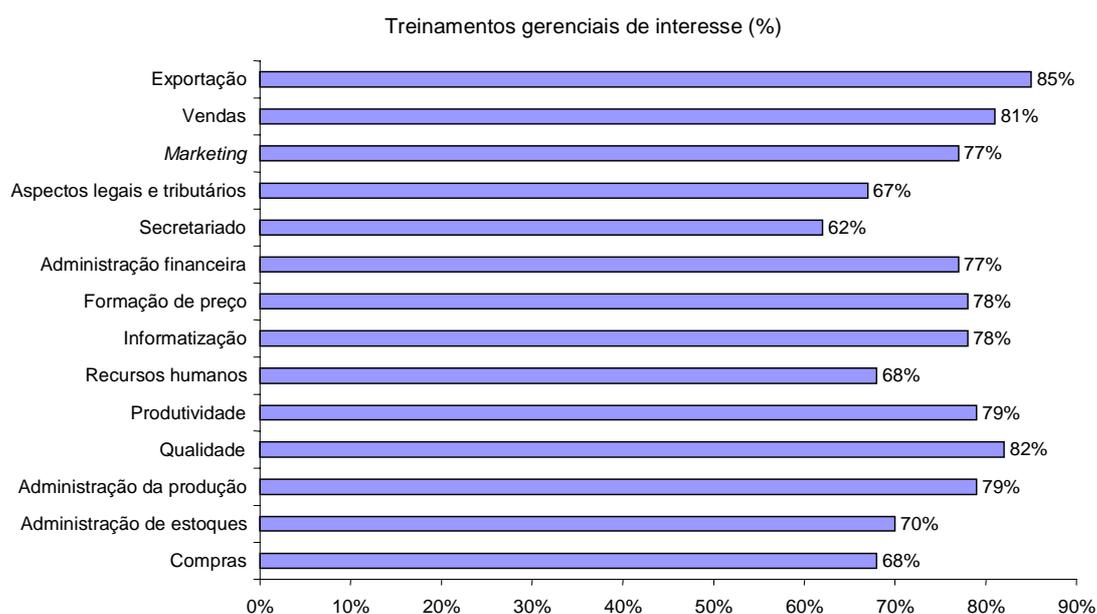
Investimentos em andamento ou realizados nos últimos dois anos (%)



Fonte: Pesquisa de campo

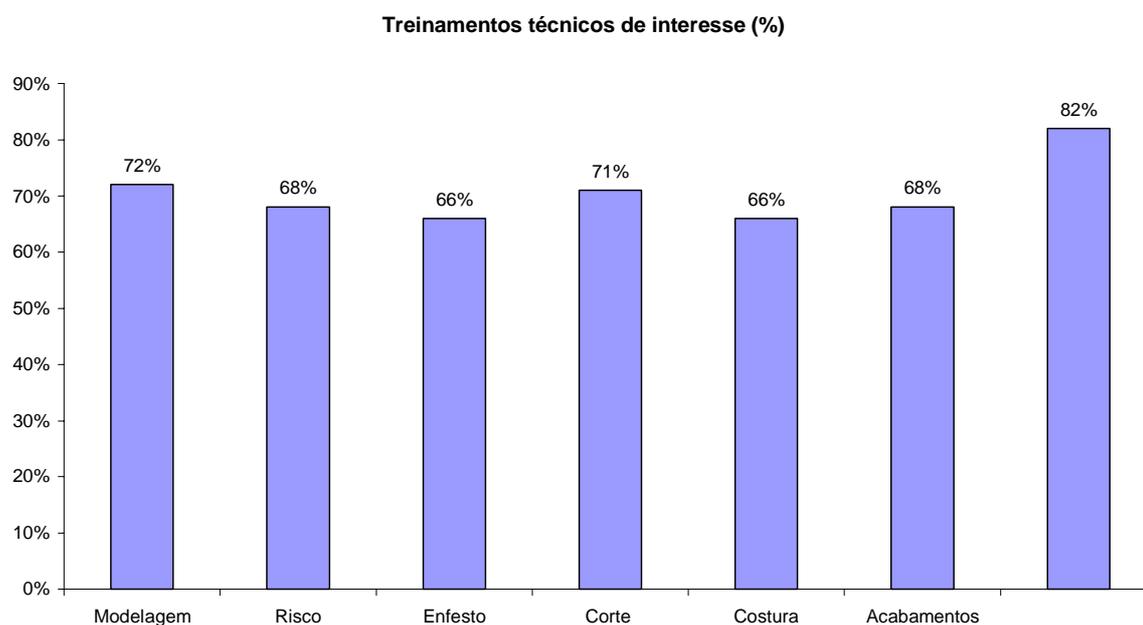
Confirmando a informação sobre a intenção de realizar investimentos em treinamento, tanto para empresários quanto para empregados, a maior parte das empresas informou ter interesse em treinamento nas mais diversas áreas de atuação (Gráficos 16 e 17). É claro que se trata apenas de uma manifestação de interesse no desenvolvimento de treinamento, que poderá ou não se realizar, dependendo de haver condições mais ou menos favoráveis à sua realização. De qualquer forma, tal resultado mostra uma preocupação do empresariado de confeções de Niterói e São Gonçalo com a melhoria de suas condições de produtividade e competitividade.

Gráfico 16



Fonte: Pesquisa de campo

Gráfico 17



Fonte: Pesquisa de campo

Cabe mencionar que, embora poucas empresas exportem sua produção, o treinamento em gestão voltada para a exportação foi a área em que as empresas mais mostraram interesse em realizar treinamento. Por outro lado, a preocupação com a qualidade de seus produtos também está refletida no interesse em treinamento voltado para a melhoria da qualidade.

Conforme esperado, há também grande interesse em treinamento para aumentar as vendas. Na área técnica, as manifestações de desejo por treinamento cobrem desde a modelagem até o acabamento dos produtos.

As dúvidas sobre a viabilidade de futuros investimentos fica mais uma vez confirmada ao se analisar a experiência das empresas de acesso ao crédito. Apenas um terço das empresas de confecções da região tomou empréstimos no passado. Com relação ao futuro, entretanto, 59% disseram que pretendem pleitear algum financiamento. Para isso, entretanto, seria necessário facilitar o acesso ao crédito para as empresas. As elevadas taxas de juros em vigor no país devem representar uma dificuldade adicional para os investimentos das empresas da região.

Finalmente, verifica-se que o desconhecimento das empresas sobre as atividades do SEBRAE é enorme. Apenas uma de cada três empresas pesquisadas informou conhecer as ações do SEBRAE e não mais do que uma de cada seis já utilizou algum produto do SEBRAE. Verifica-se, portanto, que há um grande espaço para ser ocupado pelo SEBRAE no apoio às empresas de confecções de Niterói e São Gonçalo.

IV. CLASSIFICAÇÃO DO ARRANJO PRODUTIVO LOCAL E SUGESTÕES DE POLÍTICA

A análise dos resultados encontrados entre as empresas de confecção pesquisadas na CPL mostra que, em geral, as empresas atuam de forma isolada umas das outras. Tal fato pode ser resultado, em parte, da própria dispersão regional das empresas localizadas em dois grandes municípios da RMRJ. A análise dos dados secundários mostrou que a CPL não possui uma especialização produtiva, embora isto não seja verdadeiro para cada um dos municípios em separado. São Gonçalo destaca-se, mostrando uma especialização considerável no setor de confecções diferentemente de Niterói onde o setor parece ser apenas relevante do ponto de vista da geração de empregos locais.

Há, entretanto, algumas características identificadas que apontam em direção de possibilidade de uma maior integração no futuro, dependendo, entretanto, de algumas iniciativas dos próprios empresários ou de instituições locais, inclusive do próprio SEBRAE.

Foi identificado um processo de divisão de algumas atividades produtivas, especialmente nas áreas de costura, modelagem e acabamento, em que várias empresas terceirizam parte da produção ou são terceirizadas. Este tipo de divisão de tarefas poderia aumentar o nível de produtividade e competitividade das empresas locais, de modo que cada uma se especializaria em uma ou mais etapas da produção.

Outro ponto interessante é o reconhecimento por parte das empresas de que teriam vantagens em se associar para a realização das compras de matérias-primas. Por sinal, a diversificação de fornecedores de matérias-primas seria desejável, na medida em que, em geral, as empresas possuem poucos fornecedores.

A maior parte das empresas produz artigos da moda feminina, sendo seus canais de comercialização bastante diversificados, o que seria uma vantagem para as empresas locais. As empresas reconhecem que sua principal vantagem diante da concorrência é a capacidade de responder rapidamente à demanda e o cumprimento dos prazos de entrega.

As empresas se mostram bastantes favoráveis ao estabelecimento de parcerias, não apenas com os concorrentes como também com os clientes, fornecedores e instituições de ensino, pesquisa e de apoio em geral. Surge aí uma possibilidade de atuação para o SEBRAE que ainda se constitui em uma entidade desconhecida para a maioria das empresas.

A preocupação com a melhoria do pessoal gerencial e técnico está na ordem do dia das empresas de confecções de Niterói e São Gonçalo. Há intenção de realização dos mais diferentes tipos de treinamento. Por sinal, as empresas manifestaram explicitamente seu desejo de ter nas proximidades uma escola de moda e/ou um Núcleo de Apoio ao *design*. Seria o caso das instituições locais responderem a essa demanda das empresas.

Outro ponto que ficou bastante claro foi a intenção de realização dos mais diferentes tipos de investimento. Sua necessidade fica bem nítida após a análise dos equipamentos existentes nas empresas. Há uma quase total inexistência de equipamentos tecnologicamente mais avançados. Por outro lado, os equipamentos existentes muitas vezes estão defasados.

A realização dos investimentos desejados e urgentes, entretanto, está condicionada à obtenção de crédito, que além de muito caro, não tem sido acessível às empresas nos últimos anos. Portanto, seria necessário facilitar o acesso das empresas ao crédito.

Os resultados encontrados mostram que, embora as empresas pareçam dispostas a aumentar a cooperação entre elas e com eventuais instituições existentes na região, ainda há muito poucos vínculos estabelecidos para caracterizá-los como uma forma mais complexa do que uma simples configuração produtiva local. A especialização produtiva também deixa a desejar no que diz respeito a CPL como um todo, sendo um pouco mais significativa no que tange ao Município de São Gonçalo. Dependendo de sua evolução, entretanto, seria possível que, em algum momento no futuro, a aglomeração de empresas de confecções de Niterói e São Gonçalo pudesse vir a ser classificada como um arranjo produtivo local ou até mesmo como um sistema produtivo e inovativo local. Isto irá depender das ações coletivas locais e da capacidade de exercício de uma liderança aglutinadora.

A CPL DE CONFECÇÕES DA REGIÃO NOROESTE FLUMINENSE

Dezembro de 2004

I. A REGIÃO NOROESTE NA ECONOMIA FLUMINENSE

A Configuração Produtiva Local (CPL), focalizada neste trabalho, abrange oito municípios da Região Noroeste Fluminense, a saber: **Aperibé, Bom Jesus do Itabapoana, Cambuci, Italva, Itaocara, Itaperuna, Miracema e Natividade do Carangola.**⁵ Dentre eles, destacam-se Itaperuna e Bom Jesus do Itabapoana, que concentram a maior parte das empresas de confeção da região e, em decorrência, a maior parcela das firmas entrevistadas na pesquisa de campo que dá base a este estudo.⁶

A ocupação da região na qual estão localizados os atuais territórios dos municípios de Itaperuna e de Bom Jesus do Itabapoana iniciou-se no segundo quartel do século XIX, tendo a criação extensiva de gado como principal atividade econômica. Ao final do século XIX, a expansão da economia cafeeira alcançou a região, que veio a se consolidar como um dos maiores pólos produtores de café do país. Neste contexto, elevada à categoria de cidade em 1889, Itaperuna emergiu como o centro sub-regional mais relevante, sediando atividades comerciais e de serviços complementares aos negócios do café. No mesmo período, Bom Jesus do Itabapoana centralizava uma vasta área de produção cafeeira, cujos limites alcançavam zonas localizadas para além do Estado do Rio de Janeiro.

Na década de 30, a crise da economia cafeeira implicou graves danos para a economia do Noroeste Fluminense, tendo em vista a sua forte dependência do cultivo do café. Ainda assim, a região permaneceu voltada basicamente para as atividades agropecuárias. De fato, a contrapartida do paulatino declínio da produção cafeeira foi a expansão da pecuária leiteira e de corte e o fortalecimento da produção de alimentos e matérias-primas, entre os quais o arroz, o milho e o algodão. Estas culturas vieram a perder espaço para a pecuária de corte e leiteira, por sua vez estimulada pela multiplicação, na região, de estabelecimentos de abate de animais/processamento de carnes (matadouros, frigoríficos e charqueadas) e pelo desenvolvimento de cooperativas processadoras de leite e derivados. Ademais, a produção leiteira ganhou impulso com a instalação em Itaperuna de uma fábrica de leite em pó de grande porte, controlada por importante multinacional do ramo de alimentos.

Ainda hoje, a agricultura, a criação e abate de animais, a produção de leite e de derivados permanecem como os segmentos produtivos mais relevantes da economia do Noroeste

⁵ Laje do Muriaé, Porciúncula, Santo Antônio de Pádua, São José de Ubá e Varre-Sai são os demais municípios da Região Noroeste não englobados na CPL em análise.

⁶ De fato, 72,5% das empresas formais da CPL estudadas (RAIS -2002) e 76% das firmas entrevistadas localizam-se nestes dois municípios.

Fluminense. Somam-se outras atividades econômicas expressivas, como a extração de pedras e a produção industrial, na qual destacam-se os ramos de processamento de alimentos/bebidas, confecções, indústria mecânica, material de transporte, fundições e gráficas. No campo da economia dos serviços, sobressaem a saúde e a educação. Vale sublinhar que a presença de um centro médico-hospitalar de excelência em Itaperuna e a proliferação, relativamente recente, de estabelecimentos de ensinos superior, públicos e privados, têm produzido efeitos multiplicadores sobre diversos segmentos prestadores de serviços, a exemplo dos de alimentação e de hospedagem.

Em 2002, a população de Itaperuna e a de Bom Jesus do Itabapoana representavam, respectivamente, 29,9% e 11,38% da população do Noroeste Fluminense, região que abrigava apenas 2,06% da população do Estado do Rio de Janeiro. Acompanhando a tendência verificada para o país, os dois municípios encerram a maior parcela de sua população em centros urbanos. Todavia, suas taxas de urbanização, assim como seus indicadores de densidade demográfica, são inferiores aos encontrados para o Estado, o que provavelmente reflete a importância da agropecuária na história econômica local. Cumpre realçar que Itaperuna apresenta taxas de urbanização e de intensidade demográfica significativamente superiores às verificadas para a média da região (ver **Tabela 1**).

Tabela 1 – Características atuais do município – 2002

	População	Área	Densidade demográfica	Taxa de urbanização
Bom Jesus do Itabapoana	34.557	599,40	57,65	81,48
Itaperuna	88.800	1.109,50	80,04	89,23
Região Noroeste Fluminense	303.571	5.385,60	56,37	79,16
Estado do RJ	14.768.969	43.864,30	336,70	96,04

Fonte: Elaboração do Grupo de Economia de Inovação (GEI/IE/UFRJ) com base no *site* da Fundação CIDE e Anuário Estatístico do Rio de Janeiro 2003

A **Tabela 2** mostra que, desde 1991, tanto a população de Bom Jesus do Itabapoana quanto a de Itaperuna vêm evoluindo mais rapidamente que a população regional. Ressalte-se, entretanto, que a expansão demográfica de Bom Jesus do Itabapoana tem sido similar à do Estado do Rio de Janeiro, enquanto o crescimento populacional de Itaperuna tem se fixado abaixo da média estadual.

Tabela 2 – Evolução da população residente 1991, 1996 e 2002

	1991	1996	1991-1996 (%)	2002	1996-2002 (%)
Bom Jesus do Itabapoana	29.723	31720,	6,7	34.557	8,9
Itaperuna	78.000	82.719	6,0	88.800	7,4
Região Noroeste Fluminense	273.062	286.392	4,9	303.571	6,0
Estado do RJ	12.807.706	13.664.637	6,7	14.768.969	8,1

Fonte: Elaboração do Grupo de Economia de Inovação (GEI/IE/UFRJ) com base no site da Fundação CIDE e Anuário Estatístico do Rio de Janeiro 2003

A **Tabela 3** apresenta o PIB regional e o PIB estadual (2002), discriminados pelas suas principais rubricas. Seu exame revela que na economia do Noroeste Fluminense alguns setores estão sobre-representados,⁷ *vis-à-vis* sua importância no plano estadual. São eles: *agropecuária; construção civil; serviços industriais de utilidade pública (SIUP); administração pública; e aluguéis*. Em contrapartida, aparecem sub-representados a *indústria; o comércio; os transportes e comunicações; as instituições financeiras; e a prestação de serviços*. Tal padrão permanece praticamente inalterado quando se compara a composição do PIB itaperunense com a do PIB estadual, à exceção das rubricas de transporte e comunicação (sobre-representada em Itaperuna) e de administração pública (sub-representada em Itaperuna).

As evidências antes descritas apresentam um quadro econômico regional marcado, por um lado, por um setor industrial incipiente e, por outro lado, pela proeminência das atividades agropecuárias que respondem por 7,8% do PIB da região. Na geração de renda regional, destacam-se também a construção civil (12,8% do PIB regional), a administração pública (8,3% do PIB regional) e os aluguéis (30,3% do PIB regional). Estes números indicam que a economia do Noroeste Fluminense permanece fortemente dependente de setores tradicionais, caracterizados, regra geral, por atividades e/ou processos produtivos de reduzido conteúdo tecnológico.

⁷ Contribuição da atividade para o PIB regional maior que a verificada para contribuição da atividade no PIB estadual.

Tabela 3 – PIB e setores de atividades – 2002

Em R\$1.000	B. Jesus	Itaperuna	Região NO	Estado
Agropecuária	8.890	16.832	101.121	804.559
Indústria	4.745	23.704	72.604	28.410.635
Comércio	7.521	23.198	55.288	11.256.396
Construção civil	21.544	47.891	165.643	11.224.598
SIUP	12.679	25.231	80.734	7.001.768
Transporte e comunicação	9.218	30.293	71.770	12.623.860
Instituições financeiras	8.226	14.600	56.176	9.038.632
Administração pública	10.725	18.897	107.597	14.990.723
Aluguéis	44.757	114.855	391.841	19.123.198
Prestação de serviços	15.207	33.348	94.271	38.900.586
Total dos setores	143.513	348.852	1.197.046	183.563.650
Imputação financeira	-5.797	-14.091	-48.351	-7.414.538
PIB a preços básicos	137.716	334.761	1.148.695	176.149.112
Impostos sobre o produto	15.550	77.646	142.996	15.566.372
PIB a preços de mercados	153.266	412.407	1.291.691	191.715.484
Em %	B. Jesus	Itaperuna	Região NO	Estado
Agropecuária	5,8	4,1	7,8	0,4
Indústria	3,1	5,7	5,6	14,8
Comércio	4,9	5,6	4,3	5,9
Construção civil	14,1	11,6	12,8	5,9
SIUP	8,3	6,1	6,3	3,7
Transporte e comunicação	6,0	7,3	5,6	6,6
Instituições financeiras	5,4	3,5	4,3	4,7
Administração pública	7,0	4,6	8,3	7,8
Aluguéis	29,2	27,9	30,3	10,0
Prestação de serviços	9,9	8,1	7,3	20,3
Total dos setores	93,6	84,6	92,7	95,7
Imputação financeira	-3,8	-3,4	-3,7	-3,9
PIB a preços básicos	89,9	81,2	88,9	91,9
Impostos sobre o produto	10,1	18,8	11,1	8,1
PIB a preços de mercados	100,0	100,0	100,0	100,0

Fonte: Elaboração do Grupo de Economia de Inovação (GEI/IE/UFRJ) com base no site da Fundação CIDE

*No PIB do Estado, a diferença entre a soma dos setores e o total do PIB se deve a R\$ 30,194 bilhões referentes à extração de petróleo na Bacia de Campos.

O baixo grau de desenvolvimento do Noroeste Fluminense no contexto da economia do Estado do Rio de Janeiro aparece no fato de a região abrigar 2,06% da população estadual e, em contrapartida, responsabilizar-se por apenas 0,67% do PIB estadual. Logo, a renda *per capita* regional sequer alcança um terço da renda *per capita* do Estado, como se pode verificar na **Tabela 4**. Situação análoga é encontrada para os municípios de Itaperuna e de Bom Jesus do Itabapoana.

Tabela 4 – Produto Interno Bruto, População e PIB *per capita* – 2002

	PIB total (1.000 R\$)	População	PIB <i>per capita</i>	Número índice (Estado= 100)
Bom Jesus do Itabapoana	153.265,6	34.557,0	4.435,2	34,2
Itaperuna	412.406,6	88.799,7	4.644,2	35,8
Região Noroeste Fluminense	1.291.690,7	303.571,3	4.255,0	32,8
Estado	191.715.483,5	14.768.969,0	12.981,0	100,0

Fonte: Elaboração do Grupo de Economia de Inovação (GEI/IE/UFRJ) com base no *site* da Fundação CIDE

Os índices de desenvolvimento humano dos municípios (IDH-M) do Noroeste Fluminense são, do mesmo modo, inferiores ao da média do Estado. Ainda que tenham evoluído positivamente, entre 1991 e 2000, os IDHs de todos os municípios da região permaneceram na faixa de desenvolvimento humano médio, quando o Estado do Rio de Janeiro já apresentava desenvolvimento humano elevado (IDH igual 0,807, em 2000). Sublinhe-se, contudo, a presença de diferenças intra-regionais não desprezíveis. Por exemplo, na ordenação dos 91 municípios fluminenses, Itaperuna (IDH igual a 0,787) e Bom Jesus do Itabapoana (IDH-M igual a 0,746) ocupavam, no ano de 2000, a vigésima e a 56ª posição, respectivamente.⁸ Já municípios como São José de Ubá, Laje do Muriaé e Varre-Sai encontravam-se entre os de menor grau de desenvolvimento humano.

⁸ Quando se considera o Índice de Qualidade Municipal (IQM) elaborado pelo CIDE/RJ, observa-se que Itaperuna ocupa a 34ª posição no Estado.

II. ESPECIALIZAÇÃO PRODUTIVA

Como visto, a contribuição da indústria para a geração da renda do Noroeste Fluminense (5,6%) é modesta, sobretudo se comparada ao peso da atividade industrial no PIB estadual (14,8%). Observe-se, além do mais, que a indústria de transformação, tanto a regional quanto a itaperunense, é muito especializada, com apenas dois setores (produtos alimentares e material de transportes) respondendo por cerca de três quartos de seu produto (ver **Tabela 5**).

A contribuição da região e de Itaperuna para o PIB do setor de confecções do Estado do Rio de Janeiro é diminuta – em torno de 0,8% e 0,5%, respectivamente. Ressalve-se, contudo, que as atividades vinculadas à produção de vestuário são relevantes na composição do produto da indústria de transformação regional e municipal. De fato, o peso do setor de confecções na indústria de transformação é maior na Região Noroeste (3,6%) do que no Estado do Rio de Janeiro (1,1%). Esse quadro é sobretudo verdadeiro para Itaperuna, onde o segmento de confecções explica 6,5% do produto da transformação industrial do município (ver **Tabela 5**).

Tabela 5 – Participação dos principais setores na indústria de transformação (2002)

Em R\$ 1.000	Produtos Alimentares	Material de Transporte	Vestuário	Outros	Total da Indústria
Bom Jesus do Itabapoana	2.948	0	63	1.734	4.745
Itaperuna	10.170	4.925	1.479	6.017	22.591
Região Noroeste Fluminense	35.446	4.962	2.290	21.737	64.435
Estado	1.884.353	1.670.508	301.834	24.418.363	28.275.059
Em %	Produtos Alimentares	Material de Transporte	Vestuário	Outros	Total da Indústria
Bom Jesus do Itabapoana	62,1	0,0	1,3	36,5	100,0
Itaperuna	45,0	21,8	6,5	26,6	100,0
Região Noroeste Fluminense	55,0	7,7	3,6	33,7	100,0
Estado	6,7	5,9	1,1	86,4	100,0

Fonte: Elaboração do Grupo de Economia de Inovação (GEI/IE/UFRJ) com base no site da Fundação CIDE

O setor de confecções do Estado do Rio de Janeiro caracteriza-se pela geração de postos de trabalho de baixa qualidade, uma vez que concentra três quartos do emprego na faixa salarial de até dois salários mínimos. Tal quadro é ainda mais nítido no Noroeste Fluminense, onde 98,4% dos empregados recebem até dois salários mínimos (ver **Tabela 6**). Dados da RAIS mostram que o setor de confecções do Noroeste Fluminense pratica, em média, salários inferiores aos de seus congêneres localizados em outras regiões do Estado. De fato, em

dezembro de 2001, o setor de confecções de Itaperuna era o que apresentava a menor remuneração por trabalhador, dentre todos os setores de confecção de municípios fluminenses em que a atividade é relevante (Nova Friburgo, Petrópolis, São Gonçalo etc.).⁹

Tabela 6 – Número de empregados por faixa salarial no setor de confecções em 2002

Em salários mínimos	até 2	de 2 a 5	de 5 a 10	mais de 10	Ignorado	Total
Bom Jesus do Itabapoana	50	1	0	0	0	51
Itaperuna	506	9	1	0	0	516
Região Noroeste Fluminense	842	12	1	1	0	856
Estado do RJ	31.067	7.985	944	388	49	40.433
Distribuição por faixas de salários mínimos (Em %)	até 2	de 2 a 5	de 5 a 10	mais de 10	Ignorado	Total
Bom Jesus do Itabapoana	98,0	2,0	0,0	0,0	0,0	100,0
Itaperuna	98,1	1,7	0,2	0,0	0,0	100,0
Região Noroeste Fluminense	98,4	1,4	0,1	0,1	0,0	100,0
Estado do RJ	76,8	19,7	2,3	1,0	0,1	100,0

Fonte: Elaboração do Grupo de Economia de Inovação (GEI/IE/UFRJ) com base na RAIS 2002

Dados referentes ao produto e ao emprego permitem calcular indicadores de produtividade aparente do trabalho¹⁰ para o setor de confecções do Noroeste Fluminense e de seus principais municípios. Estes índices, embora imprecisos,¹¹ sugerem que a produtividade do trabalho do setor de confecções do Noroeste Fluminense é menor que a produtividade média do setor de confecções do Estado do Rio de Janeiro. Isso porque a contribuição da região (e de Itaperuna) para o setor de confecções do Estado é mais forte no campo do emprego do que no da geração de renda (ver **Tabela 6.1**).

⁹ Ver Brito (2004).

¹⁰ Produtividade Aparente do Trabalho = (renda do setor de confecções no município/renda do setor de confecções do Estado) : (emprego do setor de confecções do município/emprego do setor de confecções no Estado). Indicadores superiores à unidade sugerem que o setor do município apresenta vantagens de produtividade relativamente à média do setor estadual. Indicadores inferiores apontam para uma situação inversa.

¹¹ O emprego (**Tabela 6**) refere-se a dezembro de 2002 e não ao emprego médio mensal do ano, o que pode viesar, em alguma medida, o cálculo do indicador.

Tabela 6.1 – Setor de Confeções da Região Noroeste Fluminense: PIB, emprego e produtividade aparente do trabalho (2002)

	PIB		Emprego		Produtividade Aparente* (a)/(b)
	R\$ mil	(a) %	Nº	(b) %	
Bom Jesus do Itabapoana	63	0,02	51	0,13	0,17
Itaperuna	1.479	0,49	516	1,28	0,38
Região Noroeste Fluminense	2.290	0,76	856	2,12	0,36
Estado do RJ	301.834	100,00	40.433	100,00	1,00

* (Renda do setor no município) / (Renda do setor no Estado) : (Emprego do setor no município) / (Emprego do setor no Estado)

A **Tabela 7** apresenta os índices de relevância setorial, de importância municipal e de especialização (relativos ao emprego), conforme metodologia desenvolvida por Brito (2004). A leitura desses índices mostra que: (i) o emprego gerado pelo setor de confeções do Noroeste Fluminense, e pelo setor de confeções de Itaperuna, é irrelevante como proporção do emprego do setor de confeções do país; e (ii) o emprego gerado pelo setor de confeções do Noroeste Fluminense, e pelo setor de confeções de Itaperuna, é relevante como fonte de postos de trabalho para a região e para o município; e (iii) a Região Noroeste e Itaperuna apresentam especialização em confeções, visto que a participação do setor no emprego regional/municipal é maior do que o peso do setor no total do emprego do país.

Tabela 7 – Índices de Relevância – 2002

	CPL	Bom Jesus do Itabapoana	Itaperuna
Índice de Relevância Setorial* (em %)	0,09	0,01	0,08
Índice de Importância Municipal** (em %)	2,59	0,87	3,22
Índice de Especialização***	1,60	0,54	1,99

Fonte: Elaboração do Grupo de Economia de Inovação (GEI/IE/UFRJ) com base na RAIS 2002

* (Emprego do setor i no município) / (Total de emprego do setor i no País) > 0,1%

** (Emprego do setor i no município) / (Total de emprego no município) > 0,1%

*** (Emprego do setor i no município) / (Total de emprego no município) : (Emprego do setor i no País) / (Total de emprego no País) > 1

III. CARACTERIZAÇÃO DA CONFIGURAÇÃO PRODUTIVA LOCAL (CPL) DE CONFECÇÕES

Esta seção tem como objetivo identificar as características da configuração produtiva local do setor de confecções da Região Noroeste Fluminense. De acordo com Hasenclever e Fauré (2004), as CPLs podem ser definidas como "conjuntos de atividades de produção, de comercialização e de provisão de serviços localizados em espaço próximo (cidades ou microrregiões), empreendidas por empresas de pequeno porte e cuja parte pode estar, eventualmente, organizada ou estimulada por empresas de maior porte". Ainda segundo esses autores, o conceito de CPL é mais amplo e, portanto, mais realista do que os conceitos habitualmente utilizados na literatura sobre desenvolvimento local/regional, tais como: distritos industriais (DI), sistemas produtivos locais (SPL) e *clusters* de empresas (CE), não pressupondo graus elevados de especialização setorial e de cooperação interfirmas. Ademais, sua utilização dispensa considerar, *a priori*, os tipos de dinâmica estabelecidos pelas empresas e as externalidades gerados por economias de aglomeração, elementos que, por definição, estão associados às noções de DI, de SPL e de CE.

Como registrado, a CPL de confecções da Região Noroeste Fluminense abrange o conjunto de firmas do setor localizadas nos municípios de Aperibé, de Bom Jesus do Itabapoana, de Cambuci, de Italva, de Itaocara, de Itaperuna, de Miracema e de Natividade do Carangola. Em 2002, operavam na região 120 confecções formalizadas (RAIS), em sua maior parte pequenas e microempresas, fortemente concentradas em Itaperuna: 60 empresas, correspondentes a 62,5% do total regional. Ressalte-se que a CPL em análise engloba, ainda, empresas informais não contabilizadas pela RAIS.

Na pesquisa de campo que dá base a este trabalho, foi entrevistado um total de 167 firmas, dentre as quais 52 informais e 115 formais. Esta amostra é muito significativa, sobretudo em se tratando de empreendimentos formais, subgrupo para o qual os dados da RAIS são uma boa representação do universo. Observe-se que, segundo a RAIS, em 2002, havia na região 120 empresas formalizadas e que a pesquisa de campo, realizada em 2004, incluiu 115 empresas formais ali sediadas. As taxas de cobertura das entrevistas, discriminadas pelo porte das empresas, estão apresentadas na **Tabela 8** e reafirmam a representatividade da amostra. Das 167 firmas entrevistadas, 131 eram microempresas (78,4% do total), 34 pequenas empresas (20,4%) e duas (1,2%) médias empresas, números que acompanham a distribuição por porte das empresas de confecções da CPL do Noroeste Fluminense.

Tabela 8 – CPL de confecções da Região Noroeste Fluminense – Representatividade da Amostra

Tamanho (n.º de empregados)	(a)		(b)		(b)/(a)	Total das empresas entrevistadas	
	Estabelecimentos formais (RAIS-2002)		Empresas formais entrevistadas (2004)			N.º	%
	N.º	%	N.º	%	%		
Micro (0 a 9)	96	80,0	79	68,7	82,3	131	78,4
Pequeno (10 a 49)	23	19,2	34	29,6	147,8	34	20,4
Médio (50 a 249)	1	0,8	2	1,7	200,0	2	1,2
Grande (> 250)	0	0,0	0	0,0	0,0	0	0,0
Total	120	100,0	115	100,0	95,8	167	100

Fonte: Elaboração do Grupo de Economia de Inovação (GEI/IE/UFRJ) com base na RAIS 2002 e na pesquisa de campo

3.1 ANÁLISE DOS RESULTADOS: CARACTERÍSTICAS GERAIS

A proliferação de empresas do ramo de confecções na Região Noroeste Fluminense é um fenômeno relativamente recente, uma vez que é posterior a 1980. De fato, como se pode observar na **Tabela 9**, apenas 30,5% das empresas entrevistadas apresentam longevidade superior a dez anos. Todavia, é relevante sublinhar que quase 80% das firmas entrevistadas estão no mercado a mais de quatro anos. Essa é uma evidência importante especialmente em se tratando de pequenas e microempresas cuja taxa de mortalidade tende a ser elevada nos quatro primeiros anos de existência. Grosso modo, isto sugere que o setor de confecções da região apresenta uma base composta por empresas com boa probabilidade de sobrevivência.

Tabela 9 – Idade das empresas segundo o tamanho

	Micro	Pequenas	Médias	Total N.º	Total %
Menos de 1 ano	6	1	0	7	4,2
Entre 1 e 3 anos	21	7	0	28	16,8
Entre 4 e 10 anos	63	16	2	81	48,5
Mais de 10 anos	40	11	0	51	30,5
Total	130	35	2	167	100,0

Fonte: Pesquisa de campo

Combinando informações de fontes secundárias com aquelas obtidas na pesquisa de campo, foi possível mapear algumas características gerais da CPL do setor de confecções do Noroeste Fluminense, a saber:

a) a forte presença de pequenas e microempresas (com destaque para as microempresas) que representam 98,8% das empresas do setor.¹² Operam, na região, somente duas empresas de porte médio;

¹² Ressalve-se que a presença expressiva de pequenas e microempresas é um traço inerente ao setor de confecções, observado em todo o mundo.

- b) o fato de cerca de 85% das empresas produzirem entre 900 e 2.000 peças por mês e apenas 4% delas apresentarem um volume de produção superior a 2.000 peças por mês. As demais firmas da amostra produzem até 300 peças por mês (9% do total) ou entre 300 e 900 peças por mês (2% do total). Estes números são compatíveis com a distribuição das empresas por tamanho, antes registrada;
- c) a elevada concentração das firmas no Município de Itaperuna, que abriga quase dois terços das empresas de confecções da região;
- d) a presença expressiva, embora não majoritária, de firmas informais (31% das entrevistadas), incluindo alguns poucos empreendimentos cuja atividade produtiva é esporádica (empreendedores);
- e) o fato de a grande maioria das empresas (97%) operar todas as etapas do processo de trabalho do setor (modelagem, corte, montagem das peças etc.). Apenas 3% das firmas entrevistadas restringem sua atividade à montagem das peças (facções). Esta é uma evidência de reduzida especialização e, portanto, de limitada cooperação/interdependência entre empresas, no plano produtivo;
- f) o fato de cerca de 28% dos postos de trabalho do setor corresponderem a trabalhadores terceirizados. Tendo em vista a informação registrada no item anterior, isso parece refletir mais fortemente nas estratégias de redução de custos do trabalho (*putting-out*) do que nas estratégias de especialização e de cooperação interfirmas;
- g) a menor produtividade do trabalho *vis-à-vis* o setor de confecções do Estado do Rio de Janeiro considerado globalmente;
- h) a baixa adesão das firmas às entidades de representação empresarial. Somente 19% das firmas entrevistadas declararam participar de entidades de classe;
- i) a reduzida difusão de informações sobre iniciativas de apoio institucional dirigidas às pequenas e microempresas. Apenas 49% das empresas declararam conhecer as ações do SEBRAE e somente 22% delas afirmaram já ter utilizado algum produto oferecido por esta instituição.

3.2 ANÁLISE DOS RESULTADOS: GESTÃO EMPRESARIAL

Para a maior parte das firmas da CPL de confecções do Noroeste Fluminense, o preço e a qualidade de determinadas matérias-primas têm sido os principais determinantes do poder competitivo de seus produtos. Entre elas, destacam-se: (i) *tecidos com elastano*, cujo preço foi considerado importante por 53 firmas e a qualidade por 62 empresas; (ii) *elásticos*, cujo preço foi entendido como relevante para 35 firmas e a qualidade por 43 empresas; (iii) *fechos*, cujo preço foi considerado importante por 27 firmas e a qualidade por 31 empresas; e (iv) *outros materiais*, cujo preço foi entendido como relevante para 22 firmas e a qualidade por 22 empresas.

É importante sublinhar que 121 empresas (72,5% da amostra) afirmaram não enfrentar problemas com matérias-primas, o que foi admitido por apenas 39 empresas (23,4% da amostra). Ademais, somente 4% das empresas revelaram disposição para investir recursos em processos de detecção de falhas nas matérias-primas e pouco mais da metade delas (54%) percebe a compra conjunta de matérias-primas como uma iniciativa potencialmente relevante para reduzir custos de produção.

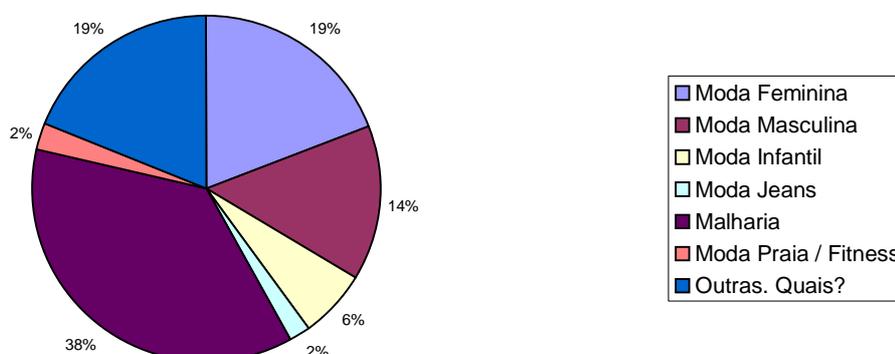
As informações sobre acesso e utilização de matérias-primas obtidas pela pesquisa de campo, embora limitadas e genéricas, autorizam alguma reflexão sobre a natureza das estratégias competitivas praticadas pelas empresas da CPL do Noroeste Fluminense. Assim, por exemplo, o fato de apenas 22 empresas considerarem o preço e a qualidade de outros materiais – que não tecidos com elastano, elásticos e fechos – como elemento determinante de sua competitividade, sugere-se ser limitado o grupo de empresas que aposta na diferenciação de produtos como arma competitiva. Além do mais, a baixa incidência de detecção de problemas com matérias-primas e a reduzida propensão a despender recursos no controle da qualidade dos insumos parecem indicar que a maior parte das empresas da região privilegia preços em suas estratégias de competição e disputa segmentos de mercado pouco exigentes em relação a normas e padrões de qualidade.

O **Gráfico 1** mostra o faturamento total das empresas da CPL da Região Noroeste Fluminense discriminado por segmentos do setor de confecções, entre os quais destacam-se: malharia (38% do faturamento), moda feminina (19%), moda masculina (14%) e moda infantil (6%). Sublinhe-se que as contribuições da moda praia (2%) e da moda *jeans* (2%) são ainda modestas.

Gráfico 1

Fonte: Pesquisa de campo

Principais segmentos por faturamento

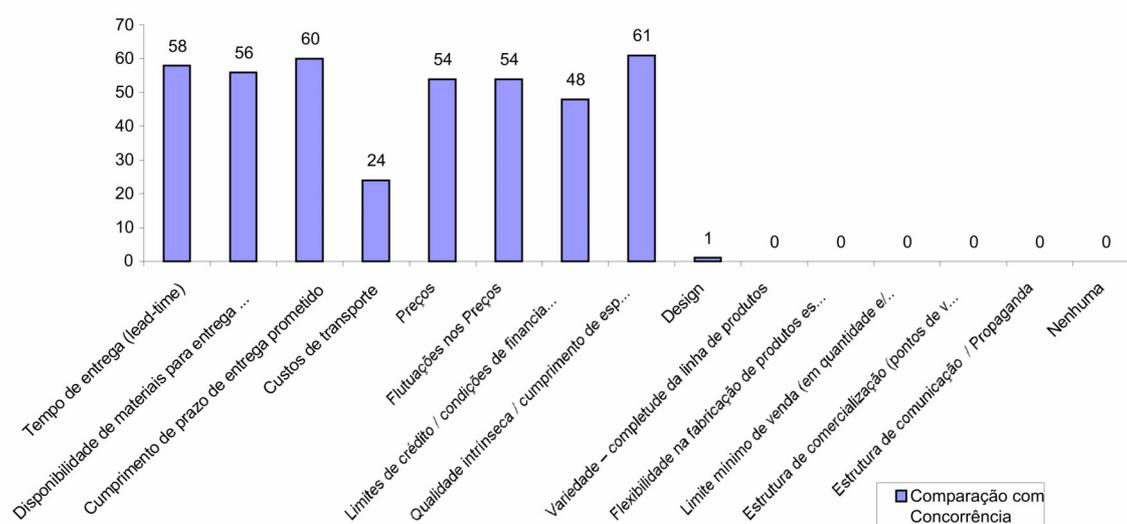


Para grande parte das empresas da amostra, os principais determinantes de seu poder competitivo incluem: o tempo de entrega; a disponibilidade de estoques para pronta entrega; o cumprimento do prazo de entrega; os preços (inclusive sua baixa flutuação); a qualidade do produto; e o cumprimento de especificações técnicas. De fato, cerca de um terço das empresas entrevistadas considerou esses fatores como os diferenciais competitivos mais relevantes. Logo em seguida, aparecem as condições de financiamento e os custos de transportes, citados por 28% e 14% das firmas, respectivamente (ver **Gráfico 2**). De maneira geral, é possível inferir que, na percepção das empresas, grande parte de seu potencial competitivo advém da capacidade de cumprir contratos e de oferecer produtos cuja relação preço/qualidade é compatível com seus mercados-alvo.

A quase totalidade das empresas da região admitiu não apresentar vantagem sobre a concorrência em numerosos atributos registrados no questionário aplicado. Por exemplo, apenas uma delas utiliza o *design* como elemento de competição e nenhuma citação foi encontrada para outros fatores, tais como: diversificação da linha de produtos, flexibilidade para produzir artigos fora de linha, patamar mínimo de vendas e estruturas de comercialização e/ou de *marketing*. Esses resultados sugerem que as empresas operam a partir de estratégias de competição passivas, de baixa agressividade e pouco focadas na diversificação e/ou na ampliação de mercados.

Gráfico 2

Comparação com a concorrência nos seguintes itens
(Empresas que se consideram em vantagem - RM)

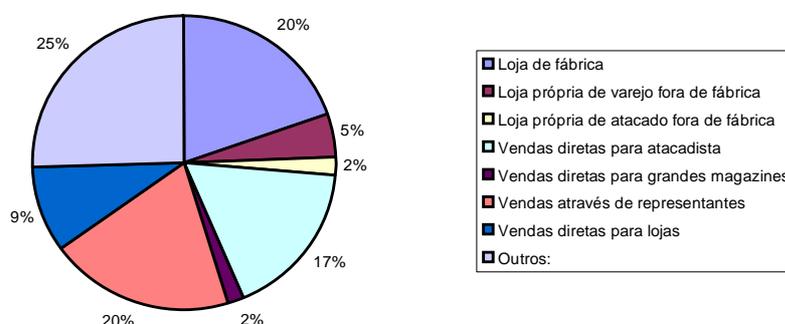


Fonte: Pesquisa de campo

O **Gráfico 3** registra os canais de comercialização mais freqüentemente utilizados pelas empresas da região. Mostra que 27% das firmas da amostra comercializam seus produtos por intermédio de lojas próprias, a maior parte das quais localizadas em espaço contíguo ao de suas unidades produtivas. Somente 7% destas firmas possuem lojas fora do espaço fabril, especializadas em vendas no varejo e/ou no atacado. Os demais canais de comercialização relevantes são as vendas por meio de representantes (utilizadas por 20% das empresas), vendas para atacadistas (utilizadas por 17% das empresas) e vendas para lojas de terceiros (utilizadas por 9% das empresas). Apenas 2% das empresas registraram vendas para grandes magazines, o que pode refletir restrições de oferta, uma vez que compras realizadas por grandes magazines, regra geral, exigem que os fornecedores operem a partir de uma determinada escala de produção/oferta. Embora de forma não categórica, as informações sobre os canais de comercialização obtidos pela pesquisa de campo sugerem que parcela importante das empresas da CPL de confecções da Região Noroeste Fluminense tem seu mercado relevante circunscrito ao município e/ou à região de origem. É importante ressaltar que duas empresas registraram possuir alguma experiência exportadora. Contudo, não há informações sobre a importância do mercado externo no faturamento destas empresas e, tampouco, sobre a regularidade de tais vendas no tempo (exportações eventuais, esporádicas, permanentes etc.).

Gráfico 3

Canais de Comercialização

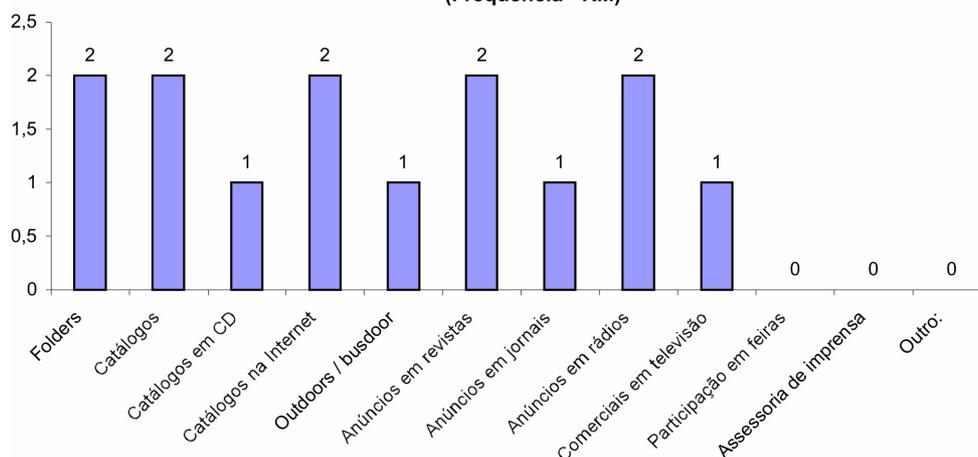


Fonte: Pesquisa de campo

A quase totalidade das empresas da amostra não utiliza qualquer meio ou instrumento de publicidade e *marketing*, mesmo os mais tradicionais e de menor custo, como *folders* e catálogos impressos. As informações do **Gráfico 4** deixam patente que, nessa esfera, as firmas da CPL do Noroeste Fluminense se encontram praticamente no marco zero.

Gráfico 4

Meios de publicidade adotados (Frequência - RM)



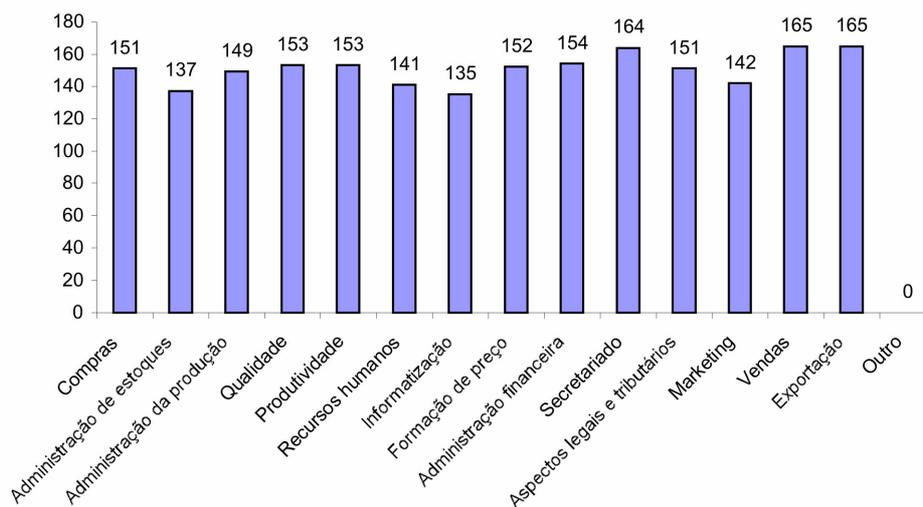
Fonte: Pesquisa de campo

O **Gráfico 5** registra os treinamentos gerenciais de interesse das firmas da amostra. A expressiva e indiscriminada demanda por treinamento em múltiplas áreas e atividades gerenciais (qualidade, produtividade, compras, recursos humanos, exportação etc.) sugere carência generalizada de profissionais bem treinados nos quadros técnicos das empresas da

CPL de confecções da Região Noroeste Fluminense. Todavia, cumpre ressaltar que a pergunta sobre treinamento, tal qual formulada no questionário, não exigia que as firmas entrevistadas hierarquizassem suas necessidades. Em decorrência, os resultados consolidados constróem, apenas um "mapa de desejos" das empresas, a partir do qual é impossível identificar áreas críticas para treinamento prioritário.

Gráfico 5

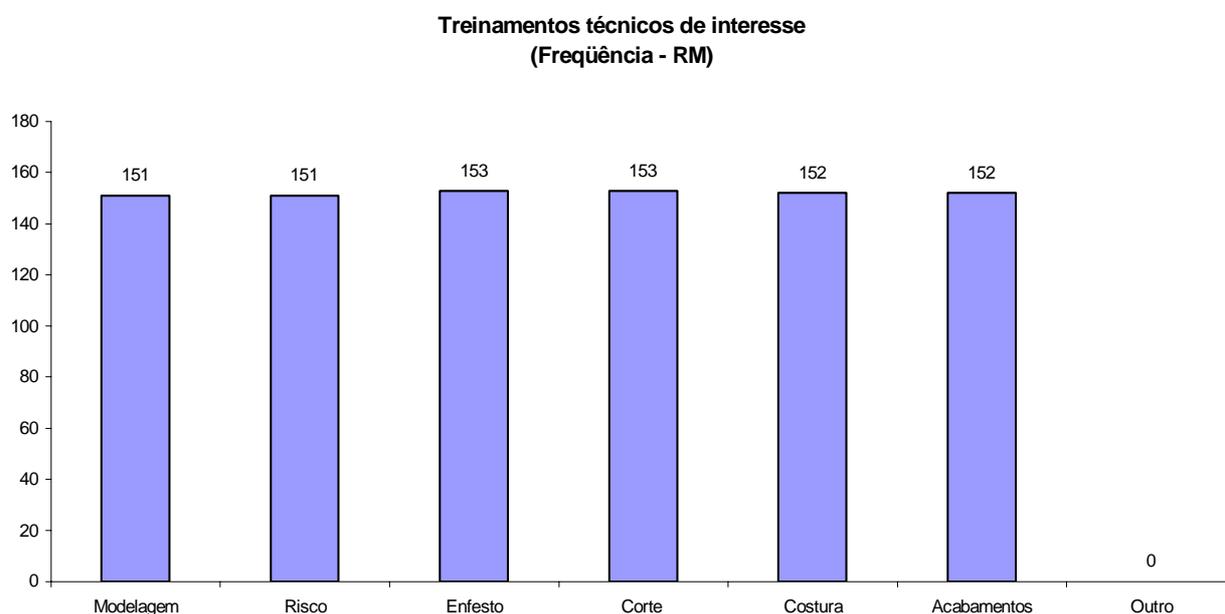
**Treinamentos gerenciais de interesse
(Frequência - RM)**



Fonte: Pesquisa de campo

É elevada a demanda por treinamento técnico em todos os segmentos do processo de trabalho do setor (modelagem, risco, enfesto, corte, costura e acabamento), uma vez que, entre 151 e 153, foi registrado um interesse nesse campo (ver **Gráfico 6**). Tal quadro é coerente com o fato das firmas da região apresentarem, regra geral, baixa especialização, responsabilizando-se por todas as etapas do processo produtivo. Ainda aqui, a pergunta sobre treinamento de interesse não exigia hierarquização, o que impede a identificação de focos de prioridade.

Gráfico 6



Fonte: Pesquisa de campo

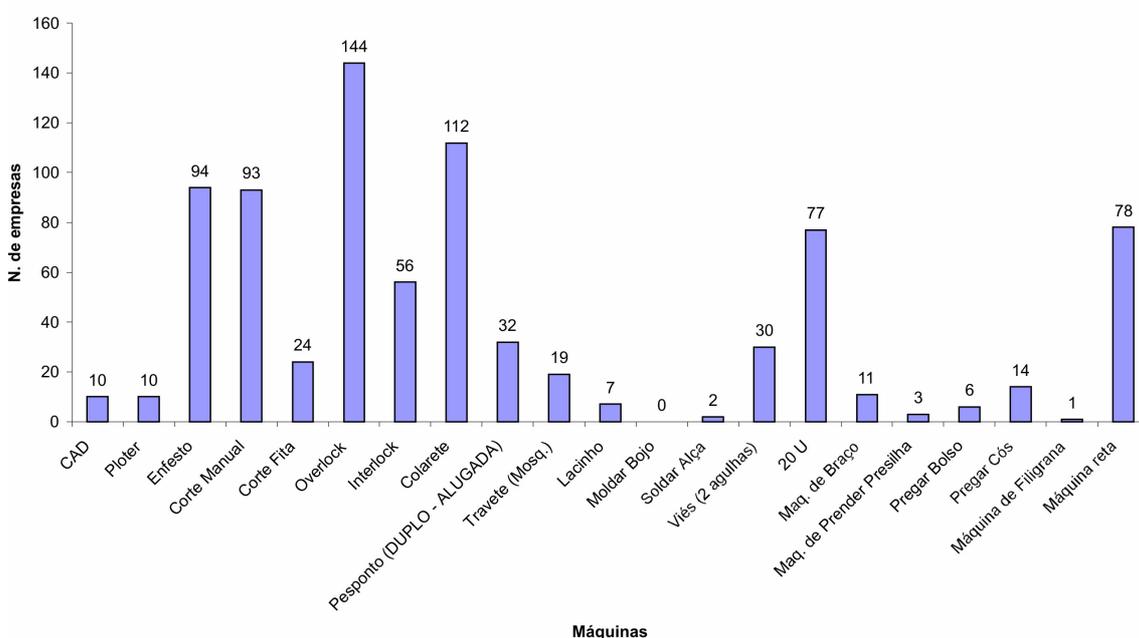
3.3 ANÁLISE DOS RESULTADOS: GESTÃO TECNOLÓGICA

Na indústria de confecções, os fornecedores de insumos, de máquinas e de equipamentos desempenham papel central, responsabilizando-se pelas inovações mais relevantes. Trata-se de um setor no qual a dinâmica tecnológica está sob comando de fornecedores e que, portanto, se alimenta de fontes de tecnologia que lhes são exógenas, o que facilita a difusão de inovações e reduz as barreiras à entrada no campo tecnológico. Nas últimas décadas, a maior parte dos avanços técnicos do setor de confecções (por exemplo, a utilização de CAD/CAM) concentrou-se em etapas anteriores à costura que, como sabido, constitui a principal fase do processo produtivo. A intensa utilização de trabalho na fase da costura dificulta a introdução de inovações e faz com que o processo produtivo dependa, fundamentalmente, da qualidade e do ritmo da mão-de-obra. Por fim, vale registrar que, no setor de confecções, o *design*, mesmo não constituindo uma inovação propriamente dita, é um importante instrumento para a diferenciação de produtos e, em consequência, para o fortalecimento do poder competitivo das empresas.

Com referência ao quadro anterior, verifica-se que grande parcela das empresas de confecções da CPL do Noroeste Fluminense não utiliza, até o momento, equipamentos que incorporam tecnologia de ponta. Como é possível observar no **Gráfico 7**, apenas dez entre as 167 empresas da amostra registraram o uso de instrumentos mais sofisticados – CAD e Plotter, por exemplo – sendo, ao contrário, bastante freqüente a presença de maquinaria básica (enfesto, corte manual, overlock, colarete etc.). Sublinhe-se que apenas uma empresa considerou ser o *design* um elemento importante em sua estratégia competitiva. Grosso modo, tais informações sugerem que a maior parte das firmas da CPL da Região Noroeste Fluminense apresenta baixo grau de atualização tecnológica.

Gráfico 7

Maquinário Existente



Fonte: Pesquisa de campo

3.4 ANÁLISE DOS RESULTADOS: GESTÃO PRODUTIVA

No campo da gestão produtiva, as informações obtidas por intermédio da aplicação de questionários abrangem poucos aspectos e, quase sempre, mostraram-se demasiadamente genéricas para oferecer um quadro preciso da situação em que se encontram as empresas do setor de confecções do Noroeste Fluminense. Mesmo assim, vale destacar alguns dos resultados obtidos pela pesquisa de campo, a saber:

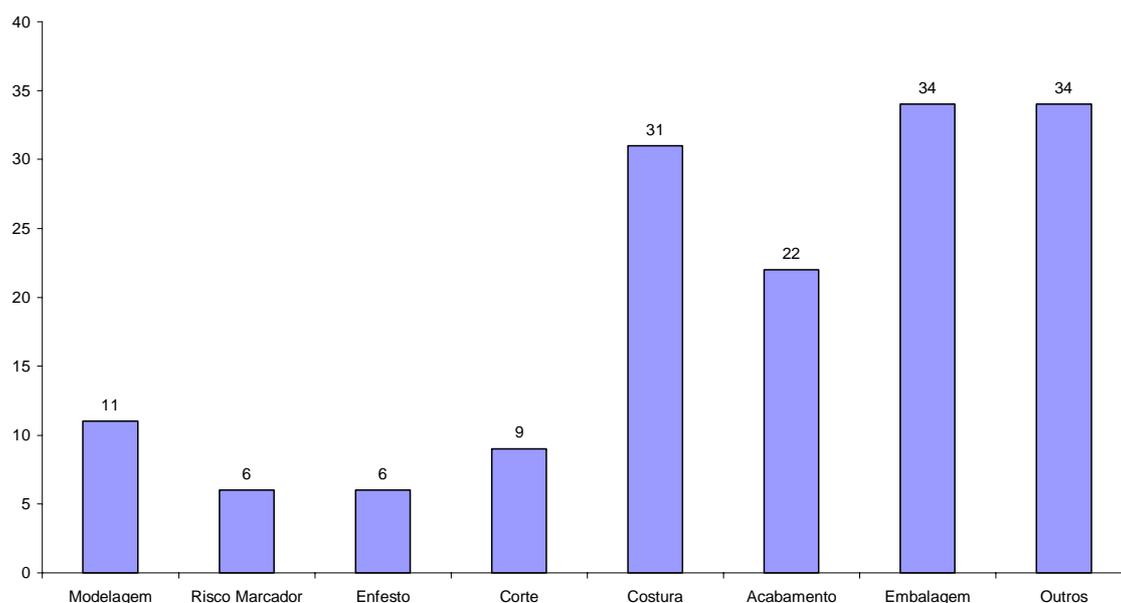
a) **planejamento da produção**: 110 empresas da amostra informaram manter seus processos produtivos claramente definidos e documentados e 87 declararam planejar e controlar

vendas. Apenas uma delas admitiu que utiliza sistema de compras e de gestão compatível com as necessidades da produção;

b) **terceirização de etapas do processo produtivo**: recurso pouco utilizado pela maior parte das empresas entrevistadas. De fato, apenas 20% delas informaram terceirizar parte do trabalho referente à etapa de costura e embalagem e 10% ao acabamento. Por seu turno, a terceirização de modelagem, risco-marcador, enfesto e corte surgiu como iniciativa adotada por menos de 6% das empresas da amostra (ver **Gráfico 8**). Esses números confirmam uma evidência já registrada pelo trabalho, qual seja, o fato de a maior parte das empresas tenderem a operar todas as etapas do processo de trabalho (modelagem, corte, montagem das peças etc.).

Gráfico 8

Terceirização
(Frequencia por etapa da produção - RM)



Fonte: Pesquisa de campo

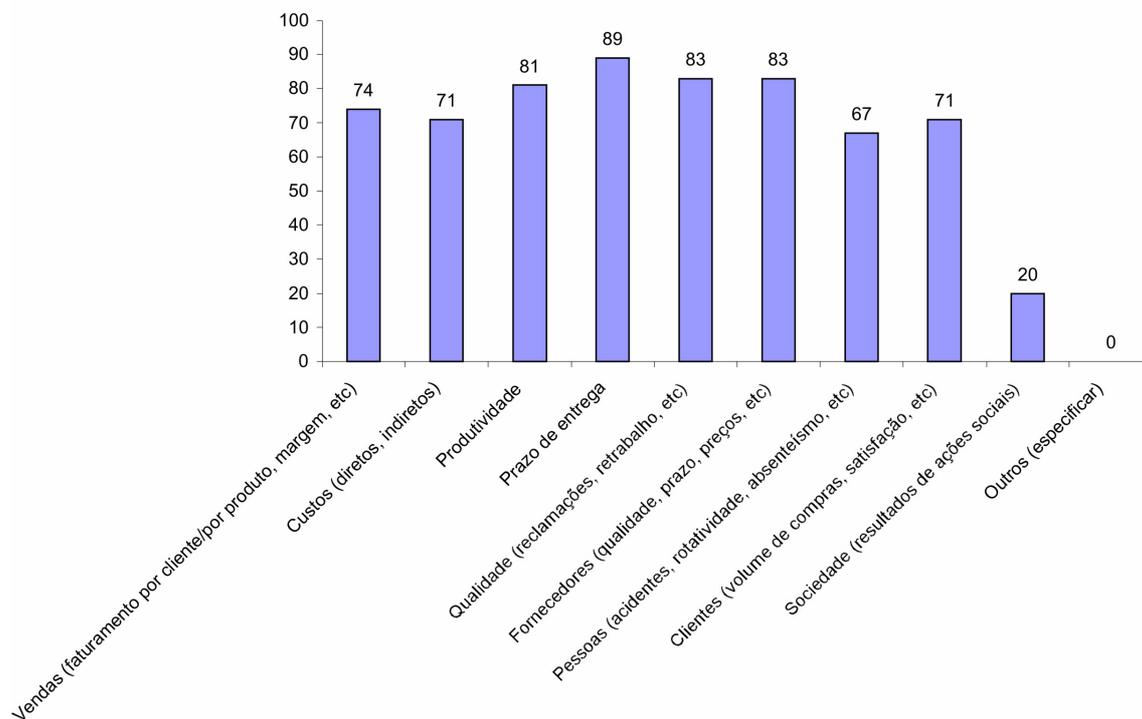
c) **saúde e segurança do trabalho**: 80 empresas (cerca de metade da amostra) declararam-se preocupadas com a avaliação e a promoção de melhorias em aspectos de ergonomia, segurança, saúde, luminosidade e acústica no ambiente de trabalho. Contudo, apenas 37 mantêm extintores de incêndio em lugar de fácil acesso, 24 adotam sinalização de saída de emergência, 19 exigem de seus funcionários a utilização de equipamentos de proteção individual/coletiva e seis apresentam CIPA instalada e em funcionamento. Como se pode constatar, a adoção de normas de saúde e de segurança do trabalho é ainda uma prática restrita entre as empresas do setor de confecções da Região Noroeste Fluminense;

d) **normas e regulamentos técnicos:** 64 empresas declararam adotar normas e procedimentos metrológicos específicos à sua atividade, 60 informaram calibrar e aferir regularmente seus instrumentos e apenas oito utilizaram, em algum momento, serviços de laboratórios credenciados pelo INMETRO. A certificação de produtos e processos é uma iniciativa que parece fora do horizonte de planejamento dos empresários da região;

e) **controle e acompanhamento de resultados:** entre as rotinas mais praticadas, isto é, as citadas por cerca de metade das empresas da amostra, estão o acompanhamento de prazos de entrega e o controle da qualidade dos produtos, das relações com fornecedores (qualidade, preços, prazos etc.) e da produtividade. Seguem-se os controles de vendas (faturamento por cliente, por produto etc.), de relações com clientes (volume de vendas, satisfação etc.), de custos e de pessoal (ver **Gráfico 9**). É modesta a preocupação com responsabilidade social da empresa, uma vez que apenas 20 firmas (11% do total) registraram interesse neste campo;

Gráfico 9

Acompanhamento de resultados
(Frequência - RM)



Fonte: Pesquisa de campo

f) **controle financeiro**: nesta esfera, cerca de 60% das empresas informaram controlar contas a receber, faturamento e compras de insumos. Uma menor proporção (44%) registrou a prática de controle de estoques;

g) **preocupação com o aprimoramento da empresa**: 63% das firmas entrevistadas afirmaram interesse em aperfeiçoar continuamente a gestão produtiva de seus empreendimentos. Impressiona o fato de 37% das empresas da amostra não apresentarem preocupação neste campo.

IV. CLASSIFICAÇÃO DO ARRANJO PRODUTIVO LOCAL E SUGESTÕES DE POLÍTICA

Conforme Cassiolato e Lastres (2003), *arranjos produtivos locais (APL)* podem ser definidos como "aglomerações territoriais de agentes econômicos, políticos e sociais – com foco em um conjunto de atividades econômicas – que apresentam vínculos mesmo que incipientes. Geralmente, envolvem a participação e a interação de empresas e suas variadas formas de representação e associação. Incluem também diversas outras instituições públicas e privadas voltadas para formação e capacitação de recursos humanos (como escolas técnicas e universidades); pesquisa, desenvolvimento e engenharia; política, promoção e financiamento". Já os **sistemas produtivos e inovativos locais (SPIL)** seriam arranjos produtivos nos quais a "interdependência, articulação e vínculos consistentes resultam em iteração, cooperação e aprendizagem, com potencial de gerar o incremento da capacidade inovativa endógena, da competitividade e do desenvolvimento local".

A pesquisa realizada no Noroeste Fluminense, com foco em Itaperuna, não foi capaz de detectar elementos suficientes para caracterizar a aglomeração de empresas do setor de confecções da região como um APL, e muito menos como um SPIL, tomados como referência os conceitos acima apresentados. De fato, algumas das características da CPL em análise corroboram esta percepção. Entre elas, vale destacar:

- a) o fato de a grande maioria das empresas (97%) operar todas as etapas do processo de trabalho do setor de confecções (modelagem, corte, montagem das peças etc.). Essa é uma evidência de reduzido grau de especialização o que, por sua vez, sugere limitada cooperação/interdependência entre empresas, no plano produtivo;
- b) a limitada adesão das firmas a entidades de representação empresarial, quaisquer que sejam elas. Soma-se a inexistência, na região, de uma associação/sindicato setorial capaz de identificar, organizar e encaminhar pleitos coletivos;
- c) o baixo grau de difusão de informações acerca de iniciativas de apoio institucional dirigidas às pequenas e microempresas. Por exemplo, 49% das empresas não conhecem as ações do SEBRAE e apenas 22% delas já utilizaram algum produto oferecido pela instituição;
- d) a falta de liderança empresarial capaz de promover e/ou estimular o fortalecimento da ação coletiva entre empresas;
- e) a ausência de qualquer ação ou iniciativa dirigida à apropriação de externalidades propiciadas pela proliferação de empresas de confecções na região, tais como: a compra conjunta de matérias-primas, centros de comercialização e estratégias de divulgação do produto regional;
- f) a carência de cursos dirigidos à formação de mão-de-obra para o setor, seja no nível técnico ou superior. Baixa interação com entidades de ensino sediadas na região;

- g) a reduzida oferta de treinamento no campo técnico ou gerencial, do que é prova a demanda generalizada por este tipo de serviço;
- h) a ausência de políticas de promoção e/ou de financiamento específicas para o setor da região, quer pleiteadas, quer implementadas por instituições públicas ou privadas, estaduais ou municipais;
- i) a falta de um projeto para o setor de confecções da região, baseado em diagnóstico claro sobre suas carências e potencialidades.

A consulta a dados secundários e a pesquisa de campo realizada mostraram, ademais, que a CPL de confecções da Região Noroeste Fluminense está composta, principalmente, por pequenas e microempresas, em grande parte defasadas no plano tecnológico e gerencial. Em decorrência, suas estratégias de competição tendem a privilegiar preços e segmentos de mercado pouco exigentes no que se refere a normas e padrões de qualidade. Do mesmo modo, está ausente do horizonte da maioria das empresas uma preocupação mais efetiva com a modernização de práticas e instrumentos nas áreas de tecnologia, de planejamento, de produção, de gestão e de comercialização. Regra geral, predominam estratégias de competição passivas e pouco agressivas no que tange à diversificação e à ampliação de mercados. Caracteriza, ainda, a cultura empresarial local, o baixo grau de cooperação interempresas e a reduzida interação entre firmas, entidades empresariais, poder público e agências de fomento.

No contexto anterior, fica evidente a ausência de uma instituição, pública ou privada, capaz de potencializar as vantagens da presença de uma CPL de confecções no Noroeste Fluminense. Logo, seria desejável a organização de uma estrutura de governança local preparada para coordenar iniciativas dirigidas à montagem de um projeto estratégico para a indústria de confecções da região. Vale lembrar que a constituição de estruturas de governança não é tarefa fácil e, regra geral, é mais uma resultante do que um pressuposto de processos de desenvolvimento local. Todavia, nesse campo, a ação de órgãos de fomento, como o SEBRAE e congêneres, pode funcionar como um indutor/catalisador da estruturação de governança local, mediante a implementação de iniciativas concretas, dirigidas primordialmente: (i) à sensibilização e mobilização de empresas e entidades empresariais locais; (ii) à produção de diagnósticos mais precisos sobre o *status* gerencial e tecnológico das empresas; (iii) à coordenação e/ou incentivo à formação de parcerias entre agentes locais; (iv) à montagem de mecanismos/centros de divulgação de informações (serviços prestados por agências de fomento, mercados, modernização tecnológica etc.); (v) à oferta de cursos e seminários que estimulem mudanças na cultura empresarial da região; (vi) à articulação de ações das instituições prestadoras de serviços (FIRJAN, SENAI, SENAC, Universidades etc.) relevantes, tais como: treinamento profissional, consultoria industrial etc.

A CPL DE CONFECÇÕES DA REGIÃO NORTE FLUMINENSE

Dezembro de 2004

I. A REGIÃO NORTE NA ECONOMIA FLUMINENSE

A Configuração Produtiva Local (CPL), focalizada neste trabalho, abrange o Município de Campos dos Goytacazes da Região do Norte Fluminense.¹³ No início da colonização, foi difícil prosperar na área que hoje é o Município de Campos dos Goytacazes, em virtude dos constantes ataques dos índios aos colonizadores da região. Em 1677, grande parte do município foi ocupada por criadores de gado. Posteriormente, a região progrediu com a cultura da cana-de-açúcar que se expandiu entre o Rio Paraíba do Sul e a Lagoa Feia.

Em 1830, a região passou por uma intensa transformação na produção de açúcar, por causa da implementação de um engenho a vapor. Em decorrência deste fato, o vilarejo foi elevado, em 1835, à categoria de cidade, recebendo o nome de Campos dos Goytacazes.

A cidade conseguiu crescer e se desenvolver graças à riqueza trazida pela cana-de-açúcar, surgindo também uma poderosa aristocracia agrária. No século XIX, sua riqueza pode ser creditada pela substituição dos engenhos a vapor por usinas de açúcar.

Na parte oeste e nordeste, desenvolveram-se outras atividades importantes na economia da cidade, a pecuária e o café, responsáveis pela prosperidade dos antigos distritos de Cardoso Moreira e Italva, que hoje estão separados de Campos dos Goytacazes. Atualmente, na região nordeste do município, predomina o gado leiteiro.

A dependência histórica do município em relação à produção sucroalcooleira fez com que a crise deste setor, na década de 80, tivesse um impacto significativo na economia local. Houve uma redução do peso das atividades de base agrícola no PIB, que se traduziu em um crescimento do setor de serviços. A localização geográfica da cidade, distante da capital do Estado, e seu tamanho fazem com que hoje ela sirva como pólo de comércio e de serviços para os municípios vizinhos.

Campos dos Goytacazes, em 2002, possuía uma população de 414.311 habitantes, dispersos em uma área de 4.040 km². É o maior município da Região Norte, sendo que sua área corresponde a 41,4% do total da área da região. Atualmente, a taxa de urbanização do município é de 89,5%, superior à da Região Norte Fluminense, mas inferior à média do Estado, como mostra a **Tabela 1**.

¹³ Carapebus, Cardoso Moreira, Conceição de Macabu, Macaé, Quissamã, São Fidélis, São Francisco de Itabapoana e São João da Barra não foram incluídos na CPL em análise.

Tabela 1 – Características atuais do município – 2002

	População	Área	Densidade demográfica	Taxa de urbanização
Campos	414.311	4.040,60	102,54	89,48
Região Norte Fluminense	719.582	9.767,00	73,67	85,11
Estado do RJ	14.768.969	43.864,30	336,70	96,04

Fonte: Elaboração do Grupo de Economia de Inovação (GEI/IE/UFRJ) com base no *site* da Fundação CIDE e Anuário Estatístico do Rio de Janeiro 2003

Isto porque apesar da crise do complexo sucroalcooleiro ter afetado duramente o município, ele ainda detém uma parte significativa de sua área dedicada a atividades de base agropecuária. De acordo com dados do Tribunal de Contas do Estado, 40% da área do município é de uso agrícola e 37% de pastagens. O projeto de implantação de um Pólo de Fruticultura Irrigada na Região Norte também contribui para manter as atividades de base agropecuária em Campos dos Goytacazes. A extensão da área geográfica do município faz com que este tenha uma densidade demográfica de 102,54, superior à média da Região, mas bastante inferior à média do Estado.

O quadro de estagnação do complexo sucroalcooleiro, a partir de 1980, fez com que o município apresentasse índices moderados de crescimento da população residente na década de 90: 4,4% entre 1991 e 1996 e 5,4% entre 1996 e 2002 (ver Tabela 2).

Tabela 2 – Evolução da população residente 1991, 1996 e 2002

	1991	1996	1991-1996 (%)	2002	1996-2002 (%)
Campos dos Goytacazes	376.290	392.902	4,4	414.311	5,4
Região Norte Fluminense	611.576	658.767	7,7	719.582	9,2
Estado do RJ	12.807.706	13.664.637	6,7	14.768.969	8,1

Fonte: Elaboração do Grupo de Economia de Inovação (GEI/IE/UFRJ) com base no *site* da Fundação CIDE e Anuário Estatístico do Rio de Janeiro 2003

O fato de a taxa de crescimento, neste último período, ter aumentado não deve ser explicada a partir de fatores internos ao município, uma vez que seu crescimento relativo ao crescimento da Região Norte e do Estado do Rio de Janeiro não se alterou.

Em 2002, o PIB do município se situava em torno de dois bilhões de reais. Os setores mais expressivos na composição do PIB são os aluguéis (25,1%), a prestação de serviços (18,9%) e a construção civil (10,1%), o que reflete a situação do município enquanto pólo de serviços para a região, como mostrado pela Tabela 3.

Tabela 3 – PIB e setores de atividades – 2002 (x R\$1.000,00)

	Campos dos Goytacazes	%	Região Norte Fluminense	Estado*
Agropecuária	85.617,11	4,0	136.227,90	804.558,54
Indústria	119.280,39	5,6	659.818,31	28.410.635,03
Comércio	149.562,63	7,0	385.405,72	11.256.395,60
Construção civil	214.552,12	10,1	453.938,97	11.224.598,22
Serviços industriais de utilidade pública	95.291,54	4,5	523.761,47	7.001.768,47
Transporte e comunicação	132.511,51	6,2	337.211,59	12.623.860,50
Instituições financeiras	66.907,31	3,1	129.767,91	9.038.632,09
Administração pública	77.943,86	3,7	231.781,95	14.990.723,02
Aluguéis	534.326,12	25,1	933.293,36	19.123.198,07
Prestação de serviços	402.790,10	18,9	1.381.780,86	38.900.585,70
Total dos setores	1.878.782,69	88,2	5.172.988,03	183.563.649,93
Imputação financeira	-75.888,15	-3,6	-208.948,32	-7.414.537,99
PIB a preços básicos	1.802.894,54	84,6	4.964.039,71	176.149.111,94
Impostos sobre o produto	327.781,82	15,4	642.407,79	15.566.371,56
PIB a preços de mercados	2.130.676,36	100,0	5.606.447,50	191.715.483,51

Fonte: Elaboração do Grupo de Economia de Inovação (GEI/IE/UFRJ) com base no site da Fundação CIDE

*No PIB do Estado, a diferença entre a soma dos setores e o total do PIB se deve a R\$ 30,188 bilhões referentes à extração de petróleo na Bacia de Campos.

A participação elevada destes setores no PIB se relaciona ao fato de Campos dos Goytacazes ser um importante pólo universitário (La Rovere e Carvalho, 2004), reunindo, de acordo com os dados da Fundação CIDE, o segundo maior número de matrículas na graduação depois do Município do Rio de Janeiro.

Apesar da importância do município enquanto pólo regional de prestação de serviços, seu PIB *per capita* em 2002 era de R\$ 5.143,00 inferior à média da Região (R\$ 7.791,00) e do Estado (R\$ 12.981,00). Este dado ressalta a importância de se promover a diversificação das atividades produtivas do município, de forma que se possa aumentar a geração de renda e estimular seu desenvolvimento (ver **Tabela 4**).

Tabela 4 – Produto Interno Bruto, População e PIB *per capita* – 2002

	PIB total (1.000 R\$)	População	PIB <i>per capita</i>	Número índice (Estado=100)
Campos dos Goytacazes	2.130.676,36	414.311	5.142,70	39,62
Região Norte Fluminense	5.606.447,50	719.582	7.791,25	60,02
Estado do RJ	191.715.483,51	14.768.969	12.980,97	100,00

Fonte: Elaboração do Grupo de Economia de Inovação (GEI/IE/UFRJ) com base no site da Fundação CIDE

Campos dos Goytacazes apresenta modestos indicadores de desenvolvimento econômico e social. Os indicadores municipais de educação, saúde, transporte e energia vêm evoluindo positivamente nas últimas décadas. Parte desta melhoria se deve aos recursos que o município vem recebendo a título de *royalties* do petróleo, enquanto outra parte se deve a transferências do Sistema Único de Saúde e do Fundo de Manutenção e Desenvolvimento do Ensino Fundamental e de Valorização do Magistério (Pacheco, 2003). Entretanto, a retração no IDH-Renda do município a partir de 1980, quando ocorre a crise do setor sucro-alcooleiro, reduziu a evolução favorável da infra-estrutura básica e social e condenou o município à perda de posições no *ranking* estadual e nacional de desenvolvimento humano (Fauré e Hasenclever, 2004). Dados do Tribunal de Contas do Estado situam Campos dos Goytacazes no 54º lugar do *ranking* estadual do IDH-M, calculado em 2000, o que é uma posição muito modesta relativamente ao tamanho da sua população e à sua importância enquanto pólo regional. Apesar do IQM-Carências do município ser maior que o de Macaé, Campos dos Goytacazes está em segundo lugar na região e em uma posição relativamente boa no *ranking* do IQM-Carências estadual, com um índice de 42,3%, o que representa o 6º lugar entre os 91 municípios do Estado do Rio de Janeiro.

II. ESPECIALIZAÇÃO PRODUTIVA

A forte vocação para serviços constatada em Campos dos Goytacazes se traduz em uma baixa importância de sua indústria de transformação, que, em 2002, gerou 5,6% do PIB, totalizando 113,815 milhões. A vocação industrial mais forte do município é a produção de alimentos, que responde por 87,8% do PIB industrial. Outras atividades importantes são a produção de móveis e artefatos de madeira (4,3% do PIB), cerâmica (3,3% do PIB) e vestuário (1,5% do PIB). Um estudo sobre arranjo produtivo local, realizado por Britto (2004), também, identificou os setores de alimentos, mobiliário, cerâmica e confecções como sendo as atividades industriais mais importantes de Campos dos Goytacazes.

A produção de alimentos se consolidou em Campos dos Goytacazes como a vocação mais importante, em virtude da tradição das atividades de base agropecuária no município. Cabe notar que as outras atividades mencionadas, apesar de ter participações no PIB do município substancialmente menores, apresentam participações relativas superiores às da Região Norte e às do Estado do Rio de Janeiro. No caso de vestuário, a participação deste setor no PIB da Região Norte Fluminense é de 0,37%, enquanto a participação no PIB do Estado é de 1,0 (ver Tabela 5).

Tabela 5 – Participação dos principais setores na indústria de transformação – 2002 (x R\$1.000,00)

	Produtos Alimentares	Madeira e Mobiliário	Vestuário	Outros	Total da Indústria de transformação
Campos dos Goytacazes	99.999	4.947	1.736	7.133	113.815
Região Norte Fluminense	137.902	7.395	2.374	488.378	636.049
Estado do RJ	1.884.353	249.066	301.834	25.839.805	28.275.059

Fonte: Elaboração do Grupo de Economia de Inovação (GEI/IE/UFRJ) com base no site da Fundação CIDE

O nível de remuneração das empresas de confecção em Campos dos Goytacazes é baixo: segundo os dados mais recentes da RAIS, 98% da mão-de-obra do setor recebe até dois salários mínimos, 1,8% recebe entre dois e cinco salários e apenas 0,2% recebem acima de cinco salários mínimos. No Estado do Rio de Janeiro, 77% recebem até dois salários mínimos, 19,7% entre dois e cinco, 2,3% entre cinco e dez salários mínimos e o restante acima de dez salários mínimos (ver Tabela 6).

Tabela 6 – Número de empregos por faixa salarial no setor de confecções em 2002 (em salários mínimos)

	até 2 salários	de 2 a 5 salários mínimos	de 5 a 10 salários mínimos	Acima de 10 salários mínimos	Ignorado	Total
Campos dos Goytacazes	453	9	1	0	0	463
Região Norte Fluminense	521	16	1	0	0	538
Estado do RJ	31.067	7.985	944	388	49	40.433

Fonte: Elaboração do Grupo de Economia de Inovação (GEI/IE/UFRJ) com base na RAIS 2002

A baixa remuneração das empresas está relacionada a seu porte: segundo dados da RAIS, 90,8% das empresas de confecções de Campos dos Goytacazes são microempresas, empregando até dez empregados. Além do porte, outro fator relevante para determinar a remuneração da mão-de-obra é a proporção de empresas informais atuando no setor. Entrevistas realizadas para outro estudo (Hasenclever e Fauré, 2004) indicam que, no caso do setor de confecções, o nível de informalidade no Município de Campos dos Goytacazes é elevado.

A informalidade existente no setor decorre das baixas barreiras à entrada existentes. Entretanto, como a informalidade não é capturada no índice de importância municipal do setor de confecções, acredita-se que esta importância esteja subestimada. Mesmo assim, observa-se que este índice é mais elevado do que o índice de relevância setorial no país, o que justifica uma reflexão sobre as suas perspectivas de desenvolvimento (ver Tabela 7). Em outras palavras, percebe-se que o setor apesar de não ter representatividade em nível setorial contribui para a geração de empregos no município, contribuição esta que está subestimada. Finalmente, no que diz respeito à existência ou não de uma especialização produtiva em Campos dos Goytacazes no setor de confecções, conclui-se negativamente por ser o seu índice de especialização inferior à unidade (0,37).

Tabela 7 – Índices de Relevância - 2002

	Campos dos Goytacazes
Índice de Relevância Setorial* (%)	0,07
Índice de Importância Municipal** (%)	0,60
Índice de Especialização	0,37

Fonte: Elaboração do Grupo de Economia de Inovação (GEI/IE/UFRJ) com base na RAIS 2002

* (Emprego do setor i no município) / (Total de emprego do setor i no País) > 0,1%

** (Emprego do setor i no município) / (Total de emprego no município) > 0,1%

*** (Emprego do setor i no município) / (Total de emprego no município) : (Emprego do setor i no País) / (Total de emprego no País) > 1

No atual paradigma tecno-econômico, as empresas necessitam cada vez mais ter flexibilidade, não apenas no que se refere a produtos, como também no que se refere a mercados. O acirramento da concorrência e a necessidade de preservar sua participação nos mercados tradicionais e de conquistar novos mercados exigem que as empresas diminuam seus custos e melhorem a qualidade de seus produtos. Além disso, as empresas podem buscar regiões onde os fatores de produção são mais baratos ou então regiões dotadas de importantes ativos específicos, ambientes inovadores e dinâmicas interativas. Assim, no atual paradigma, observa-se tanto um maior enraizamento regional das empresas quanto um maior nomadismo e extensão de suas redes de abastecimento e fornecimento (Hasenclever e Fauré, 2004). As vantagens da especialização produtiva local, desta forma, dependem das condições das redes locais de abastecimento e fornecimento, do ambiente local (mais ou menos inovador, dependendo de seu potencial de geração de conhecimento) e da capacidade de cooperação das empresas e instituições locais.

III. CARACTERÍSTICAS DA CONFIGURAÇÃO PRODUTIVA LOCAL (CPL) DE CONFECÇÃO

Segundo Britto (2004), Campos dos Goytacazes apresenta uma concentração de atividades no setor de vestuário, sendo que os estabelecimentos industriais e comerciais totalizam 498 estabelecimentos e geram 1.851 postos de trabalho. A pesquisa de campo que fornece as bases para este estudo, feita em 2004 com 95 empresas, fornece alguns elementos que permitem avaliar em que medida é possível desenvolver o setor de confecções no município. A amostra de empresas que responderam ao questionário da pesquisa de campo para este estudo reflete a elevada informalidade do setor, fato já apontado na seção anterior, pois consiste de 58 empresas formais e 37 empresas informais (ver **Tabela 8**).

Cabe notar que, em virtude da constituição da amostra, os resultados estão um pouco enviesados, pois a amostra de empresas formais tem uma maior participação relativa de pequenas empresas do que o total destas mesmas empresas de confecções de Campos dos Goytacazes.

Tabela 8 – Representatividade da Amostra na CPL (Campos dos Goytacazes)

Tamanho (n.º de empregados)	Estabelecimentos		Empresas formais entrevistadas		Representatividade (%)	Total de empresas entrevistadas	
	N.º	%	N.º	%		N.º	%
Micro (0 a 9)	109	90,8	36	62,1	33,0	73	76,8
Pequeno (10 a 49)	11	9,2	18	31,0	163,6	18	18,9
Médio (50 a 249)	0	0,0	4	6,9	(*)	4	4,2
Grande (> 250)	0	0,0	0	0,0	0,0	0	0,0
Total	120	100,0	58	100,0	48,3	95	100

(*) A diferença entre as empresas entrevistadas – quatro – e os estabelecimentos registrados – zero – pode ser explicada pela defasagem entre a pesquisa, realizada em 2004, e o registro da RAIS de 2002.

Fonte: Elaboração do Grupo de Economia de Inovação (GEI/IE/UFRJ) com base na RAIS 2002 e na pesquisa de campo

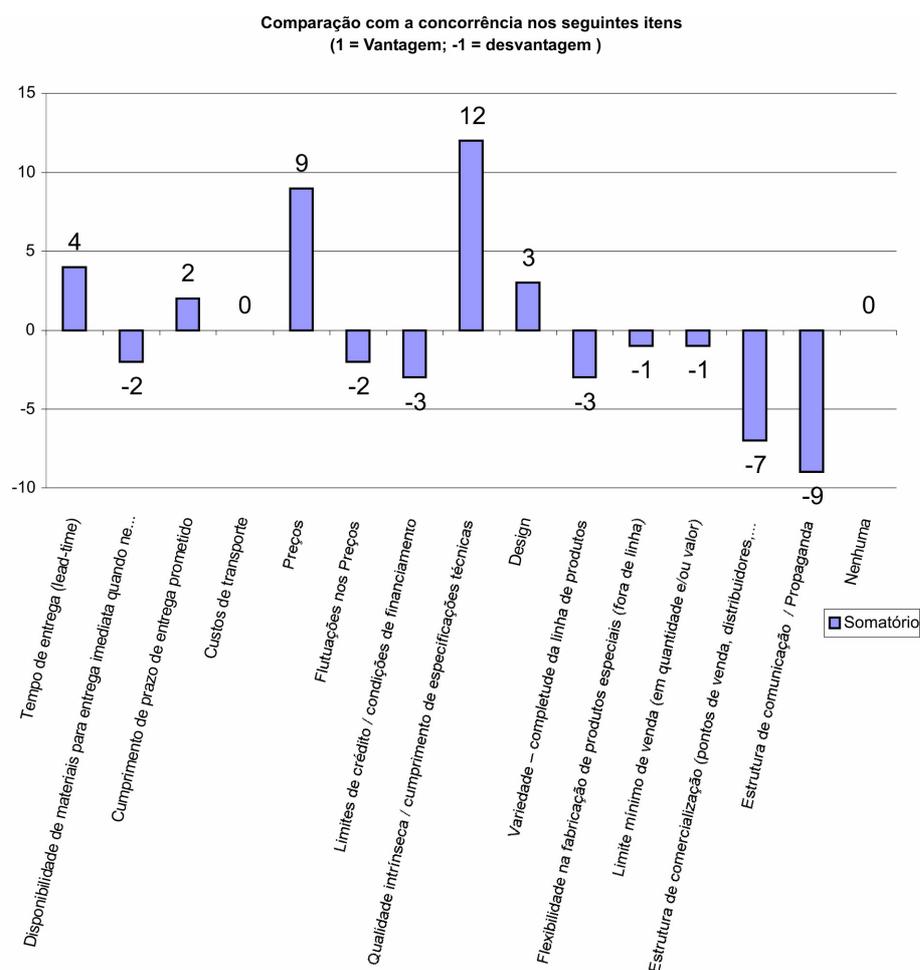
De qualquer forma, os principais resultados podem ser generalizados para as empresas do município, uma vez que a literatura tem mostrado que pequenas e microempresas têm problemas semelhantes de gestão.

Em primeiro lugar, a pesquisa mostra que as empresas do setor de confecções de Campos dos Goytacazes são em sua maioria empresas tradicionais: 70% das empresas da amostra atuam a mais de 10 anos no município, e 99% se localizam na cidade de Campos. Todos os entrevistados declararam estar em empresas industriais, e 39% das empresas são informais.

Nenhuma delas é facção, e parte dos empregados (16,4%) é terceirizada, provavelmente em atividades de apoio como limpeza e entregas.

No que se refere às condições locais de abastecimento, na pesquisa de campo, indagou-se se as empresas tinham problemas com a qualidade da matéria-prima e, em caso afirmativo, solicitava-se a identificação das matérias-primas com problemas. A maior parte dos entrevistados (77%) declarou não ter problemas, e 92,6% dos que tiveram não souberam identificar a matéria-prima, o que denota que as empresas que têm problemas não realizam controles de qualidade de maneira adequada. Quando perguntados se pagariam por um sistema de detecção de falhas nas matérias-primas, apenas 4% do total de entrevistados responderam que sim; isto indica que a maior parte das empresas que têm problemas não tem consciência da importância da qualidade de suas matérias-primas para a competitividade de seus produtos. Este resultado é preocupante, uma vez que as empresas consideram, como características mais importantes de seus produtos, a qualidade em primeiro lugar e os preços em segundo (ver **Gráfico 1**).

Gráfico 1

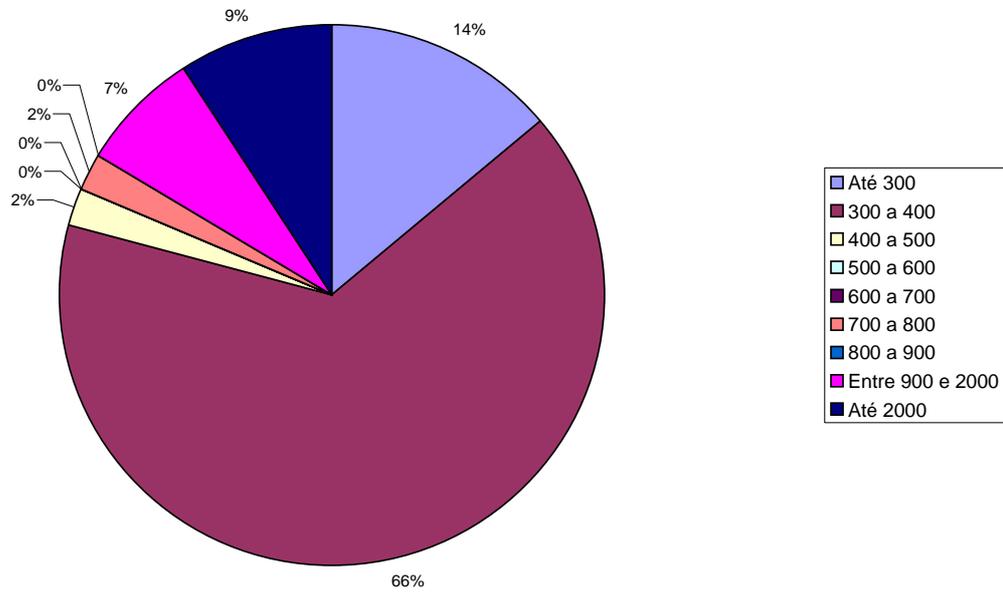


Fonte: Pesquisa de campo

No que se refere às condições de fornecimento das empresas ao mercado, nenhuma das empresas da amostra exporta. Mais de metade das empresas (66%) produz entre 300 e 400 peças por mês (ver Gráfico 2).

Gráfico 2

Capacidade (Peça/Mês)

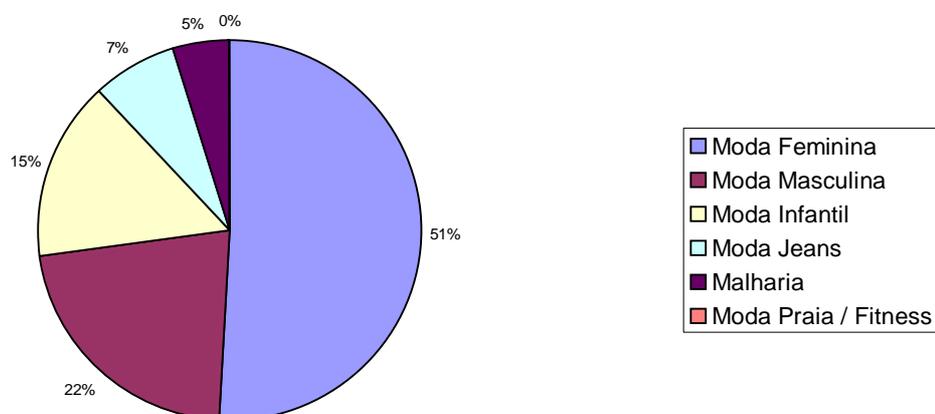


Fonte: Pesquisa de campo

Como mostra o **Gráfico 3**, os principais segmentos são moda feminina (51% do faturamento), moda masculina (22% do faturamento) e moda infantil (15% do faturamento).

Gráfico 3

Principal segmento por faturamento

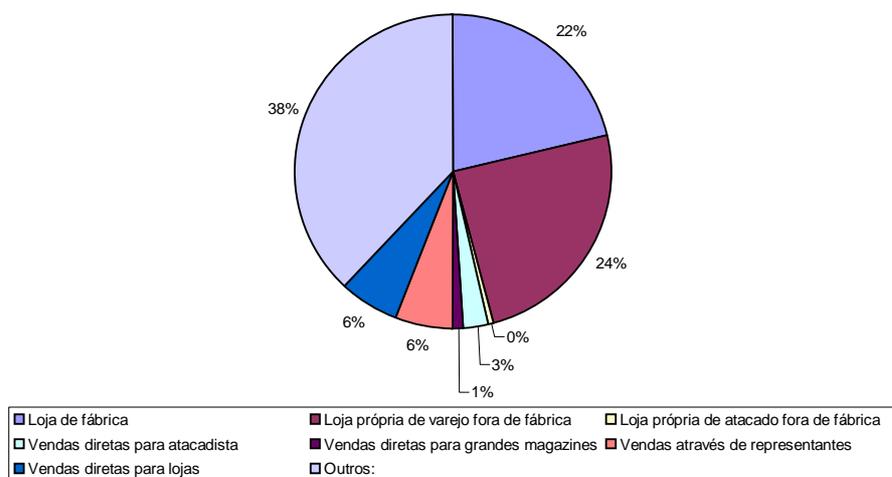


Fonte: Pesquisa de campo

Além disso, 73% dos entrevistados declararam que as empresas não possuem um público-alvo definido. Isto se deve ao fato que os principais canais de comercialização das empresas são canais tradicionais: lojas de fábrica (38%) e lojas próprias de varejo fora de fábrica (24%) – ver **Gráfico 4**.

Gráfico 4

Canais de Comercialização

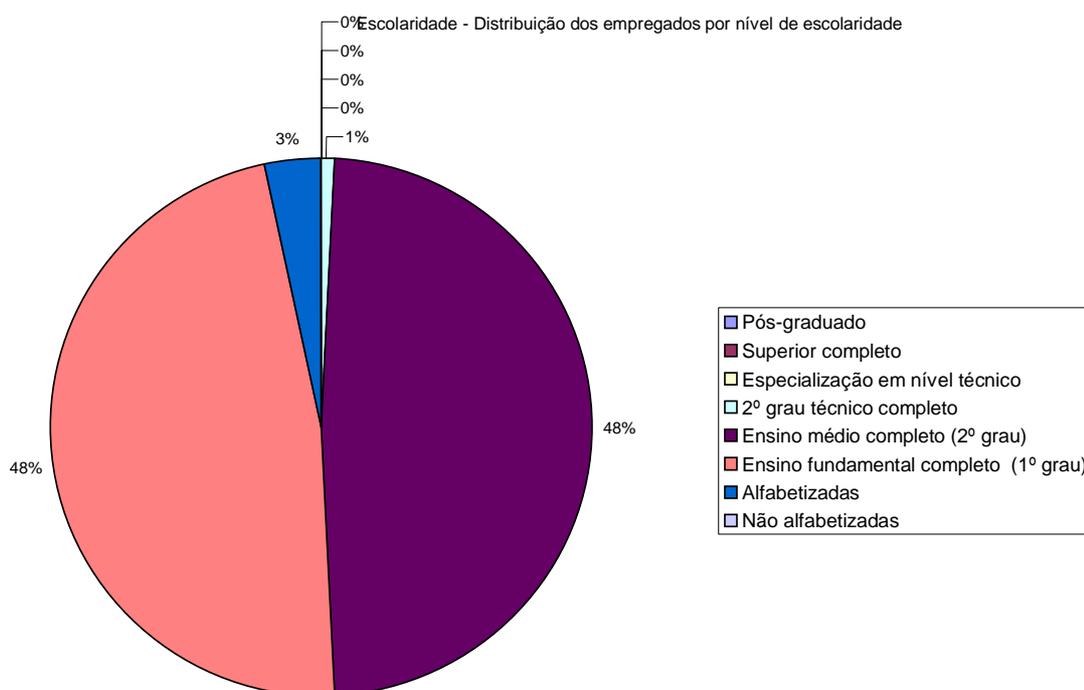


Fonte: Pesquisa de campo

Isto sugere que o mercado das empresas é predominantemente local, e denota uma postura passiva das empresas em relação aos mercados-alvo. Elas esperam que os clientes venham até elas em vez de procurar clientes e nichos de mercado. Este resultado é corroborado pelas informações referentes às atividades de propaganda das empresas: apenas um entrevistado declarou que sua empresa recorre a diversos tipos de canais de publicidade, e a propaganda foi apontada como a área de principal dificuldade para as empresas.

No que se refere à capacidade de inovação das empresas, a pesquisa constatou que o nível de qualificação formal da mão-de-obra é relativamente elevado, sendo que 48% dos empregados têm ensino médio completo e 48%, ensino fundamental completo, como mostrado pelo **Gráfico 5**.

Gráfico 5



Fonte: Pesquisa de campo

Entretanto, a maioria das empresas entrevistadas tem demandas expressivas de treinamento, tanto gerencial quanto técnico, como mostrado pelos **Gráficos 6 e 7**. As demandas por treinamento indicam que os empresários vêem na capacitação técnica e gerencial uma forma de garantir a qualidade de seus produtos. Este resultado é coerente com o fato que 98% dos

empresários entrevistados ter declarado preocupação com o aprimoramento contínuo das empresas.

Gráfico 6

Treinamentos gerenciais de interesse
(Frequência - RM)

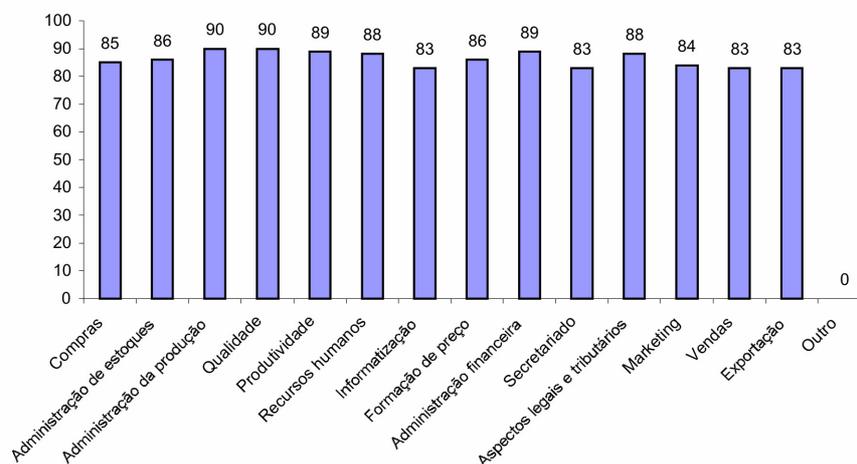
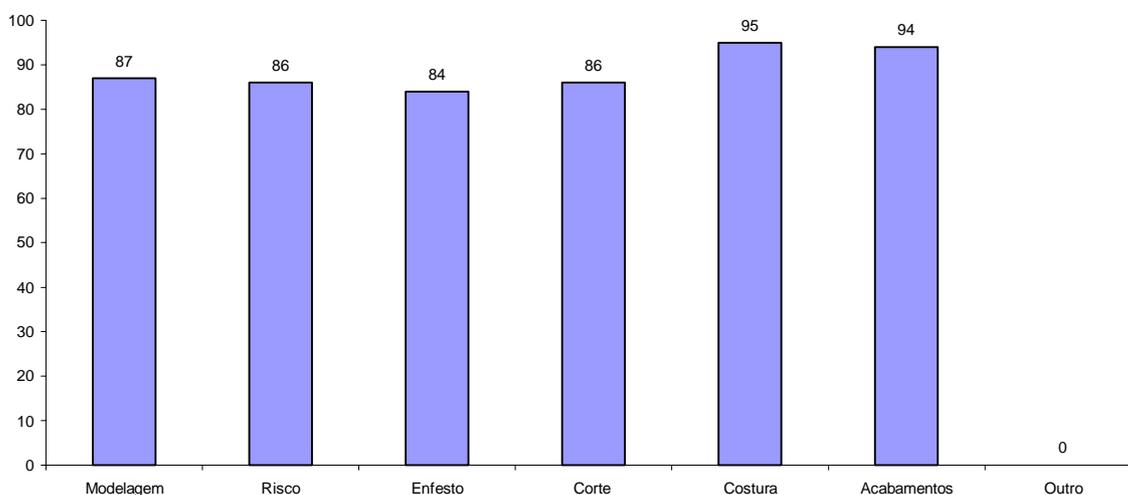


Gráfico 7

Treinamentos técnicos de interesse
(Frequência - RM)



Fonte: Pesquisa de campo

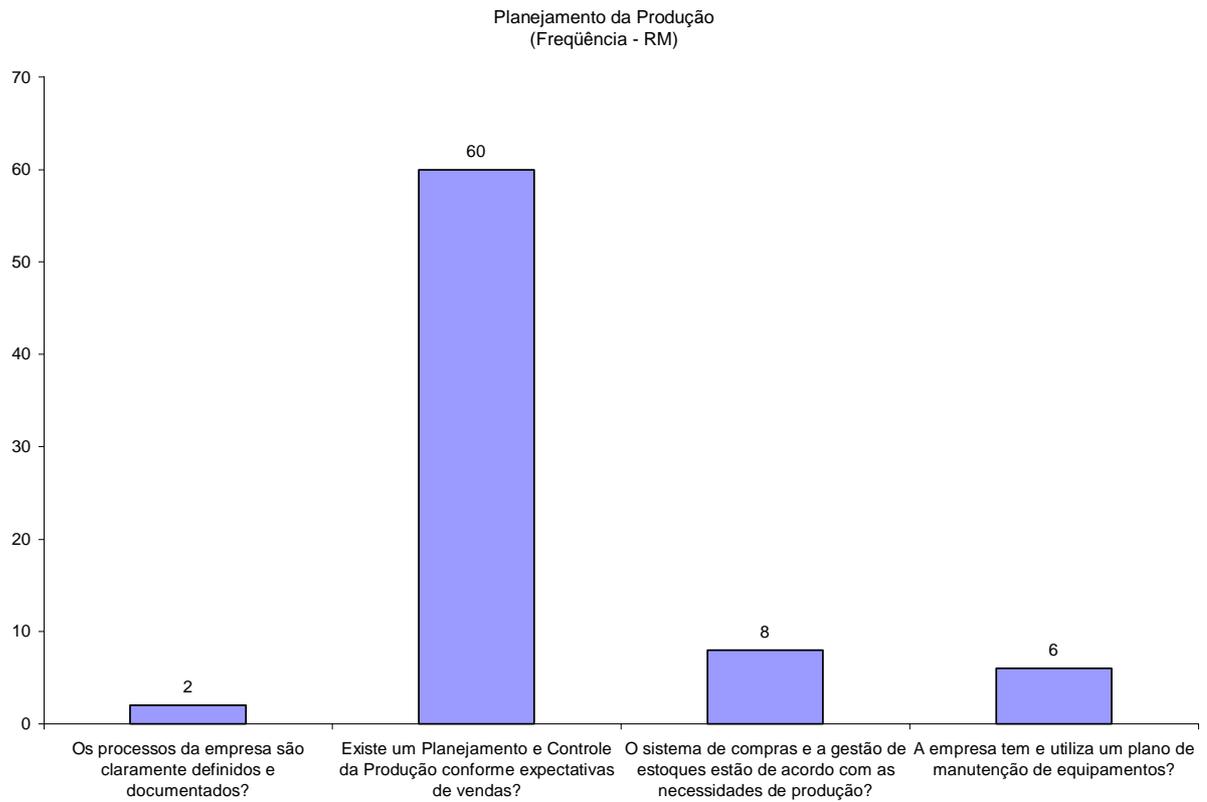
A capacidade de inovação das empresas é limitada, por causa do pequeno número de profissionais em cada empresa que se dedica a estas atividades. O *design*, uma atividade crucial para inovações em confeções, é terceirizado por 67% das empresas. Cerca de três quartos (77%) dos entrevistados não consideram importante ter um núcleo de apoio ao *design* na região, e 69% também declararam não considerar importante uma escola de moda.

Assim, a maior parte dos empresários não percebe que poderia melhorar a qualidade do produto, caso investisse na consolidação de um ambiente inovador em Campos dos Goytacazes. O potencial para a criação deste ambiente existe, em virtude do fato de o município ser um importante pólo universitário. Caso as instituições de ensino superior locais optassem por oferecer cursos na área de *design*, as empresas do município teriam fácil acesso à mão-de-obra qualificada e poderiam introduzir inovações de produto e de processo. Os poucos empresários que reconheceram ter dificuldades na atividade de *design* indicaram justamente a reduzida capacitação da equipe de desenvolvimento e a pequena disponibilidade de profissionais no mercado como os principais motivos para estas dificuldades.

No que se refere à capacidade de cooperação, esta é bastante limitada entre as empresas entrevistadas: 53% dos respondentes não acreditam que a compra conjunta de matéria-prima, que pode ser o passo inicial para atividades regulares de cooperação, tenha resultados positivos. Dois terços (67%) dos entrevistados não participam de associações de classe e 70% não conhecem as ações do SEBRAE, o que denota um baixo nível de interação com as instituições locais.

A pesquisa buscou também identificar as principais práticas de gestão empresarial, produtiva e tecnológica. No que se refere à gestão empresarial, 60% dos entrevistados declararam que as empresas utilizam planejamento e controle da produção, mas outras práticas básicas, como sistema de compras, plano de manutenção de equipamentos e documentação de processos, são realizadas por menos de 10% das empresas, como mostrado pelo **Gráfico 8**.

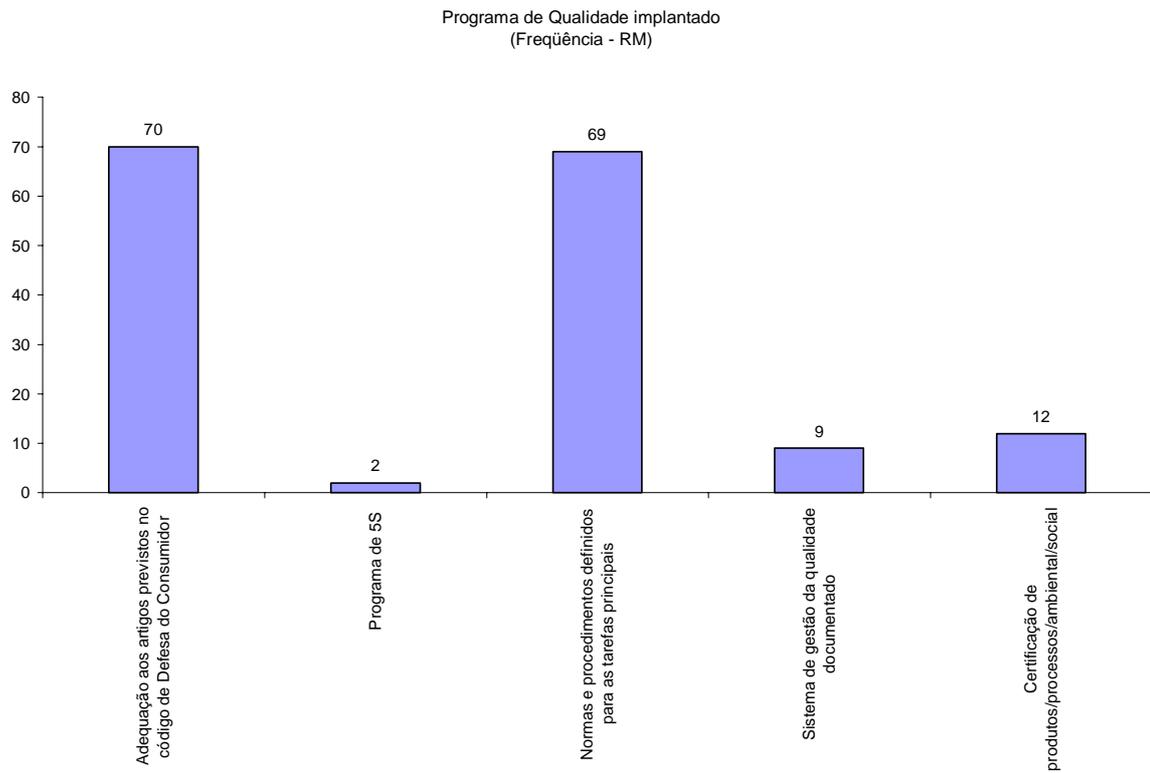
Gráfico 8



Fonte: Pesquisa de campo

Do mesmo modo, cerca de 70% das empresas têm sistemas de controle de qualidade tradicionais, mas a proporção de empresas que adotam outras práticas importantes, tais como: controle ambiental/social e sistema de gestão de qualidade, é significativamente menor (ver Gráfico 9).

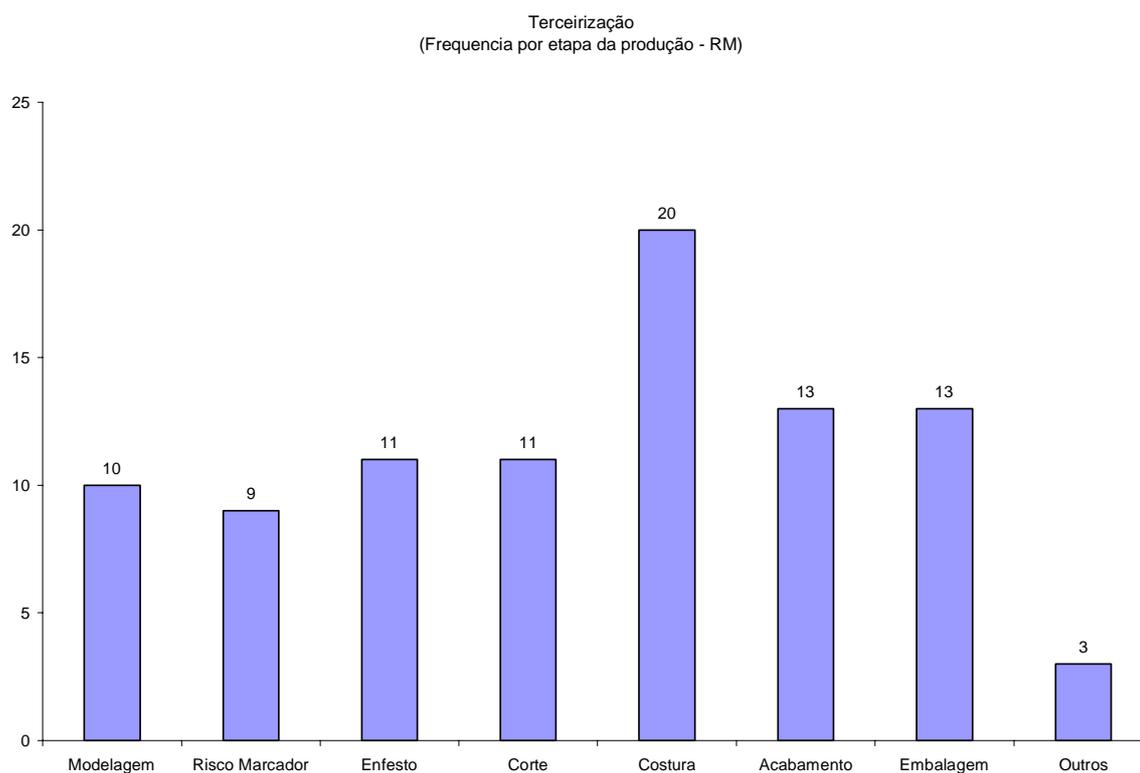
Gráfico 9



Fonte: Pesquisa de campo

Cerca de 20% dos entrevistados declararam terceirizar sua etapa de costura, o que é uma prática normal entre empresas de confecções e isto denota uma busca por redução de custos (ver **Gráfico 10**). Os custos de produção representam cerca de 30% do faturamento, e os custos fixos outros 20%.

Gráfico 10

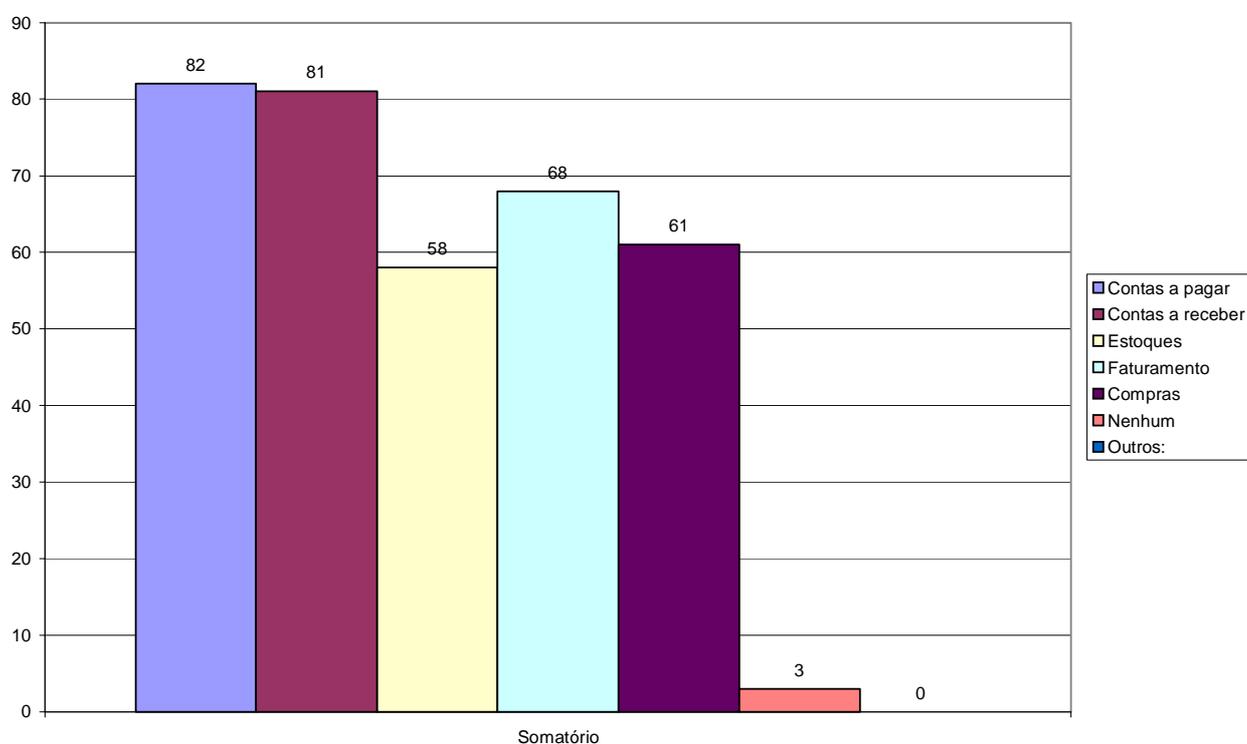


Fonte: Pesquisa de campo

O sistema de controle financeiro mais utilizado é um sistema bastante simples (contas a pagar e contas a receber) (ver **Gráfico 11**). Este último dado confirma a atitude passiva das empresas em relação aos clientes. Poucas empresas (menos de 10% do total) realizam um acompanhamento de resultados, mas, quando realizam, as principais melhorias detectadas são na qualidade dos produtos (10% das empresas) e na satisfação dos clientes (8% das empresas).

Gráfico 11

Controles financeiros
(Frequência por tipo de controle adotado - RM)



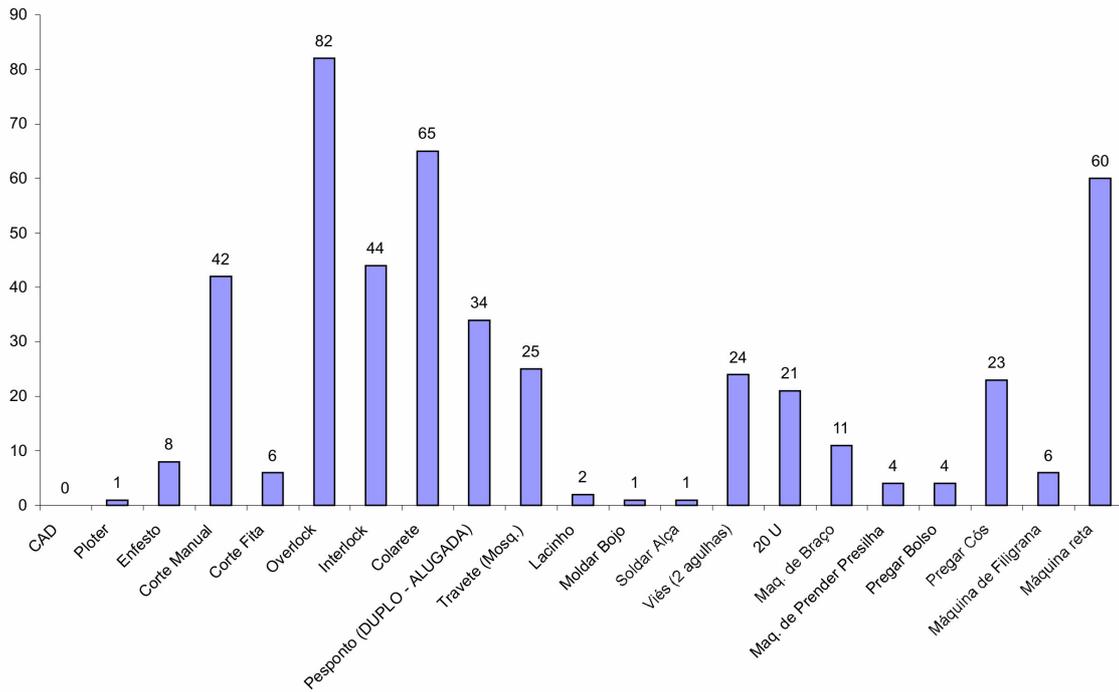
Fonte: Pesquisa de campo

No que se refere à gestão produtiva, 47% dos entrevistados declararam que as empresas utilizam normas e padrões metrológicos específicos à atividade, 72% têm sistemas de segurança no trabalho, que envolvem avaliação das condições de ergonomia, luminosidade e acústica.

Já no que se refere à gestão tecnológica, não existem práticas definidas, já que a maior parte das empresas possui equipamentos básicos para a etapa de costura, como mostrado pelo **Gráfico 12**. Empresas que usam tecnologia de ponta, tais como: CAD e máquina de moldar bojo, representam menos de 1% do total.

Gráfico 12

Maquinário Existente



Fonte: Pesquisa de campo

IV. CLASSIFICAÇÃO DO ARRANJO PRODUTIVO LOCAL DE CONFECÇÕES E SUGESTÕES DE POLÍTICA

A análise dos dados coletados por meio da pesquisa de campo mostrou que o perfil das empresas de confeções não difere de outras pequenas e microempresas do município, analisadas no estudo organizado por Hasenclever e Fauré (2004). Basicamente, são empresas familiares, tradicionais e com mercados limitados. Suas práticas de gestão e seu grau de atualização tecnológica refletem esta realidade. Assim, elas apresentam uma postura reativa, buscando sobreviver individualmente à competição; neste contexto, elas não percebem os benefícios relacionados à cooperação e à introdução de inovações.

A partir dos dados secundários e da pesquisa de campo, cabe indagar se as empresas de confeções de Campos dos Goytacazes constituem um arranjo produtivo local. Por um lado, a especialização no setor de confeções não é uma realidade no município, apesar de os empregos gerados por meio desta atividade serem importantes para a geração de empregos no município. Por outro, a ausência de vínculos entre as empresas e a importância reduzida atribuída por estas às práticas de cooperação e à atuação de instituições, tais como: as associações de classe e o SEBRAE, indicam que as empresas ainda estão longe de constituir um arranjo produtivo local.

Existe, porém, a possibilidade de constituição de um arranjo, caso as empresas identifiquem com clareza os benefícios relacionados ao aproveitamento de oportunidades de partilharem ações conjuntas, tais como: montagem de um centro de moda e compras conjuntas.

Uma outra oportunidade interessante para as empresas do setor seria tentar focar seus produtos em um público-alvo, que inicialmente poderia ser local. Como mencionado anteriormente, a vocação do município como pólo universitário tem atraído um número crescente de jovens. O público jovem costuma demandar tipos específicos de vestuário e acessórios, e o atendimento às necessidades deste público poderia ser o passo inicial para a melhoria da capacidade competitiva das empresas. O foco no público-alvo levaria as empresas a especializar sua produção, melhorar seus sistemas de acompanhamento e investir mais em *design* e propaganda. A partir destes passos, as empresas poderiam perceber mais acuradamente os benefícios relacionados à atividade inovadora e à cooperação entre elas.

Além disso, a atividade inovadora das empresas pode aumentar, caso o potencial de geração de conhecimento das empresas do setor de uma interação com as instituições de ensino

superior e de pesquisa do município para uma maior qualificação técnica e gerencial de sua mão-de-obra.

O baixo grau de interação das empresas com as instituições locais sugere que a constituição do arranjo só pode se concretizar a partir de iniciativas concretas seja de lideranças empresariais, seja de instituições de apoio, para fomentar o estabelecimento de parcerias entre as empresas visando à superação de suas dificuldades. Algumas iniciativas dirigidas ao setor já vêm sendo feitas pela Prefeitura e pelo SEBRAE isoladamente. Estas iniciativas podem ter resultados mais efetivos, caso envolvam de forma articulada as lideranças empresariais e outras instituições locais que possam promover o desenvolvimento do setor.

A CPL DE CONFECÇÕES DA REGIÃO SERRANA FLUMINENSE

Dezembro de 2004

I. A REGIÃO SERRANA NA ECONOMIA FLUMINENSE

A Configuração Produtiva Local (CPL), focalizada neste trabalho, abrange o Município de Petrópolis da Região Serrana do Estado do Rio de Janeiro.¹⁴ Sua formação histórica está associada ao uso de rotas de interiorização do maciço da Serra do Mar e à extração de ouro na serra do Cantagalo por volta do século XVIII. Um século depois, esta região experimentou um surto de desenvolvimento, em virtude do plantio do café principalmente em torno de Cantagalo. Com a descoberta de ouro na região de Minas Gerais, a região ficou de certa forma esquecida até o declínio das atividades mineradoras, quando foi feita a sua ocupação definitiva, sendo então criados os principais municípios hoje da Região Serrana: Petrópolis, Teresópolis e Nova Friburgo.

Com a expansão do exército de Napoleão na Europa, e a vinda da família real portuguesa para o Brasil, foi realizado um avanço na infra-estrutura das terras da colônia, de modo que foi melhorado o acesso ao interior e foram criados diversos núcleos de imigrantes europeus no Município de Petrópolis. A coroa imperial adquiriu terras no município, e foi criado o primeiro plano urbanístico do Brasil, elaborado em 1826 pelo major Frederico Koeler. Petrópolis foi erigida como “cidade imperial”, e passou a constituir um conjunto arquitetônico excepcional. Por causa da baixa qualidade do solo, a atividade agrícola jamais chegou a ser expressiva na região.

Em 1854, por iniciativa de Irineu Evangelista de Souza, o Visconde de Mauá, a cidade recebeu novo impulso com a construção da primeira estrada de ferro brasileira, que ligava o Porto de Mauá à Raiz da Serra. Em 1928, foi inaugurada a estrada Rio-Petrópolis. Além de sua ligação com Teresópolis, outras construções, como as rodovias interestaduais para a Bahia e Minas Gerais, fizeram com que grande parte do tráfego passasse pela cidade. Este fato mostra a posição privilegiada de Petrópolis no panorama turístico e industrial do Estado. A cidade hoje tem importantes atrações turísticas, e concentra muitas habitações de segunda moradia, em virtude de sua proximidade com a capital.

Petrópolis tem hoje cerca de 293.947 habitantes, que estão distribuídos em uma área de 797 km². O fato do município não ter vocação para a produção agrícola explica sua elevada taxa de urbanização, que é muito superior à da Região Serrana e um pouco inferior à do Estado (ver **Tabela 1**).

¹⁴ Bom Jardim, Cantagalo, Carmo, Cordeiro, Duas Barras, Macuco, Nova Friburgo, Santa Maria Madalena, São José do Vale do Rio Preto, São Sebastião do Alto, Sumidouro, Teresópolis e Trajano de Moraes são os demais municípios não englobados na CPL em análise.

Tabela 1 – Características atuais do município – 2002

	População	Área	Densidade demográfica	Taxa de urbanização
Petrópolis	293.947	797,10	368,77	94,46
Região Serrana	767.560	6.960,60	110,27	83,21
Estado do RJ	14.768.969	43.864,30	336,70	96,04

Fonte: Elaboração do Grupo de Economia de Inovação (GEI/IE/UFRJ) com base no site da Fundação CIDE e Anuário Estatístico do Rio de Janeiro 2003

O município teve taxas de crescimento da população residente de 6,6% entre 1991 e 1996 e de 8,0% entre 1996 e 2002, bastante próximas das taxas do Estado que foram de 6,7% entre 1991 e 1996 e de 8,1% entre 1996 e 2002, conforme **Tabela 2**. Observa-se ainda que as taxas de crescimento da Região Serrana foram bastante inferiores às de Petrópolis, acentuando sua diferença no período entre 1996 e 2002.

Tabela 2 – Evolução da população residente 1991, 1996 e 2002

	1991	1996	1991-1996 (%)	2002	1996-2002 (%)
Petrópolis	255.468	272.281	6,6	293.947	8,0
Região Serrana	686.772	722.070	5,1	767.560	6,3
Estado do RJ	12.807.706	13.664.637	6,7	14.768.969	8,1

Fonte: Elaboração do Grupo de Economia de Inovação (GEI/IE/UFRJ) com base no site da Fundação CIDE e Anuário Estatístico do Rio de Janeiro 2003

Como mostra a **Tabela 3**, as atividades econômicas mais importantes na geração de PIB são prestação de serviços (25,4% do PIB), aluguéis (16,9%) e indústria (13,8%). Enquanto a importância das atividades de prestação de serviços e de aluguéis pode ser explicada pela vizinhança do município com a capital e sua característica de cidade turística e de segunda moradia, a importância da indústria é explicada pela boa acessibilidade do município. Petrópolis tem tradição industrial, pois, no início de sua formação, alguns fatores de natureza física e geográfica foram determinantes para o desenvolvimento da indústria, como a abundância de recursos hídricos, a topografia apropriada ao abastecimento de água potável e geração de energia, além da proximidade com o Rio de Janeiro (Carvalho, 2003).

Tabela 3 – PIB e setores de atividades – 2002 (x R\$1.000,00)

	Petrópolis	%	Região Serrana	Estado*
Agropecuária	7.125,17	0,32	298.476,9	804.558,54
Indústria	311.945,82	13,83	771.242,4	28.410.635,03
Comércio	151.627,75	6,72	305.657,2	11.256.395,60
Construção civil	265.542,77	11,77	598.808,8	11.224.598,22
Serviços industriais de utilidade pública	85.961,00	3,81	294.946,4	7.001.768,47
Transporte e comunicação	114.413,08	5,07	282.620,6	12.623.860,50
Instituições financeiras	67.991,59	3,01	151.672,7	9.038.632,09
Administração pública	103.074,79	4,57	249.309,3	14.990.723,02
Aluguéis	380.539,56	16,87	991.200,7	19.123.198,07
Prestação de serviços	573.896,12	25,44	941.654,8	38.900.585,70
Total dos setores	2.062.117,66	91,42	4.885.589,9	183.563.649,93
Imputação financeira	-83.293,45	-3,69	-197.339,7	-7.414.537,99
PIB a preços básicos	1.978.824,21	87,73	4.688.250,2	176.149.111,94
Impostos sobre o produto	276.823,20	12,27	604.301,0	15.566.371,56
PIB a preços de mercados	2.255.647,41	100,00	5.292.551,2	191.715.483,51

Fonte: Elaboração do Grupo de Economia de Inovação (GEI/IE/UFRJ) com base no site da Fundação CIDE

*No PIB do Estado, a diferença entre a soma dos setores e o total do PIB se deve a R\$ 30,188 bilhões referentes à extração de petróleo na Bacia de Campos.

O PIB *per capita* de Petrópolis é de R\$ 7.547,44, um pouco superior à média da região Serrana (R\$ 6.778,69), mas inferior à média do Estado (R\$ 12.912,81) como mostrado pela Tabela 4. Apesar da renda *per capita* petropolitana representar apenas 59% da renda *per capita* do Estado, o município tem bons indicadores de desenvolvimento humano, porque seu IDH-M Renda é o terceiro maior do Estado. Segundo dados do Tribunal de Contas do Estado, Petrópolis em 2000 estava situada na sétima posição do IDH-M, e tinha o segundo maior IDH-M da Região Serrana, atrás apenas de Nova Friburgo. Além disso, o município tem o menor índice de IQM-Carências da Região Serrana: 41,1%, o que é um bom índice, se considerarmos que o menor índice, que é o do Município do Rio de Janeiro, se situa em 32,4%. Petrópolis fica assim em 4º lugar entre os 91 municípios do Estado do Rio de Janeiro no *ranking* do IQM-Carências.

Tabela 4 – Produto Interno Bruto, População e PIB *per capita* – 2002

	PIB total (1.000 R\$)	População	PIB <i>per capita</i>	Número índice (Estado=100)
Petrópolis	2.255.647,41	293.947	7.673,65	59,11
Região Serrana	5.292.551,23	767.560	6.895,30	53,12
Estado do RJ	191.715.483,51	14.768.969	12.980,97	100,00

Fonte: Elaboração do Grupo de Economia de Inovação (GEI/IE/UFRJ) com base no site da Fundação CIDE

II. ESPECIALIZAÇÃO PRODUTIVA

Como observado na seção 1, a atividade industrial é a terceira mais importante para a geração de PIB. As principais atividades da indústria de transformação de Petrópolis são a fabricação de máquinas e equipamentos médicos, a fabricação de equipamentos e a fabricação de vestuário. Como mostra a **Tabela 5**, a vocação industrial mais forte do município é a fabricação de equipamentos médicos, que gera 26,8% do PIB industrial, seguida da fabricação de equipamentos (21,9% do PIB) e vestuário (2,8% do PIB).

Tabela 5 – Participação dos principais setores na indústria de transformação – 2002 (x R\$1.000,00)

	Equipamentos e materiais médicos	Máquinas e Equipamentos	Vestuário	Outros	Total da Indústria de transformação
Petrópolis	73.161	58.876	23.458	156.061	311.556
Região Serrana	73.260	71.650	63.598	545.257	753.765
Estado do RJ	477.699	1.099.028	301.834	26.396.497	28.275.059

Fonte: Elaboração do Grupo de Economia de Inovação (GEI/IE/UFRJ) com base no *site* da Fundação CIDE

Apesar de a produção de vestuário não ser expressiva em relação ao PIB total do município, ela o é em relação ao total do PIB de vestuário do Estado, pois representa 7,7% do total. Assim, o município pode ser caracterizado como um importante produtor de vestuário, acompanhando as características da Região Serrana, a qual gera 21,0% do PIB de vestuário do Estado do Rio de Janeiro.

A atividade têxtil já foi mais importante no Município de Petrópolis. No final da década de 60, a política econômica dos governos militares provocou a concentração de grandes grupos industriais de tecelagem, fazendo com que as empresas petropolitanas não conseguissem enfrentar com sucesso a forte concorrência, por causa da sua falta de inovação e atualização tecnológica. A partir da década de 70, muitas fábricas encerraram suas atividades e, em virtude da falta de viabilidade econômica, a grande maioria das indenizações aos funcionários demitidos foi realizada em tecido. Dessa forma, os trabalhadores dispensados passaram a confeccionar os tecidos que haviam recebido e a confecção de roupas passou a ser a principal fonte de renda daqueles que haviam perdido seu emprego. Na década de 80, as empresas petropolitanas produziam malhas e as comercializavam em cerca de 1.500 lojas de fábrica localizadas na Rua Teresa, sendo o principal mercado consumidor de toda a região sudeste, parte da região nordeste e centro-oeste do país.

A partir de 1990, o setor de confecção de Petrópolis entra novamente em crise, por causa da abertura econômica do país e, também, da concorrência de outros Estados, como São Paulo e

Minas Gerais. Isso provocou uma forte redução no número de lojas da Rua Teresa. No início de maio de 2003, havia 920 lojas operando na Rua Teresa, com um público de 50 mil visitantes por mês e vendas de seis milhões de peças, faturando 21 milhões de reais por mês. (Carvalho, 2003).

Segundo Carvalho (2003), as empresas de confecções de Petrópolis em sua maioria são microempresas de estrutura familiar. Isto explica por que o nível de remuneração dos empregados no setor em Petrópolis é mais baixo do que na Região Serrana e no Estado. A **Tabela 6** mostra que 90% dos empregados de confecções em Petrópolis ganham até dois salários mínimos, enquanto na Região esta proporção é de 84% e no Estado, 77%.

Tabela 6 – Número de empregados por faixa salarial no setor de confecções em 2002 (em salários mínimos)

	até 2 salários mínimos	de 2 a 5 salários mínimos	de 5 a 10 salários mínimos	Acima de 10 salários mínimos	Ignorado	Total
Petrópolis	2.659	265	19	1	0	2.944
Região Serrana	9.006	1.540	144	61	4	10.755
Estado do RJ	31.067	7.985	944	388	49	40.433

Fonte: Elaboração do Grupo de Economia de Inovação (GEI/IE/UFRJ) com base na RAIS 2002

A estrutura de remuneração também é mais concentrada: enquanto em Petrópolis apenas 0,6% dos trabalhadores ganha mais que cinco salários mínimos, no Estado esta proporção é de 2,3%, como mostra a **Tabela 6**.

A produção de confecções local tem um papel importante nas atividades deste setor em nível nacional, alcançando um índice de 0,44% e, também, para a economia municipal em que o índice é de 4,01%, conforme **Tabela 7**. Finalmente, pode-se inferir que a especialização produtiva da CPL é bastante alta (2,48).

Tabela 7 – Índices de Relevância e Especialização – 2002

	Petrópolis
Índice de Relevância Setorial* (%)	0,44
Índice de Importância Municipal** (%)	4,01
Índice de especialização	2,48

Fonte: Elaboração do Grupo de Economia de Inovação (GEI/IE/UFRJ) com base na RAIS 2002

* (Emprego do setor i no município) / (Total de emprego do setor i no País) > 0,1%

** (Emprego do setor i no município) / (Total de emprego no município) > 0,1%

*** (Emprego do setor i no município) / (Total de emprego no município) : (Emprego do setor i no País) / (Total de emprego no País) > 1

Hoje em dia, as principais vantagens relacionadas à especialização produtiva de uma localidade derivam de economias de aglomeração, que são benefícios obtidos pelas empresas

a partir da utilização de infra-estrutura comum, e de economias derivadas da interação entre as empresas. Como exemplo destas últimas, podem-se citar compra conjunta de equipamentos, centrais de compras, consórcios de exportação, laboratórios de controle de qualidade etc. Em Petrópolis, o exemplo mais aparente de economias de aglomeração das empresas de confecções é o fato das suas lojas de fábrica estarem todas localizadas em uma mesma rua. Isso permite às empresas obter benefícios relacionados à exposição de seus produtos a clientes de outras empresas.

Entretanto, as economias de aglomeração não são suficientes para garantir a competitividade, tanto que as empresas de Petrópolis vêm sofrendo bastante com a concorrência de outros locais. Cabe assim indagar quais são as práticas de gestão empresarial, tecnológica e produtiva das empresas locais, para verificar a capacidade de resposta destas empresas ao seu principal desafio, que é o de garantir a colocação de produtos de qualidade no mercado (Carvalho, 2003).

III. CARACTERÍSTICAS DA CONFIGURAÇÃO PRODUTIVA LOCAL (CPL) DE CONFEÇÃO

Segundo Britto (2004), em Petrópolis, existem 1.174 estabelecimentos industriais e comerciais do setor têxtil e de confecções, que geram 6.427 postos de trabalho. Assim, as empresas de Petrópolis constituem o segundo maior núcleo do Estado do Rio de Janeiro no ramo têxtil-vestuário, atrás apenas de Nova Friburgo.

A pesquisa de campo que dá base a este estudo, feita em 1998 com 150 empresas localizadas em Petrópolis, fornece alguns elementos que permitem avaliar em que medida é possível desenvolver o setor de confecções no município. Duas advertências são necessárias no que diz respeito às características da amostra e, conseqüentemente, a validação de seus resultados. Em primeiro lugar, a pesquisa de campo realizada está um pouco defasada – 1998 – e é importante alertar os leitores de que análise dos resultados deve ser lida considerando-se este momento. Em segundo lugar, não foi possível saber se as 150 empresas entrevistadas são formais ou informais. Desta forma, não se pode também inferir se a representatividade destas empresas nos 545 estabelecimentos de confecção registrados na RAIS em 2002 era significativa ou não. De qualquer forma, o número de 150 empresas é expressivo, representando mais de um quarto do número de estabelecimentos formais.

A seguir, são apresentados os principais resultados da pesquisa de campo. Como mostrado pela **Tabela 8**, a maior parte das empresas entrevistadas fabrica e vende roupas diversas (modinha) e roupas infantis.

Tabela 8 – Ramos de atividade das empresas entrevistadas

Tipo de roupa	Percentual Masculino	Percentual Feminino
Roupas <i>Jeans</i>	12,3%	20,0%
<i>Sportware</i> (academia) – moda esportiva	04,6%	10,8%
Roupas Infantis	23,1%	23,1%
Moda Íntima	00,0%	00,0%
Roupas Profissionais	01,5%	03,1%
Roupa Esporte ou Social	00,0%	1,56%
Maiôs ou roupa de banho	01,5%	03,1%
Vestidos de Noivas	00,0%	00,0%
Acabamentos e aviamentos	00,0%	00,0%
Moda Clássica (meias, <i>blazer</i> , <i>tailleur</i> , gravatas e chapéus)	00,0%	00,0%
Roupa Juvenil	09,2%	20,0%
Modinha	04,6%	21,5%
Outras	13,8%	18,5%

Fonte: Pesquisa de campo

Cabe notar que 87,7% das empresas entrevistadas fabricam e vendem peças de roupa, enquanto 12,3% só fabricam. Um percentual expressivo fabrica por encomenda e para

pronta entrega, como mostrado pela **Tabela 9**. Estes dados indicam que as empresas são pouco especializadas, tanto na produção quanto na comercialização. A falta de especialização gera dificuldades para a interação entre as empresas, pois cria heterogeneidade entre elas. Por exemplo, a montagem de um consórcio de exportações tem mais oportunidades de dar certo quando as empresas têm níveis de atualização gerencial e tecnológica semelhantes, de modo que, quando solicitadas, elas possam facilmente dividir tarefas e até mesmo compartilhar a produção.

Tabela 9 – Tipos de produção das empresas entrevistadas

<i>POR ENCOMENDA</i>	07,7%
PARA PRONTA ENTREGA	29,2%
POR ENCOMENDA E POR PRONTA ENTREGA	66,2%
PARA COOPERATIVA DE PRODUÇÃO	00,0%

Fonte: Pesquisa de campo

As empresas de Petrópolis buscam a terceirização das etapas de produção para reduzir seus custos. Como mostrado pela **Tabela 10**, dependendo da etapa, a terceirização pode chegar a ser feita por 55,4% das empresas.

Tabela 10 – Terceirização das etapas de produção

Costura	55,4%
Acabamento	29,2%
Outras	21,5%
Desenvolvimento do produto	9,2%
Criação de moldes ou modelos	7,7%
Enfesto, risco e corte	7,7%
Ampliação e redução	4,6%

Fonte: Pesquisa de campo

A etapa de costura é tradicionalmente a etapa com maior índice de terceirização, e as empresas de Petrópolis não fogem a esta regra. Isto porque o maquinário exigido para realizar a costura é simples e a qualificação da mão-de-obra é relativamente baixa.

A maior parte dos entrevistados considera as etapas de risco e corte e criação de moldes como as etapas principais do processo produtivo da empresa, como mostrado pela **Tabela 11**. Isto porque o corte irá determinar a qualidade do produto e a criação de moldes reflete a capacidade de inovação.

Tabela 11 – Etapas principais às quais a empresa se dedica

Enfesto, risco e corte	89,2%
Criação dos moldes ou modelos	81,5%
Costura	73,8%
Acabamento	60,0%
Ampliação e redução	52,3%
Outras	18,5%

Fonte: Pesquisa de campo

A atividade inovadora é feita essencialmente pelas próprias empresas, como mostrado pela **Tabela 12**. Além disto, para a criação de seus designs – principal atividade inovadora no setor – poucas empresas utilizam softwares de empresas locais – caso da Audacess (7,7%) – ou de empresas estrangeiras (3,1%) – caso da Lectra. Este tem sido um diferencial das empresas de confecção mais modernas, porque as torna mais ágeis para a rapidez na introdução de inovações.

Tabela 12 – Formas de criação de moldes

Faz criação própria	64,6%
Pesquisa revistas e <i>bureaux</i> de modas	61,5%
Tira tendências de novelas e outros programas de TV	55,4%
Vê vitrines de lojas	55,4%
Viaja para outras cidades ou estados	26,2%
Contrata um estilista	23,1%
Viaja para o exterior	10,8%
Utiliza o <i>software</i> Audacess	7,7%
Outras	7,7%
Utiliza o <i>software</i> Lectra	3,1%
Utiliza outro(s) <i>softwares</i>	3,1%

Fonte: Pesquisa de campo

Entretanto, parte dos entrevistados gostaria de terceirizar a etapa de criação, como mostrado pela **Tabela 13**. A terceirização não é maior, em virtude das dificuldades listadas na **Tabela 14**. Os resultados desta tabela sugerem que a produção é centralizada nas empresas, porque estas têm dificuldades em administrar a atividade de terceirização.

Tabela 13 – Etapas que o empresário gostaria de terceirizar

Criação de moldes ou modelos	13,8%
Desenvolvimento de produto, modelagem	9,2%
Costura	7,7%
Acabamento	7,7%
Enfesto, risco e corte	4,6%
Outras	4,6%
Ampliação e redução	1,5%

Fonte: Pesquisa de campo

Tabela 14 – Dificuldades com a terceirização

Qualidade na confecção	36,9%
Pontualidade de entrega	30,8%
Quantidade de produção	27,7%
Preço alto por peça	10,8%
Outras	10,8%

Fonte: Pesquisa de campo

No que se refere à gestão tecnológica, cabe notar que o nível de atualização tecnológica das empresas do município é bastante baixo. Menos de 10% das empresas utilizavam tecnologias de ponta em 1998. Apesar de não haver dados mais atualizados a respeito, a pesquisa também indicou que a maior parte dos entrevistados no momento da pesquisa estava satisfeita com o seu parque de equipamentos, pois o percentual de empresários que declarou não ter determinadas máquinas, mas gostaria de tê-las não ultrapassou 15% (ver Tabela 15). Assim, pode-se supor que atualmente o nível de atualização tecnológica da maior parte das empresas continua baixo.

Tabela 15 – Máquinas que as empresas não utilizam, mas gostariam de utilizar

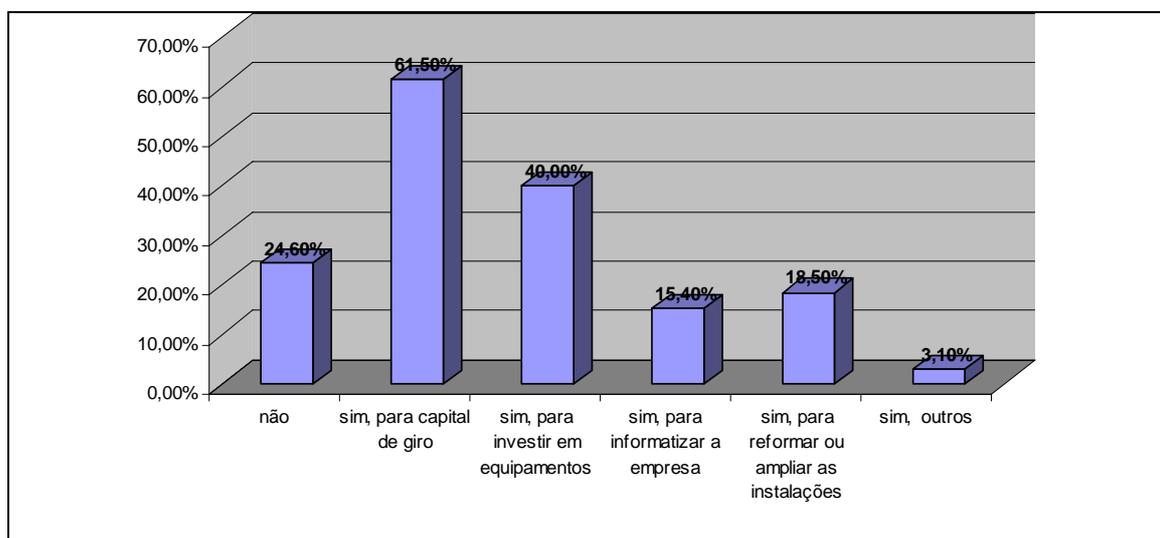
	Máquinas	Não, mas gostaria
1)	Arrematadeira	15,4%
2)	Bobinadeira	1,5%
3)	Rebobinadeira	3,1%
4)	Conicalfira	3,1%
5)	Bordadeira	13,8%
6)	Caseadeira	7,7%
7)	Corte	4,6%
8)	Cortadora de viés	7,7%
9)	Costura Reta – ponto fixo	3,1%
10)	Costura Reta – ponto corrente	7,7%
11)	Embainhadora (bainha calça)	4,6%
12)	Remalhadeira	10,8%
13)	Fechadora de Saco	4,6%
14)	Galoneira ou Colarete	3,1%
15)	Goleira	6,2%
16)	Interloque	13,8%
17)	Overloque de 4 fios	9,2%
18)	Máq. Fusionadora	3,1%
19)	Máq. zig-zag ponto fixo	7,7%
20)	Overloque	1,5%
21)	Máquina para pregar botão	7,7%
22)	Pregadora de bolso	13,8%
23)	Pregadora de cós	7,7%
24)	Pregadora de elástico	10,8%
25)	Pregadora de etiqueta	12,3%
26)	Pregadora de pala	6,2%
27)	Pregadora de passante (mosquear / traveti)	6,2%
28)	Aparelho de pregar viés	6,2%
29)	Ferros convencionais	1,5%
30)	Ferros a vapor	0,0%
31)	Máquina de passar	12,3%
32)	Máquina de vaporizar	10,8%
33)	Máq. de dobra automática	10,8%
34)	Aplicador TAG pneumático	16,9%
35)	Estação tiramanchas	13,8%
36)	Aparelhos de viés	4,6%
37)	Aparelho de cós	7,7%
38)	Aparelho de aplicação de fitas	3,1%
39)	Calçadores / sapatilhas especiais	4,6%

Fonte: Pesquisa de campo

Metade dos entrevistados declarou não ter necessidade de treinamento gerencial, fato que é típico de empresas de porte muito reduzido (ver **Gráfico 1**). Como observado por Rodrigues (2000), as pequenas e microempresas fluminenses tendem a ter mecanismos de absorção e utilização do conhecimento que centralizam as informações no sócio ou gerente da empresa. Estes freqüentemente não percebem as necessidades de treinamento das empresas por não

conseguirem reter todas as informações pertinentes, mas apesar disso insistem em controlar pessoalmente as etapas da produção, o que acaba criando dificuldades.

Gráfico 1
No futuro, gostaria de obter crédito (ou mais crédito)



Fonte: Pesquisa de campo

Como mostrado pela **Tabela 16**, as empresas petropolitanas têm este perfil, sendo o controle das etapas de produção a principal dificuldade enfrentada pelos empresários.

Tabela 16 – Principais dificuldades na produção

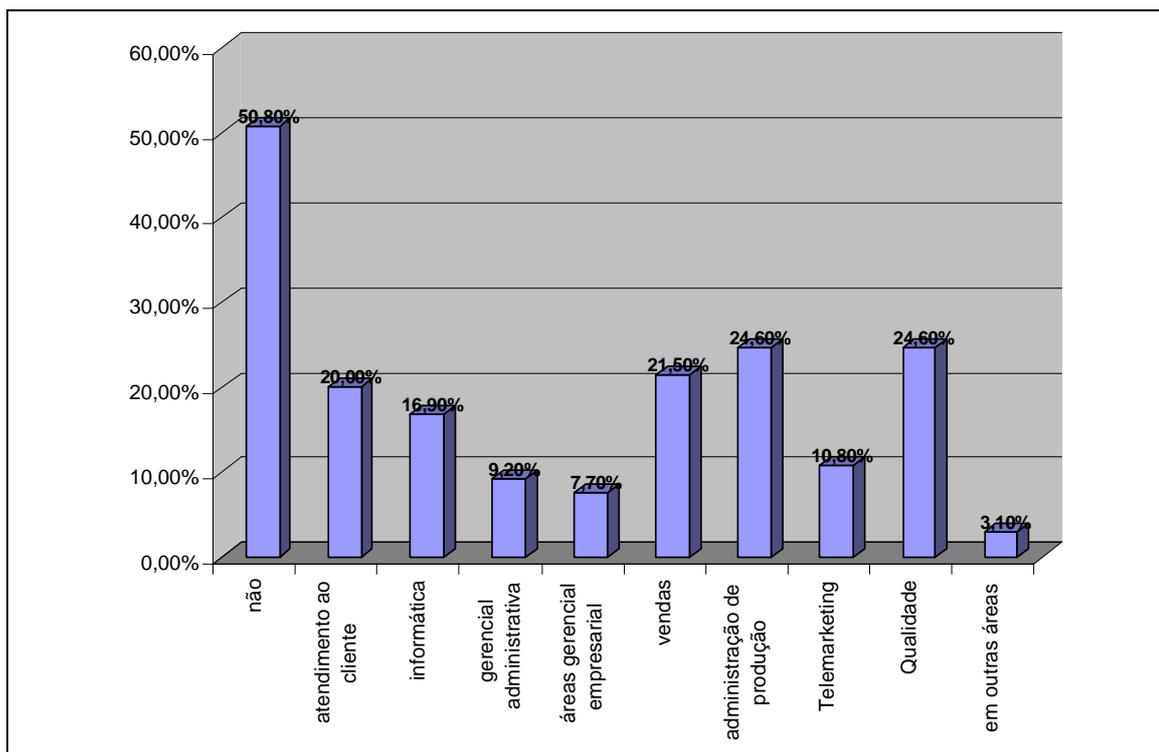
Tenho de participar/fiscalizar cada fase da produção	49,2%
Falta maquinário moderno	46,2%
Costureiras que saibam utilizar todos os recursos da máquina que operam, bem como quais aparelhos podem ser acoplados	35,4%
Controle de qualidade	27,7%
Modelagem e ampliação	26,2%
Contramestra com dificuldade de organizar e distribuir tarefas	23,1%
Definição de critérios para prêmios de produção	21,5%
Desperdício no risco	18,5%
Desperdício de linha e aviamentos	16,9%
Confeção de ficha técnica	09,2%
Outros	6,2%

Fonte: Pesquisa de campo

A centralização de informações explica por que o percentual de empresários que não considera importante treinar seus funcionários é elevado (ver **Gráfico 2**). Quando a pesquisa foi realizada, 67,7% dos empresários afirmaram que seus funcionários não tinham recebido treinamento profissional.

Gráfico 2

Treinamentos para os funcionários que as empresas sentem necessidade

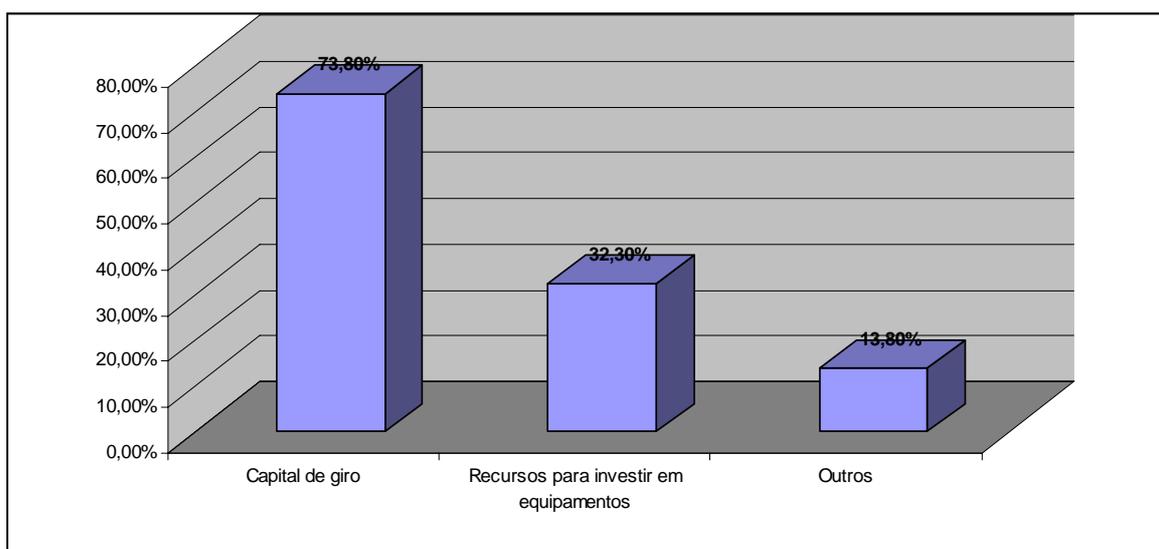


Fonte: Pesquisa de campo

No que se refere à gestão empresarial, os entrevistados afirmaram que, para ampliar sua participação no mercado, eles têm como principais limites a falta de capital de giro e de recursos para investir em equipamentos (ver Gráfico 3).

Gráfico 3

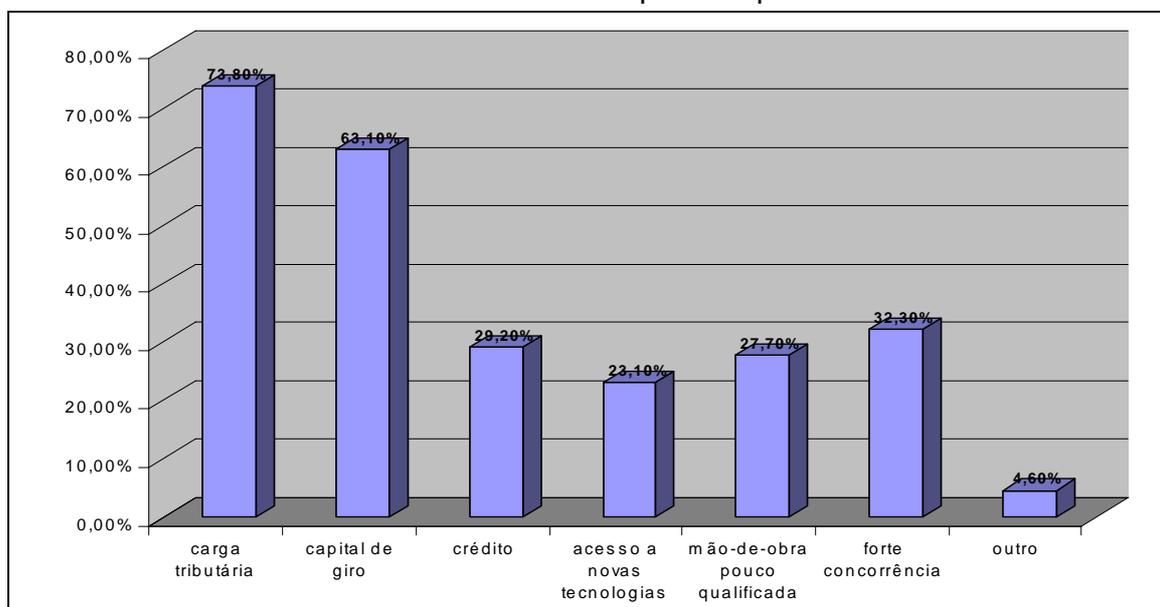
Recursos que faltam a empresa para ampliar sua participação no mercado



Fonte: Pesquisa de campo

Estes limites decorrem de dificuldades de natureza mais geral, comuns a muitas microempresas, enfrentadas pelas empresas entrevistadas, tais como: carga tributária elevada, acesso limitado a capital de giro e a crédito para investimento (ver **Gráfico 4**).

Gráfico 4
Dificuldades enfrentadas pelas empresas



Fonte: Pesquisa de campo

Finalmente, cabe observar que as formas de comercialização mudaram ao longo do tempo. Como observado por Carvalho (2003), antes da crise no setor têxtil provocada pela abertura comercial do país, a comercialização das empresas de Petrópolis era baseada na venda por atacado, as empresas possuíam uma visão quantitativa e a concorrência era dada via preços. Assim, a partir de 1990, houve uma grande mudança na comercialização do setor, que passou a ser baseada no varejo, o qual exige maior qualidade e estilo dos produtos, melhor atendimento, design e layout das lojas. Muitos empresários passaram, então, a investir na qualidade do acabamento das roupas, não deixando de estar atentos aos preços competitivos.

IV. CLASSIFICAÇÃO DO ARRANJO PRODUTIVO LOCAL DE CONFECÇÕES E SUGESTÕES DE POLÍTICA

O setor de confecções em Petrópolis pode ser caracterizado como um arranjo produtivo local, porque existe uma forte especialização local em confecções e há vínculos entre as empresas, ainda que muito incipientes. Como observado por Carvalho (2003), em 1988, um grupo de seis empresários locais fundou a Associação da Rua Teresa (ARTE), buscando responder ao desafio de enfrentar a crise da década de 1990. Desde 2000, a ARTE tem atuado na divulgação da Rua Teresa na mídia por meio de uma parceria com a Prefeitura. Outras parcerias também foram feitas: com o SEBRAE e o Governo Federal, para implementar um curso de capacitação de empresários e uma Central Eletrônica de Negócios; com o SENAI, para oferecer cursos profissionalizantes ao setor e instalar na sede do SENAI um núcleo de *design*; com as universidades locais (UCP e Estácio de Sá) para realizar pesquisas de mercado e fortalecer a atividade turística, uma vez que muitos clientes da Rua Teresa são turistas; e com o SENAC, para oferecer um curso de estilismo. A ARTE também lançou em 2002 o seu planejamento estratégico até 2007, que foi promovido pelo SEBRAE/RJ com participação de representantes da Secretaria de Estado de Planejamento Desenvolvimento Econômico e Turismo, da Caixa Econômica Federal, do CPqD, do vice-prefeito de Petrópolis, além dos representantes da própria associação. Além disso, as empresas do setor passaram a ser alvo de alguns projetos da Petrópolis-Tecnópolis nas áreas de *marketing*, *design* e tecnologia, que visam à atualização tecnológica das empresas de setores tradicionais. Desta forma, as empresas do setor passaram, a partir de 1998, a ter um certo grau de interação com as instituições locais.

Entretanto, os vínculos criados a partir da ARTE ainda não estão sendo plenamente aproveitados. Na avaliação de Carvalho (2003), a ARTE, apesar de ter restrita representatividade dentro do arranjo produtivo, vem seguindo o caminho correto em direção ao incremento da competitividade do arranjo. Entretanto, como as empresas do arranjo ainda estão desvinculadas, trabalhando e agindo isoladamente, não há um aproveitamento maior das ações voltadas para o arranjo e não está havendo a geração de uma sinergia positiva que leve ao aproveitamento de vantagens competitivas e promova o crescimento e o desenvolvimento do arranjo como um todo. A maior parte das empresas do arranjo produtivo copia inovações de produto implementadas nas poucas empresas com maior grau de atualização tecnológica. Apesar da proximidade geográfica de centenas de empresas do mesmo setor, ainda não se consolidou uma interação entre elas. As empresas de pequeno porte atuam, em sua maioria, de forma isolada, pois não percebem os benefícios da interação e da cooperação.

Assim, há políticas que podem ser implementadas visando à consolidação do arranjo. Em primeiro lugar, cabe conscientizar as empresas para a importância da capacitação e treinamento dos recursos humanos, mostrando os benefícios da capacitação gerencial e profissional, da utilização de novas tecnologias e das práticas associativas e cooperativas. Em segundo lugar, cabe organizar as diversas iniciativas das instituições locais dirigidas às empresas do setor em uma agenda que abranja um número crescente de empresas.

Finalmente, cabe explorar mais os vínculos com outros projetos de desenvolvimento de empresas locais, como os projetos da Petrópolis-Tecnópolis e os projetos de desenvolvimento do setor turístico. A exploração e a intensificação destes vínculos pode levar as empresas ao desenvolvimento de práticas cooperativas que promovam a redução de custos, estimulem a atividade inovadora e promovam a competitividade das empresas do setor.

CONCLUSÕES E RECOMENDAÇÕES DE POLÍTICAS

Lia Hasenclever
Galeno Ferraz Filho

Apesar da tão propalada flexibilidade como um requisito importante de sobrevivência em tempos de incerteza, instabilidade e especialização das demandas, as pequenas e microempresas possuem uma série de problemas e desvantagens econômicas quando comparadas com as grandes empresas. Entre as desvantagens destaca-se principalmente as relacionadas ao seu porte. Elas enfrentam, por exemplo, dificuldades de acesso a crédito tanto para investimento como capital de giro, por não apresentarem ativos suficientes para caução; têm poder de barganha reduzida, diante de grandes fornecedores; não têm incentivos para introdução de requisitos de qualidade nos produtos e de conformidade às especificações e para desenvolvimento de inovações locais expressivas, que exijam investimentos maiores em máquinas, capacitação e *design*.

Todavia, estas teriam vantagens sobre as grandes empresas quando localizadas proximamente por poderem responder mais rapidamente às fortes mudanças no ambiente econômico apropriando-se das economias externas.

As economias externas podem se apresentar sob três formas: pecuniárias, tecnológicas e em termos de conhecimento. Elas são geradas pela complementaridade e facilidade de transações entre as fábricas e o aumento da divisão técnica do trabalho entre as empresas. Resultam das vantagens do contato direto, troca de informações, articulações estratégicas, fluxos de mercadorias e trabalho e interdependência no processo de tomada de decisão.

Estas economias externas e a maior flexibilidade das pequenas e microempresas juntas seriam capazes de compensar com vantagens as grandes empresas verticalizadas do padrão de produção fordista segundo ampla e difundida literatura econômica (Piore e Sabel, 1994; e Stoper, 1989).

A especialização é um dos requisitos para ultrapassar as dificuldades das pequenas e microempresas em acessar as vantagens de economias de escala. O processo não é simples, porque supõe também uma colaboração ativa entre as empresas. Uma das dificuldades neste sentido é que geralmente os membros da mesma cadeia produtiva são considerados mais como concorrentes do que como parceiros. Em geral, ignoram – ou preferem não abrir mão de sua prerrogativa de decidir tudo sozinhos – que conjuntamente poderiam melhorar os

resultados individuais, reduzindo as perdas e os custos e elevando a qualidade e a quantidade da produção.

Um dos pré-requisitos para a cooperação é a análise da relevância das atividades setoriais no Brasil e na CPL enquanto geradora de empregos, bem como a análise do indicador de especialização. Isto porque a explicitação e a divulgação destes indicadores são importantes para a aderência dos atores locais ao projeto de desenvolvimento. Esta análise encontra-se resumida para as seis CPLs selecionadas na **Tabela 3**.

Tabela 3 – Índices de Relevância por CPL (Região) – 2002

CPL	Índice de Relevância Setorial* (%)	Índice de Importância Municipal** (%)	Índice de especialização
Cabo Frio (Baixada Litorânea)	0,02	0,36	0,22
Campos dos Goytacazes (Norte)	0,07	0,60	0,37
Itaperuna (Noroeste)	0,09	2,59	1,60
Petrópolis (Serrana)	0,44	4,01	2,48
São Gonçalo (Metropolitana)	0,62	1,43	0,88
Valença (Médio Paraíba)	0,12	0,55	0,34

Fonte: Elaboração do Grupo de Economia de Inovação (GEI/IE/UFRJ) com base na RAIS 2002

* (Emprego do setor i no município) / (Total de emprego do setor i no País) > 0,1%

** (Emprego do setor i no município) / (Total de emprego no município) > 0,1%

*** (Emprego do setor i no município)/(Total de emprego no município) : (Emprego do setor i no País)/(Total de emprego no País) > 1

A **Tabela 3** apresenta os índices de relevância setorial, de importância municipal e de especialização (relativos ao emprego), conforme metodologia desenvolvida por Britto (2004). A leitura desses índices mostra que: (i) apenas o emprego gerado pelos setores de confecções das CPLs de Petrópolis, São Gonçalo e Valença são relevantes como proporção do emprego do setor de confecções do país; (ii) o emprego gerado pelo setor de confecções de todas as seis CPLs de confecções analisadas é relevante como fonte de postos de trabalho para os municípios; e (iii) apenas nas CPLs de Itaperuna e Petrópolis são encontradas especializações em confecções, visto que a participação do setor no emprego regional/municipal é maior do que o peso do setor no total do emprego do país em cada uma das CPLs.

Em suma, em todas as CPLs, pode-se considerar que o setor tem alguma importância no que diz respeito à geração de empregos nas CPLs. Se o foco do projeto de desenvolvimento for políticas de emprego, não se deveria desconsiderar o desenvolvimento de nenhuma destas CPLs. Este resultado não é nem um pouco surpreendente, em virtude das características do setor de confecções como intensivo em mão-de-obra e com baixas barreiras à entrada,

permitindo não só a geração de empregos mas também a criação de pequenas e microempresas com fonte alternativa de renda.

Entretanto, se o foco da política for o setor ou a busca de apropriação das economias externas facilitadas pela especialização, ainda há muito que se desenvolver para que o conjunto das CPLs analisadas seja considerado relevante setorialmente e especializado. Entre as seis, destaca-se apenas Petrópolis como a CPL que possui uma importância setorial no Brasil e especialização. As demais precisam ainda crescer e/ou se especializar. Este resultado é compatível com o resultado observado, em nível estadual do setor de confecções.

Entretanto, a identificação da relevância em níveis setorial e municipal e da especialização em termos de emprego é apenas o primeiro passo para que a dinamização das atividades de confecção possa ocorrer e transbordar seus efeitos de desenvolvimento para as CPLs em análise. A seguir, apresentamos os demais desafios a partir da análise dos dados primários.

Os principais desafios para o desenvolvimento das CPLs a partir da atividade de confecções na **área de gestão empresarial** destacados nos estudos são, para a maior parte das empresas entrevistadas, o preço e a qualidade de determinadas matérias-primas. Estes têm sido os principais determinantes do poder competitivo de seus produtos. Entretanto, estas empresas também afirmaram não enfrentar problemas com matérias-primas. Além disso, um reduzido número de empresas revelaram disposição para investir recursos em processos de detecção de falhas nas matérias-primas e pouco mais da metade delas percebe a compra conjunta de matérias-primas como uma iniciativa potencialmente relevante para reduzir custos de produção.

É limitado o grupo de empresas que aposta na diferenciação de produtos como arma competitiva. Além do mais, a baixa incidência de detecção de problemas com matérias-primas e a reduzida propensão a despendar recursos no controle da qualidade dos insumos parece indicar que a maior parte das empresas da região privilegia preços em suas estratégias de competição e disputa segmentos de mercado pouco exigentes em relação a normas e padrões de qualidade.

É importante ressaltar que, para o caso da CPL de Petrópolis, há uma mudança qualitativa importante a partir dos anos 90 com a introdução do varejo. A partir daí, as empresas ali localizadas passaram a diferenciar os seus produtos e a introduzir novos *designs*.

De maneira geral, é possível inferir que, na percepção das empresas, grande parte de seu potencial competitivo advém da capacidade de cumprir contratos e de oferecer produtos cuja relação preço/qualidade é compatível com seus mercados-alvo.

A quase totalidade das empresas da região admitiu não apresentar vantagem sobre a concorrência em numerosos atributos registrados no questionário aplicado. Esses resultados sugerem que as empresas operem a partir de estratégias de competição passivas, de baixa agressividade e pouco focadas na diversificação e/ou na ampliação de mercados.

Embora de forma não categórica, as informações sobre os canais de comercialização obtidos pela pesquisa de campo sugerem que parcela importante das empresas de confecções tem seu mercado relevante circunscrito ao município e/ou à região de origem. Não há informações sobre a importância do mercado externo no faturamento destas empresas e, tampouco, sobre a regularidade de tais vendas no tempo (exportações eventuais, esporádicas, permanentes etc.). Quanto às empresas que registraram exportação, em nenhuma das CPLs, ela ultrapassa 6% da amostra.

A quase totalidade das empresas da amostra utiliza poucos meios ou instrumentos de publicidade e *marketing*, mesmo os mais tradicionais e de menor custo, como *folders* e catálogos impressos, são muito pouco utilizados.

A expressiva e indiscriminada demanda por treinamento em múltiplas áreas e atividades gerenciais (qualidade, produtividade, compras, recursos humanos, exportação etc.) sugere carência generalizada de profissionais bem treinados nos quadros gerenciais das empresas entrevistadas. Todavia, cumpre ressaltar que a pergunta sobre treinamento gerencial, tal qual formulada no questionário, não exigia que as firmas entrevistadas hierarquizassem suas necessidades. Em decorrência, os resultados consolidados constroem, apenas um "mapa de desejos" das empresas, a partir do qual é impossível identificar áreas críticas para treinamento prioritário.

É elevada a demanda por treinamento técnico em todos os segmentos do processo de trabalho do setor (modelagem, risco, enfiado, corte, costura e acabamento). Tal quadro é coerente com o fato das firmas da região apresentarem, regra geral, baixa especialização, responsabilizando-se por todas etapas do processo produtivo. Ainda aqui, a pergunta sobre treinamento técnico não exigia hierarquização, o que impede a identificação de focos de prioridade.

Na área de **gestão tecnológica**, percebe-se que, na indústria de confecções, os fornecedores de insumos, de máquinas e de equipamentos desempenham papel central, responsabilizando-se pelas inovações mais relevantes. Trata-se de um setor no qual a dinâmica tecnológica está sob comando de fornecedores e que, portanto, se alimenta de fontes de tecnologia que lhes são exógenas, o que facilita a difusão de inovações e reduz as barreiras à entrada no campo tecnológico. Nas últimas décadas, a maior parte dos avanços técnicos do setor de confecções (por exemplo, a utilização de CAD/CAM) concentrou-se em etapas anteriores à costura que, como sabido, constitui a principal fase do processo produtivo. A intensa utilização de trabalho na fase da costura dificulta a introdução de inovações e faz o processo produtivo depender, fundamentalmente, da qualidade e do ritmo da mão-de-obra. Por fim, vale registrar que, no setor de confecções, o *design*, mesmo não constituindo uma inovação propriamente dita, é um importante instrumento para a diferenciação de produtos e, em consequência, para o fortalecimento do poder competitivo das empresas.

Com referência ao quadro anterior, verifica-se que grande parcela das empresas entrevistadas não utiliza, até o momento, equipamentos que incorporam tecnologia de ponta – CAD e *Plotter*, por exemplo – sendo, ao contrário, bastante freqüente a presença de maquinaria básica (enfesto, corte manual, overloque, colarete etc.). Sublinhe-se que pouquíssimas empresas consideraram ser o *design* um elemento importante em sua estratégia competitiva. Grosso modo, tais informações sugerem que a maior parte das empresas apresenta baixo grau de atualização tecnológica.

No campo da **gestão produtiva**, as informações obtidas por intermédio da aplicação de questionários abrangem poucos aspectos e, muitas vezes, mostraram-se demasiadamente genéricas para oferecer um quadro preciso da situação em que se encontram as empresas do setor de confecções. Mesmo assim, vale destacar alguns dos resultados obtidos pela pesquisa de campo, a saber:

- a) planejamento da produção: utilizado menos do que esperado, considerando a importância que as empresas dão ao cumprimento dos contratos de entrega;
- b) terceirização de etapas do processo produtivo: recurso pouco utilizado pela maior parte das empresas entrevistadas. Esses números confirmam uma evidência já registrada pelo trabalho, qual seja, o fato de a maior parte das empresas tenderem a operar todas as etapas do processo de trabalho (modelagem, corte, montagem das peças etc.);

c) saúde e segurança do trabalho: apesar de várias empresas declararem-se preocupadas com a avaliação e a promoção de melhorias em aspectos de ergonomia, segurança, saúde, luminosidade e acústica no ambiente de trabalho, a adoção de normas de saúde e de segurança do trabalho é ainda uma prática restrita entre as empresas do setor de confecções;

d) normas e regulamentos técnicos: algumas empresas declararam adotar normas e procedimentos metrológicos específicos à sua atividade, outras informaram calibrar e aferir regularmente seus instrumentos e apenas um número reduzido delas utilizaram, em algum momento serviços de laboratórios credenciados pelo Instituto Nacional de Metrologia, Normalização e Qualidade Industrial. A certificação de produtos e processos é uma iniciativa que é pouco explorada no horizonte de planejamento dos empresários da região;

e) controle e acompanhamento de resultados: entre as rotinas mais praticadas estão o acompanhamento de prazos de entrega, o controle da qualidade dos produtos, das relações com fornecedores (qualidade, preços, prazos etc.) e da produtividade. Os controles de vendas e custos são menos importantes. É modesta a preocupação com responsabilidade social da empresa;

f) controle financeiro: nesta esfera, mais da metade das empresas informaram controlar contas a receber, faturamento e compras de insumos. Uma menor proporção (44%) registrou a prática de controle de estoques;

g) preocupação com o aprimoramento da empresa: um pouco mais da metade das empresas entrevistadas afirmaram interesse em aperfeiçoar continuamente a gestão produtiva de seus empreendimentos. Impressiona o fato de mais de um terço das empresas da amostra não apresentarem preocupação neste campo.

Se a especialização é um caminho certo para a dinamizar as configurações produtivas e, sobretudo aquelas constituídas de pequenas e microempresas, no quadro do desenvolvimento local, não podemos esquecer ou subestimar os riscos de uma especialização dos municípios em um único setor de atividade. São vários exemplos que mostram crises ou fracassos de distritos ou *clusters* muito especializados no âmbito de uma nova economia cada vez mais globalizada que oferece tantas oportunidades, mas que também gera instabilidade e incerteza decorrentes da competição cada vez mais intensa.

O desenvolvimento de atividades correlatas, tais como: a criação de empresas de *softwares*, como o observado em Petrópolis, tem se mostrado um caminho interessante e reforçador da

capacidade de desenvolvimento das empresas de confecção. Outra atividade que já foi muito importante no Brasil e que agora é suprida apenas pela importação é a produção de máquinas de costura e suas peças. Esta é uma atividade complementar ao dinamismo da atividade de confecção que certamente teria excelente efeito sobre a elevação das remunerações médias locais a exemplo da Região do Médio Paraíba, que apresentou maior nível de renda *per capita* do que o do Estado, por ter as suas atividades concentradas na indústria, inclusive de metal-mecânica.

Coerentemente, com a análise sobre especialização e os diagnósticos realizados sobre as empresas e suas relações de interação entre elas e as instituições locais, classificou-se apenas as CPLs de Petrópolis e de Valença como Arranjos Produtivos Locais (APLs)¹⁵. Nenhuma das CPLs foi classificada, porém, como um Sistema Produtivo e Inovativo Local.

De fato, algumas das características das CPLs analisadas, corroboram esta percepção. Entre elas, vale destacar:

- a) o fato de a grande maioria das empresas operar todas as etapas do processo de trabalho do setor de confecções (modelagem, corte, montagem das peças etc.). Essa é uma evidência de reduzido grau de especialização entre as empresas o que, por sua vez, sugere pouca cooperação/interdependência entre elas, no plano produtivo;
- b) a adesão das empresas à entidades de representação empresarial é baixa, quaisquer que sejam elas, dificultando a formação de lideranças legítimas capazes de identificar, organizar e encaminhar pleitos coletivos;
- c) o baixo grau de difusão de informações acerca de iniciativas de apoio institucional dirigidas às pequenas e microempresas;
- d) a dificuldade das lideranças promoverem e/ou estimularem o fortalecimento da ação coletiva entre empresas;
- e) a ausência de qualquer ação ou iniciativa dirigida à apropriação de externalidades propiciadas pela proliferação de empresas de confecções na região, tais como: a compra conjunta de matérias-primas, centros de comercialização e estratégias de divulgação do produto regional; cabe uma ressalva para o caso da CPL de Petrópolis com o centro de comercialização na Rua Tereza;
- f) a carência de cursos dirigidos à formação de mão-de-obra para o setor, seja no nível técnico ou superior. Baixa interação com entidades de ensino sediadas nas regiões estudadas;
- g) a reduzida oferta de treinamento no campo técnico ou gerencial, do que é prova a demanda generalizada por este tipo de serviço;

¹⁵ Este resultado é corroborado pelo estudo realizado por Britto (2004) no que diz respeito à CPL de Petrópolis.

- h) a ausência de políticas de promoção e ou de financiamento específicas para o setor, quer pleiteadas, quer implementadas por instituições públicas ou privadas, estaduais ou municipais;
- i) a falta de um projeto para o setor de confecções das regiões, baseado em diagnóstico claro sobre suas carências e potencialidades.

A consulta a dados secundários e a pesquisa de campo realizada mostraram, ademais, que as CPLs de confecções das regiões estudadas estão compostas, principalmente, por pequenas e microempresas, em grande parte defasadas no plano tecnológico e gerencial. Em decorrência, suas estratégias de competição tendem a privilegiar preços e segmentos de mercado pouco exigentes no que se refere a normas e padrões de qualidade. Do mesmo modo, constata-se a dificuldade de percepção da maioria das empresas com a modernização de práticas e instrumentos nas áreas de tecnologia, de planejamento, de produção, de gestão e de comercialização. Como regra geral, predominam estratégias de competição passivas e pouco agressivas no que tange à diversificação e à ampliação de mercados. Caracterizam, ainda, a cultura empresarial local o baixo grau de cooperação interempresas e a reduzida interação entre firmas, entidades empresariais, poder público e agências de fomento.

No processo de dinamização destas CPLs seria desejável a organização de uma estrutura de governança local preparada para coordenar iniciativas dirigidas à montagem de um projeto estratégico para a indústria de confecções das regiões. Vale lembrar que a constituição de estruturas de governança não é tarefa fácil e, regra geral, é mais uma resultante do que um pressuposto de processos de desenvolvimento local.

Todavia, nesse campo, a ação de órgãos de fomento, como o SEBRAE e congêneres, pode funcionar como um indutor/catalisador da estruturação de governança local, mediante a implementação de iniciativas concretas, dirigidas primordialmente: (i) à sensibilização e mobilização de empresas e entidades empresariais locais; (ii) à produção de diagnósticos mais precisos sobre o *status* gerencial e tecnológico das empresas; (iii) à coordenação e/ou incentivo à formação de parcerias entre agentes locais; (iv) à montagem de mecanismos/centros de divulgação de informações (serviços prestados por agências de fomento, mercados, modernização tecnológica etc.); (v) à oferta de cursos e seminários que estimulem mudanças na cultura empresarial da região; (vi) à articulação de ações das instituições prestadoras de serviços (FIRJAN, SENAI, SENAC, Universidades etc.) relevantes, tais como, treinamento profissional, consultoria industrial etc.

A leitura que se faz deste resultado é que o potencial das vantagens de aglomeração das pequenas e microempresas do setor de confecções – que as permitiria superar as desvantagens em relação às grandes empresas do padrão fordista – apesar de possível e já deslanchado nas CPLs de Petrópolis e Valença ainda não foi alcançado, restando um longo caminho a ser trilhado. Mais importante de se registrar é que exige mobilização e cooperação locais, além do crescimento e da especialização das CPLs no setor de confecções. Em todas estas tarefas, o SEBRAE/RJ certamente terá muito a desempenhar em conjunto com as demais instituições parceiras do desenvolvimento local.

Espera-se ainda que o estudo comparativo entre estas CPLs sirva para emular a competição entre os empresários e empreendedores – atores centrais do processo de dinamização das empresas – na direção do crescimento e da especialização das CPLs de confecções no Estado do Rio de Janeiro.

REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS:

BRITTO, J. *Arranjos produtivos locais: perfil das concentrações de atividades econômicas no estado do Rio de Janeiro*, Rio de Janeiro: SEBRAE-RJ, 2004.

BAZAN, L. & SCHMITZ, H. "Social Capital and Export Growth: an industrial community in southern Brazil". *Discussion Paper IDS*, n.º 361, august 1997.

CARVALHO, A. P. G. M. *Arranjo Produtivo de confecções e Petrópolis Tecnópolis: Coordenação, Governança e Vínculos*. 2003. Tese (Mestrado em Engenharia de Produção) – Departamento de Engenharia, Universidade Federal do Rio de Janeiro, Rio de Janeiro.

CASSIOLATO, J. E. & LASTRES, H. M. M. "O Foco em Arranjos Produtivos e Inovativos locais de Micro e Pequenas Empresas". In: Lastres, H. M. M., Cassiolato, J. E., Maciel, M. L. (orgs), *Pequena Empresas: Cooperação e Desenvolvimento Local*, Relume Dumará Editora, Capítulo 1, julho, 2003.

CIDE. Fundação Centro de Informações e Dados do Rio de Janeiro. *Anuário Estatístico do Estado do Rio de Janeiro 2003*. Rio de Janeiro: CIDE, 2004.

FAURÉ, Y. A. & HASENCLEVER, L. *O Desenvolvimento Econômico Local no Estado do Rio de Janeiro. Quatro Estudos Exploratórios: Campos, Itaguaí, Macaé e Nova Friburgo*. Rio de Janeiro: E-Papers Serviços Editoriais, 2003.

GALVÃO, C. A. "Sistemas Industriais Localizados: o Vale do Paranhana – complexo calçadista do Rio Grande do Sul". *Texto para Discussão IPEA*, n.º 617, janeiro de 1999.

HASENCLEVER, L., FAURÉ, Y. *As Transformações das Configurações Produtivas Locais no Rio de Janeiro – Instituições, Interações, Inovações*. Relatório de Pesquisa. Rio de Janeiro: IE/UFRJ, 2004.

IEMI. Instituto de Estudos e Marketing Industrial Ltda. *Brasil Têxtil 2004. Relatório Setorial da Cadeia Têxtil Brasileira*. São Paulo: IEMI e ABIT, v. 4, n.º 4, agosto de 2004.

LA ROVERE, R.L, CARVALHO, R.L. "A construção de um sistema local de inovação: o caso de Campos dos Goytacazes". *Revista de Economia Fluminense*, Rio de Janeiro, Ano.1 n.º 1, p. 10-15, janeiro 2004

LINS, H. N. *Reestruturação Industrial em Santa Catarina: pequenas e médias empresas têxteis vestuaristas catarinenses perante os desafios dos anos 90*. Florianópolis, SC: Editora UFSC, 2000.

PACHECO, C.A.G. *A aplicação e o impacto dos royalties do petróleo no desenvolvimento econômico dos municípios confrontantes da Bacia de Campos*. Monografia (Bacharelado em Ciências Econômicas) – Instituto de Economia, UFRJ. 2003.

PIORE, M. J. E SABEL, C. F. *The Second Industrial Divide: Possibilities for Prosperity*. New York: Basic Books, 1984.

RAIS. *Relação Anual de Informações Sociais 2002*. Brasília: MTE, 2002.

RAUD, C. *Indústria, Território e Meio Ambiente no Brasil: perspectiva da industrialização descentralizada a partir da análise da experiência catarinense*. Florianópolis: Ed. UFSC; Blumenau: Editora da FURB, 1999.

RODRIGUES, M.E. *O Conhecimento nas Micro e Pequenas Empresas: um Estudo sobre a Absorção e Utilização nas Micro e Pequenas Empresas Fluminenses*. Tese (Mestrado em Administração de Empresas) – COPPEAD, Universidade Federal do Rio de Janeiro, Rio de Janeiro, 2000.

SCHMITZ, H. & NADVI, K. "Clustering and Industrialisation: Introduction". *World Development*, vol. 27, n.º 9, pp. 1503-1514, 1999.

STORPER, M. "The Transition to Flexible Specialization in Industry, External Economies, The Division of Labor and the Crossing Industrial Divides". *Cambridge Journal of Economics*, vol. 13, 1989.

SUZIGAN, W.; FURTADO J. GARCIA, & SAMPAIO, S. "Sistemas Locais de Produção: Mapeamento, Tipologia e Sugestões de Políticas." *Encontro Nacional de Economia*, ANPEC, 2003.

TCE-RJ. Tribunal de Contas do Estado do Rio de Janeiro. Secretaria-Geral de Planejamento. *Estudo Socioeconômico 2003*. Rio de Janeiro: TCE, 2004.

TIRONI, L. (Coord.) *Industrialização Descentralizada: sistemas industriais locais*. Brasília: IPEA, 2001