



UNIVERSIDADE ESTADUAL PAULISTA
“JÚLIO DE MESQUITA FILHO”
INSTITUTO DE GEOCIÊNCIAS E CIÊNCIAS
EXATAS – IGCE *CAMPUS* RIO CLARO



PROGRAMA DE PÓS-GRADUAÇÃO EM GEOGRAFIA – ÁREA DE
CONCENTRAÇÃO ORGANIZAÇÃO DO ESPAÇO

TIAGO ROBERTO ALVES TEIXEIRA

COMPETITIVIDADE E TERRITÓRIO: UMA ANÁLISE DO ARRANJO
PRODUTIVO LOCAL POTENCIAL DE CERÂMICA ARTÍSTICA DO
MUNICÍPIO DE PORTO FERREIRA – SP



Rio Claro-SP
2013

**UNIVERSIDADE ESTADUAL PAULISTA
“JÚLIO DE MESQUITA FILHO”
INSTITUTO DE GEOCIÊNCIAS E CIÊNCIAS EXATAS
CAMPUS DE RIO CLARO**

TIAGO ROBERTO ALVES TEIXEIRA

**COMPETITIVIDADE E TERRITÓRIO: UMA ANÁLISE DO ARRANJO
PRODUTIVO LOCAL POTENCIAL DE CERÂMICA ARTÍSTICA DO MUNICÍPIO
DE PORTO FERREIRA – SP**

**Dissertação de mestrado apresentada ao
Programa de Pós-Graduação em Geografia
– Área de Concentração Organização do
Espaço da Universidade Estadual Paulista
“Júlio de Mesquita Filho” *Campus* Rio
Claro, como requisito para a obtenção do
grau de Mestre em Geografia.**

Orientador: Prof.º. Doutor Élson Luciano Silva Pires

**Rio Claro-SP
2013**

G330.9716 Teixeira, Tiago Roberto Alves
T266c Competitividade e território : uma análise do arranjo produtivo local potencial de cerâmica artística do município de Porto Ferreira-SP / Tiago Roberto Alves Teixeira. - Rio Claro, 2013
179 f. : il., figs., gráfs., forms., tabs., quadros, fots., mapas
Dissertação (mestrado) - Universidade Estadual Paulista, Instituto de Geociências e Ciências Exatas
Orientador: Élson Luciano Silva Pires
1. Geografia econômica. 2. Competitividade. 3. Território. 4. Arranjo produtivo local potencial. 5. Cerâmica artística. I. Título.

Ficha Catalográfica elaborada pela STATI - Biblioteca da UNESP
Campus de Rio Claro/SP

TIAGO ROBERTO ALVES TEIXEIRA

**COMPETITIVIDADE E TERRITÓRIO: UMA ANÁLISE DO ARRANJO
PRODUTIVO LOCAL POTENCIAL DE CERÂMICA ARTÍSTICA DO MUNICÍPIO
DE PORTO FERREIRA – SP**

Dissertação apresentada ao Programa de Pós-Graduação em Geografia – Área de Concentração Organização do Espaço da Universidade Estadual Paulista “Júlio de Mesquita Filho” *Campus* Rio Claro, como requisito para a obtenção do grau de Mestre em Geografia.

Comissão Examinadora

Élson Luciano da Silva Pires, UNESP – Rio Claro.

Auro Aparecido Mendes, UNESP – Rio Claro.

Marcos Aurélio Saquet, UNIOESTE – Francisco Beltrão.

Resultado: APROVADO

Rio Claro, SP. 04 de julho de 2013.

AGRADECIMENTOS

Agradeço primeiramente a Deus, o qual me deu forças para concluir esta pesquisa.

A minha querida esposa Sarah, pelos sacrifícios, por me apoiar e ser tão compreensiva.

A minha família, em especial aos meus pais Nilton e Beth, a minha irmã Carolina e a minha avó Diva (in memoriam).

Ao meu orientador Prof^o. Dr. Élon Luciano Silva Pires, pelas orientações e discussões.

Ao Dr. Lucas Fuini, a Dr. Áurea de Andrade e ao Dr. Wilson Figueiredo, os quais me auxiliaram para que esta pesquisa fosse concluída da melhor forma possível.

Aos meus amigos, em especial ao Gabino e ao Ivonaldo.

Aos empresários do APL Potencial de Porto Ferreira e a CAPES por financiar esta pesquisa.

EPIGRAFE

A palavra do SENHOR, que veio a Jeremias, dizendo:

Levanta-te, e desce à casa do oleiro, e lá te farei ouvir as minhas palavras.

E desci à casa do oleiro, e eis que ele estava fazendo a sua obra sobre as rodas,
Como o vaso, que ele fazia de barro, quebrou-se na mão do oleiro, tornou a fazer dele outro
vaso, conforme o que pareceu bem aos olhos do oleiro fazer.

Então veio a mim a palavra do Senhor, dizendo:

Não poderei eu fazer de vós como fez este oleiro, ó casa de Israel? diz o Senhor. Eis que,
como o barro na mão do oleiro, assim sois vós na minha mão, ó casa de Israel.

Jeremias 18:1-6

RESUMO

A presente dissertação realiza uma análise da competitividade das indústrias de cerâmica artística do Arranjo Produtivo Local Potencial de Porto Ferreira – SP em relação a alguns elementos do território local. Tal análise parte da hipótese de que as indústrias atuais se tornam mais competitivas ao se apropriarem dos recursos específicos dos territórios os quais estão inseridos como a identidade territorial, a mão de obra especializada, o meio inovador e a governança territorial. O município de Porto Ferreira é marcado pela presença do Arranjo Produtivo Local Potencial de Cerâmica Artística, que em vista da existência de aproximadamente 72 empresas e pela produção de vasos, estatuetas, objetos decorativos e utensílios de mesa como pratos, travessas, canecas, bules e xícaras se tornou conhecido como a “Capital da Cerâmica Artística”. Tal setor é muito importante para a economia brasileira, pois ao produzir mercadorias artesanais é responsável pela geração de milhares de empregos. No entanto, após a abertura econômica que ocorreu na década de 90, este mercado tem sofrido uma drástica diminuição do número de indústrias devido à falência destas, as quais são afetadas pela elevada competitividade decorrente dos produtos importados da Ásia, que chegam a este setor. Desta forma as indústrias têm se apropriado dos recursos específicos do território local visando um aumento da competitividade. Esses recursos foram analisados ao longo do texto, tanto de forma teórica quanto de maneira empírica. Para se compreender a atual competitividade do Arranjo Produtivo Local Potencial em sua relação com o território, realizaram-se diversas entrevistas quantitativas e qualitativas, assim como o levantamento de dados secundários, permitindo então que o objetivo proposto fosse alcançado, utilizou-se também o quadro metodológico desenvolvido por Pecqueur e Benko (2001) quanto aos recursos e ativos específicos territoriais.

Palavras-chave: Território, Competitividade, Arranjo Produtivo Local Potencial, Cerâmica Artística, Porto Ferreira-SP.

ABSTRACT

This thesis makes an analysis of the competitiveness of the Potential Artistic Ceramics Cluster of Porto Ferreira - SP regarding some elements of the local territory. This analysis starts from the assumption that the current industries become more competitive by incorporating specific features of the territories which they are inserted such as territorial identity, the skilled labor, the innovative environment and the territorial governance. The municipality of Porto Ferreira is marked by the presence of the Potential Artistic Ceramics Cluster, which has the existence of about 72 companies, which produces vases, figurines, decorative items and tableware such as plates, platters, mugs, teapots, cups, in this way the place became known as the "Capital of Artistic Ceramics". This sector is very important for the Brazilian economy, since by producing handcrafted goods is responsible for generating thousands of jobs. However, after the economic liberalization that occurred in the 90s, this market has suffered a drastic decrease in the number of industries due to the failure of these, which are affected by the high competitiveness of the imported products from Asia, arriving in this sector. Thus industries have appropriated to specific features of the local territory aimed at increasing competitiveness. These features were analyzed throughout the text, both theoretically as empirically. To understand the current competitiveness of the Potential Cluster in its relation with the territory, there were several quantitative and qualitative interviews, as well as the collection of secondary data, thus allowing the proposed objectives were achieved, we also used the framework methodology developed by Pecqueur and Benko (2001) concerning the territorial specific resources and assets.

Keywords: Territory, Competitiveness, Potential Cluster, Artistic Ceramics, Porto Ferreira-SP.

LISTA DE GRÁFICOS

Gráfico 1- Evolução da quantidade de vendas em quilogramas de produtos e do número de indústrias de cerâmica de uso doméstico e afins – Brasil.	86
Gráfico 2- Quantidade de empresas do setor de cerâmica não refratária de Porto Ferreira-SP	101
Gráfico 3- Quantidade de empresas de fabricação de produtos de decoração feitos de madeira, ferro e vidro em Porto Ferreira-SP	103
Gráfico 4- Quantidade de empresas por tamanho - setor de cerâmica não refratária de Porto Ferreira	108
Gráfico 5 - Quantidade de empregos por gênero do setor de cerâmica não refratária de Porto Ferreira	123
Gráfico 6- Quantidade de empregos do setor de cerâmica não refratária de Porto Ferreira-SP	124

LISTA DE FIGURAS

Figura 1 - Santa Trindade de Michael Storper (Holy Trinity)	39
Figura 2 – Tamborões em que a argila e os aditivos são processados até a formação da massa cerâmica	69
Figura 3 – Processo em que os estampos são cheios com a massa cerâmica até que o gesso absorva a água, permitindo que a peça se solidifique.....	69
Figura 4 - Processo de recortar, esponjar, secar e dar o tratamento térmico nas peças cerâmicas.....	70
Figura 5 - Processo de pintura e decoração “fria”, seguido do processo de embalo das peças	71
Figura 6 - Fluxograma: processo produtivo da cerâmica artística.....	71
Figura 7 - Portal na entrada da cidade.	89
Figura 8 - Avenida onde se localizam os estabelecimentos comerciais do APL Potencial de Porto Ferreira, conhecida como “Avenida do Comércio”.	90
Figura 9 - Produtos decorativos vendidos na “Avenida do Comércio” em Porto Ferreira-SP	91
Figura 10 - Mudanças do forno elétrico para o forno a gás	105
Figura 11 - Peças esmaltadas á esquerda e peças com pintura fria à direita	106
Figura 12 – Alguns dos diferentes nichos produtivos do APL Potencial de Porto Ferreira-SP	107

Figura 13 - Peças cerâmicas com outros materiais acoplados para incrementar o design.....	108
Figura 14 - Fotografia das primeiras instalações da Cerâmica Porto Ferreira	112
Figura 15 - Fotografia do primeiro laboratório de cerâmica de Porto Ferreira, situado no antigo Ginásio Industrial Estadual Dr. Djalma Forjaz.....	119
Figura 16 - Processo de inovação dos produtos cerâmicos de Uso Doméstico e Afins	132

LISTA DE MAPAS

Mapa 1 - Principais fontes das importações e valores (milhões/US\$) do setor de Uso Doméstico e Afins - Brasil - 2008/jun – 2009/jul	80
Mapa 2 - Localização dos municípios com Arranjos Produtivos Locais e Potenciais de cerâmica artística – Brasil.	82
Mapa 3 - Principais destinos das exportações do setor de Uso Doméstico e Afins – Brasil ...	84
Mapa 4 - Localização nacional, estadual e regional de Porto Ferreira-SP.....	88
Mapa 5 - Localização das indústrias de cerâmica de Uso Doméstico e Afins de Porto Ferreira - 2013	96
Mapa 6 – Localização das Indústrias de Cerâmica de Uso Doméstico e Afins Analisadas em Porto Ferreira-SP	97
Mapa 7 - Principais destinos (Estados) das vendas do APL Potencial de Porto Ferreira, 2013	117

LISTA DE QUADROS

Quadro 1 – Tipologia dos recursos e ativos territoriais e as vantagens e as vantagens e desvantagens concorrenciais	47
Quadro 2 – Principais políticas federais de apoio aos Arranjos Produtivos Locais no Brasil – 2000 a 2012	55
Quadro 3 - Fatores determinantes na localização das indústrias em porto ferreira.....	94
Quadro 4 – Indústrias de Cerâmica de Uso Domésticos e Afins Analisadas.....	98
Quadro 5 - Tipo de governança do APL Potencial de Porto Ferreira, 2013	137
Quadro 6 - Governança do APL Potencial de Porto Ferreira relacionado à sua rede político-administrativa	137
Quadro 7 - Características da governança territorial do APL Potencial de Cerâmica Artística de Porto Ferreira, 2013.....	148

Quadro 8 - Tipologia dos recursos e ativos territoriais e as vantagens e desvantagens concorrenciais.....	155
Quadro 9 - Problemas e possíveis soluções relacionadas ao APL Potencial de Porto Ferreira-SP.....	156

LISTA DE TABELAS

Tabela 1 - Maiores exportadores mundiais – 2010.....	74
Tabela 2 - Classificação nacional de atividades econômicas – produtos cerâmicos.....	75
Tabela 3 - Produção e venda do setor de Uso Doméstico e Afins no Brasil – 2010.....	76
Tabela 4 - Quantidade e valor da produção exportada e importada de produtos cerâmicos de Uso Doméstico e Afins no Brasil.....	80
Tabela 5 - Importação e exportação de produtos cerâmicos de Uso Doméstico e Afins – Brasil.....	81
Tabela 6 - Principais produtores de cerâmica de Uso Doméstico e Afins, Brasil – 2007.....	83
Tabela 7 - Empresas que implementaram inovações no setor industrial de produtos minerais não metálicos no Brasil.....	84
Tabela 8 - Empresas de produtos minerais não metálicos que implementaram inovações com relações de cooperação com outras organizações no Brasil.....	85
Tabela 9 - Porcentagem das principais organizações responsáveis pelas inovações nas empresas do setor de produção de minerais não metálicos no Brasil, 1998-2008.....	85
Tabela 10 – População.....	91
Tabela 11 - Total de empregos por setor.....	92
Tabela 12 - Rendimento médio nos vínculos empregatícios (em reais).....	92
Tabela 13 - Quantidade de empregos por gênero empregado.....	93
Tabela 14 - Quantidade de emprego por tamanho do estabelecimento.....	93
Tabela 15 - Quantidade de empresas do setor de Uso Doméstico e Afins em Porto Ferreira-SP.....	99
Tabela 16 - Total de empregos - setor industrial.....	120
Tabela 17 - Total de empregos por setor.....	121
Tabela 18 - Número de estabelecimentos.....	121
Tabela 19 - Quantidade de emprego por tamanho do estabelecimento.....	122
Tabela 20 - Média dos vínculos empregatícios (em reais).....	125

SUMÁRIO

RESUMO	6
ABSTRACT	7
LISTA DE GRÁFICOS	8
LISTA DE FIGURAS.....	8
LISTA DE MAPAS	9
LISTA DE QUADROS.....	9
LISTA DE TABELAS	10
INTRODUÇÃO.....	13
CAPÍTULO 1. A EMERGÊNCIA DOS NOVOS ESPAÇOS INDUSTRIAIS.....	17
1.1 Flexibilidade do Modo de Produção	17
1.2 Flexibilidade Estatal.....	19
1.3 Modo de Consumo.....	22
CAPÍTULO 2. COMPETITIVIDADE E TERRITÓRIO: DA VANTAGEM COMPARATIVA À VANTAGEM DIFERENCIAL	25
2.1 Competitividade: Um Resgate Histórico/Teórico	25
2.2 Competitividade: O Território como um Recurso Específico.....	30
2.3 Michael Porter: A Infinitude da Competitividade	33
2.4 Michael Storper: A Santa Trindade	37
2.5 O Grupo da Dinâmica da Proximidade: A Proximidade Territorial.....	40
CAPÍTULO 3. OS AGLOMERADOS INDUSTRIAIS: CLUSTERS, DISTRITOS INDUSTRIAIS MARSHALLIANOS E OS ARRANJOS PRODUTIVOS LOCAIS.....	48
3.1 Arranjo Produtivo Local: Competitividade e Território	56
3.1.1 Mão de Obra Especializada.....	57
3.2 Uma Análise do Meio Inovador: Inovando e Copiando	59
3.3 A Estrutura de Governança Territorial: A Quem Interessa a Governança?.....	63
CAPÍTULO 4. PANORAMA DA INDÚSTRIA DE CERÂMICA NO CENÁRIO MUNDIAL E NO BRASIL.....	68
4.1 Cenário Mundial	71
4.2 Cenário Brasileiro	75
CAPÍTULO 5 – UMA ANÁLISE DO ARRANJO PRODUTIVO LOCAL POTENCIAL DE CERÂMICA ARTÍSTICA DE PORTO FERREIRA-SP	88

5.1 CARACTERIZAÇÃO SOCIOECONÔMICA DO MUNICÍPIO DE PORTO FERREIRA	88
5.2 Caracterização e Espacialização das Indústrias de Cerâmicas Artísticas de Porto Ferreira	93
5.3 Desenvolvimento e Crise: Uma Análise do Setor de Cerâmica de Uso Doméstico e Afins do Município de Porto Ferreira-SP	98
5.3.1 O período Desenvolvimentista: Entre 1932 e 1994.....	98
5.3.2 A Crise se Instaura no Setor: A Abertura Econômica e o Crescimento da Oferta. 100	
5.3.3 Adaptação e Inovação: Novos Tempos, Novas Medidas.....	104
CAPÍTULO 6. COMPETITIVIDADE TERRITORIAL: UMA ANÁLISE DOS RECURSOS E ATIVOS ESPECÍFICOS DO APL POTENCIAL DE CERÂMICA ARTÍSTICA DE PORTO FERREIRA	110
6.1 O Processo de Territorialização das Indústrias Ceramistas de Uso Doméstico e Afins no Município de Porto Ferreira-SP: Uma Análise da Identidade Territorial.....	110
6.2 Mão de Obra Especializada Local	117
6.2.1 O Processo de formação da Mão de Obra Especializada Local	118
6.2.2 Uma Análise da Mão de Obra Especializada Local	120
6.3 Meio Inovador	128
6.3.1 Solicitudes Industriais: Inovar para Competir.....	130
6.4 Governança Territorial.....	135
6.4.1 Sindicato das Indústrias de Produtos Cerâmicos de Louça de Pó, de Pedra, Porcelana e da Louça de Barro de Porto Ferreira – SINDICER.....	137
6.4.2 Sindicato dos Trabalhadores nas Indústrias de Vidros, Cristais e Espelhos e de Cerâmica de Louça de Pó de Pedra e da Porcelana e da Louça de Barro de Porto Ferreira – SINDVICO.....	143
6.4.3 Prefeitura Municipal	144
CONSIDERAÇÕES FINAIS	150
REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS.....	158
MENASCE, Lazzaro. Raízes Centenárias e Frutos Presentes - Uma história de amor pelo ofício da cerâmica. São Paulo: Menasce Comunicações, 2011.	164
ANEXO A – FORMULÁRIO DE ENTREVISTA	172
APÊNDICE A – FORMULÁRIO DE ENTREVISTA	174

INTRODUÇÃO

A presente dissertação tem como objetivo analisar a competitividade do Arranjo Produtivo Local Potencial (APL) de Cerâmica Artística de Porto Ferreira-SP. A hipótese aqui aventada é a de que o APL Potencial de Cerâmica Artística de Porto Ferreira se torna mais competitivo, em face dos recursos e ativos específicos existentes no território local, os quais podem gerar vantagens competitivas em relação a outras empresas ou regiões.

Porto Ferreira-SP está situado no interior do Estado de São Paulo, a cerca de 220 km da capital, e apesar de ser considerado um município pequeno, com aproximadamente 51 mil habitantes (IBGE, 2010), é conhecido em toda a região e em outros Estados como “Capital da Cerâmica Artística”. Isto porque há no local a presença de aproximadamente 72 empresas, as quais geram cerca de 1,5 mil empregos (PREFEITURA MUNICIPAL, 2012; RAIS, 2010), e se destacam pela produção de produtos cerâmicos de Uso Doméstico e Afins, como louças decorativas (vasos, estatuetas, objetos decorativos) e utensílios de mesa (pratos, travessas, canecas, bules e xícaras). O fato de um município pequeno, no interior de São Paulo, ser conhecido como a capital da cerâmica e receber turistas e compradores de vários Estados, despertou o interesse para que a presente pesquisa fosse realizada.

A pesquisa está estruturada em seis capítulos. O primeiro capítulo tem como objetivo trazer uma discussão sobre a emergência dos novos espaços industriais. Os novos espaços indústrias têm emergido em diferentes nações, sendo um fenômeno global, um resultado das transformações do regime de acumulação fordista para um regime pós-fordista, em que tais mudanças refletem na organização do espaço. Esses novos espaços industriais têm recebido diferentes conceitos como os Clusters nos Estados Unidos, os Distritos Industriais Marshallianos na Itália e os Arranjos Produtivos Locais (APL) no Brasil. Então o primeiro capítulo traz uma teorização deste fenômeno, em termos gerais e globais, e servirá como parte analítica, para se compreender a emergência dos arranjos produtivos locais no Brasil.

O segundo capítulo, de grande relevância, busca analisar a relação existente entre competitividade e território, teorização que, como especificado, servirá de base para se analisar a competitividade do arranjo produtivo local potencial de Cerâmica Artística de Porto Ferreira-SP. A intenção foi demonstrar de que maneira os recursos e ativos específicos do território podem contribuir para a competitividade dos arranjos produtivos locais. Portanto realizou-se um resgate teórico do conceito de território e competitividade, e também das relações existentes entre ambos os conceitos, assim como das principais estratégias competitivas discutidas na atualidade.

No terceiro capítulo buscou-se realizar uma profunda análise dos arranjos produtivos locais no Brasil, bem como uma sucinta revisão conceitual dos Clusters nos Estados Unidos e dos Distritos Industriais Marshallianos na Itália, abordando suas semelhanças e diferenças, já que tais conceitos influenciaram o conceito de APL no Brasil. Buscou-se compreender, no caso brasileiro, as particularidades destes novos espaços indústrias, sua formação, suas principais características e as principais políticas que os envolvem. Quanto à análise dos arranjos produtivos locais, tal discussão se desenvolveu por meio de três aspectos principais, que foram apresentados no capítulo anterior como sendo recursos e ativos específicos dos territórios produtivos: a mão de obra especializada, o meio inovador e a governança territorial.

O quarto capítulo demandou muito empenho e pesquisa frente à escassez de artigos, teses, livros e de dados secundários relacionados ao setor de cerâmica artística. Dessa forma neste capítulo explorou-se um tema pouquíssimo abordado no meio acadêmico, em que o setor industrial brasileiro de cerâmica artística foi analisado quanto ao seu processo produtivo, aos seus desempenhos nos períodos de desenvolvimento e de crise no Brasil, à sua relevância econômica e social, bem como a respeito do atual cenário em que se encontra.

O quinto capítulo consiste em uma caracterização socioeconômica do município de Porto Ferreira, assim como do APL Potencial de Porto Ferreira – SP. Neste capítulo realizou-se algo inédito, ou seja, um estudo da territorialização do Arranjo Produtivo Local Potencial, assim como dos períodos de desenvolvimento e crise no setor cerâmico local.

Por fim o sexto e último capítulo, fundamentado principalmente em dados primários, analisou-se os recursos e ativos específicos deste território produtivo em sua relação com a competitividade do APL Potencial, isto é, a mão de obra especializada, o meio inovador e a governança territorial como importantes aspectos que geram vantagens competitivas.

A metodologia foi dividida em três principais etapas. A primeira consistiu no levantamento de dados secundários pesquisados nos seguintes órgãos: Relação Anual de Indicadores Sociais (RAIS), Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE), Programa das Nações Unidas para o Desenvolvimento (PNUD), Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social (BNDES), Prefeitura local, sindicatos locais, SEBRAE e em materiais publicados sobre os arranjos produtivos locais.

Na segunda etapa foram levantados dados primários obtidos por meio de pesquisa de campo, através de entrevistas e reuniões com alguns atores do segmento estudado como empresas, prefeitura, associações, sindicatos e assessorias técnicas. Os dados primários foram extraídos dos 40 formulários aplicados nas indústrias ceramistas de Porto Ferreira, um no SINDICER (01/02/2013), um no SINDVICO (05/02/2013), um na Secretária do

Desenvolvimento econômico e social de Porto Ferreira (01/02/2013) e um com o ex-presidente do SINDICER (04/03/2013), Sr. Hans Otto Beran. Dessa forma das 72 indústrias existentes, 40 foram entrevistadas, o que representa uma amostragem estatística a qual cobre 4 (quatro) empresas de cada 7 (sete) existentes.

O procedimento de escolha das indústrias a serem entrevistadas se deu de acordo com uma tábua de números aleatórios, ou seja, através de amostragem aleatória simples. Vale ressaltar que algumas entrevistas pertinentes à governança territorial foram realizadas em conjunto com a pesquisa da FAPESP “As Novas Modalidades de Governança Territorial no Estado de São Paulo”, sendo assim este específico formulário faz parte da metodologia deste grupo de estudo.

As variáveis analisadas, visando compreender a competitividade do APL Potencial foram quatro principais: (1) a especificidade setorial e tipo do produto, ou seja, as características técnicas e funcionais da produção, dos produtos ou serviços oferecidos às empresas pelo sistema local; (2) o grau de especificação da produção, isto é, os atributos da produção com forte vinculação com o território, suas características particulares da produção local; (3) o nível de inserção no mercado local e deste para o nacional e global, neste caso o objetivo foi identificar o destino da produção e canais de comercialização (internos e externos), e o nível de adaptação e integração ao mercado global; (4) a potencialidade dos recursos específicos virtuais, ou seja, os fatores e as opções estratégicas ainda por revelar, explorar, ou por organizar (os recursos específicos virtuais constituem um potencial latente do território).

Aliado aos procedimentos teóricos e metodológicos esboçados acima, foram analisados quatro principais eixos relacionados aos indivíduos, grupo de indivíduos e/ou instituições que fazem parte do APL Potencial local: (1) mercado de trabalho (analisar as formas de organização e mobilidade do trabalho, determinantes do rendimento do trabalho, relações salariais), organização sindical (compreender as relações entre os sindicatos, as indústrias e os trabalhadores) e formação profissional (como ocorre, fonte de financiamento, grau de institucionalização), o objetivo aqui foi analisar a composição da força de trabalho, suas origens, o sindicalismo local e a formação profissional; (2) mercado dos produtos e serviços, organização empresarial e integração das redes, neste caso foram analisadas as formas de financiamento da produção, a relação entre o mercado consumidor e a produção, os meios de distribuição e comercialização, assim como os processos de inovação e/ou adaptação, por fim as formas específicas de integração em redes no sistema local; (3) descentralização, políticas públicas e governança territorial, avaliou-se as ações federais,

estaduais e municipais presentes no APL Potencial local, assim como os principais atores e ações/estratégias da governança local; (4) cultura e identidade territorial, buscou-se compreender a importância da cultura, do patrimônio histórico e dos saberes locais da comunidade para o desenvolvimento do APL Potencial – assim analisou-se o uso da identidade local como estratégia de publicidade e marketing, que valorizam a especificidade histórica e simbólica do local, criando uma imagem própria do município associada à produção e ao trabalho local.

A terceira e última etapa se baseou na análise dos dados, sendo que com as informações obtidas foi possível realizar o estudo da competitividade do APL Potencial de Cerâmica Artística de Porto Ferreira, assim foi possível captar a especificidade, as vantagens competitivas territoriais locais, com base no quadro sobre os recursos e ativos específicos do território desenvolvido por Benko e Pecqueur (2011).

CAPÍTULO 1. A EMERGÊNCIA DOS NOVOS ESPAÇOS INDUSTRIAIS

Durante certo período do regime de acumulação fordista muitos países passaram por tempos de prosperidade. Tal regime teve como centro das análises as grandes indústrias, as quais eram vistas por muitos, como as principais responsáveis pela prosperidade de uma nação. No entanto durante a crise do regime fordista, na qual as indústrias de grande porte sofriam com a recessão, algumas regiões marcadas por aglomerados, indústrias de pequenas e médias empresas se destacaram por apresentar um dinamismo econômico fora do comum. Estes novos espaços industriais são conceituados de diferentes formas, em diferentes países, e apresentam muitas similaridades, por exemplo, citam-se os Clusters nos Estados Unidos, os Distritos Industriais Marshallianos na Itália e aos Arranjos Produtivos Locais no Brasil.

Assim neste capítulo serão analisados os fatores responsáveis pela emergência desses novos espaços industriais. De acordo com diferentes autores pode-se afirmar que os novos espaços industriais emergem apoiados nas transformações ocorridas entre o regime de acumulação fordista para um pós-fordista (BENKO, 1996).

Os resultados dessas transformações vão dar as condições necessárias para que os aglomerados produtivos emirjam e estão relacionados com a crise do regime de acumulação fordista e às tendências a um regime de acumulação flexível, vistos na flexibilidade produtiva, na flexibilidade estatal e na mudança no modo de consumo.

Nesse sentido o presente capítulo tem como objetivo analisar de que forma tais transformações geraram as condições necessárias para que os novos espaços industriais emergissem.

1.1 Flexibilidade do Modo de Produção

De acordo com David Harvey (2008) a busca pelo fim da crise do regime de acumulação fordista acabou por gerar o seguinte cenário, com características de um regime que ele intitula de acumulação flexível: flexibilidade da produção e do trabalho, internacionalização do mercado (desregulamentação financeira, aumento do comércio externo), descentralização estatal (políticas neoliberais) e reestruturação industrial.

Um dos fatores responsáveis pela emergência dos aglomerados produtivos está relacionado à flexibilidade da produção e do trabalho. A flexibilidade é analisada por muitos autores como uma das respostas à crise fordista, frente à sua rigidez produtiva. (BENKO, 1996).

Nesse sentido Piore e Sabel (1984) se destacaram por compreender que vários dos motivos responsáveis pela crise fordista, assim como muitas das medidas tomadas para a saída dessa crise acabaram por gerar um processo dialético o qual, apesar de prejudicar as pequenas e médias empresas, acabou por beneficiá-las, ao propiciar condições para que os novos espaços industriais pudessem emergir no cenário competitivo. Os autores chegaram a afirmar que muitas nações estavam passando por uma mudança de paradigma em que as pequenas e médias empresas, aglomeradas localmente, iriam prevalecer sobre as grandes, formando o paradigma da Especialização Produtiva. Mas de que forma esta flexibilidade poderia propiciar vantagens competitivas aos aglomerados produtivos?

A flexibilidade da produção e do trabalho é resultado da inserção de novas técnicas, mais flexíveis, as quais afetam a esfera da produção e do trabalho. Isso se deu por meio do desenvolvimento tecnológico, pelo uso da eletrônica e de máquinas especializadas, de robôs programáveis comandados por computador, fato o qual permite a alocação do trabalho, da produção e do estoque em tempo real conforme a demanda, diminuindo assim os riscos de investimento (BENKO, 1996).

Piore e Sabel (1984) analisam que a flexibilidade baseada na sofisticação e no desenvolvimento tecnológico barateia os custos da produção artesanal (que é compensado pela diferenciação produtiva, vista no design dos produtos e nos métodos empregados), estreitando a lacuna entre a produção artesanal e a produção em massa, permitindo assim que as firmas artesanais, não somente sobrevivam, mas também se expandam. Neste caso, o advento da computação propiciou flexibilidade e rapidez na produção, redirecionando o progresso no caminho da produção artesanal.

Para os autores Martinelli e Schoenberger (1994) o surgimento da máquina polivalente é condição propiciadora de desenvolvimento da produção artesanal, já que são acessíveis aos pequenos produtores e permitem uma diferenciação e diversificação da produção, assim como uma escala produtiva variada, sem a obrigatoriedade de uma produção em grande escala.

Outra característica da flexibilidade da produção pode ser vista nas estruturas industriais flexíveis, as quais passam a apresentar desintegração vertical, em que quanto maior a desintegração vertical maior a flexibilidade organizacional, destacando-se a terceirização produtiva e novas formas de subcontratação (BENKO, 1996). Isso permite que haja forte especialização e flexibilidade do volume de produção. Tal desintegração faz com que os custos e riscos sejam compartilhados entre as indústrias locais. (MARTINELLI; SCHOENBERGER, 1994).

Quanto à flexibilidade do trabalho, essa pode ser quantitativa, ligada às flutuações da procura e qualitativa, pois possibilita a atribuição de múltiplas tarefas no processo de produção. Outro fator seria que a tecnologia e as formas flexíveis de organização do trabalho requerem uma qualificação, isto é, competências artesanais (trabalhadores qualificados), o que acabaria por gerar vantagens às pequenas e médias empresas (MARTINELLI; SCHOENBERGER, 1994).

Tal flexibilidade pode ser analisada também como funcional, ou seja, de acordo com os aspectos polivalentes do trabalhador, o qual pode exercer diversas atividades, conforme as necessidades da empresa. Esses trabalhadores são vistos como adaptáveis, flexíveis e facilmente descolados espacialmente, assim beneficiando as empresas. (BENKO, 1996).

1.2 Flexibilidade Estatal

A flexibilidade estatal é um importante aspecto relacionado aos novos espaços industriais, já que tais aglomerados são marcados, muitas vezes, por gestões mistas público-privadas, em que o Estado passa a intervir nas políticas locais, apoiando as indústrias na intenção de gerar empregos nos municípios. Nessa direção faz-se importante entender as mudanças ocorridas e de como estão relacionadas às formas de governança local.

As discussões sobre a flexibilidade estatal se dão em torno das mudanças ocorridas no pós-crise do fordismo. As várias tentativas fracassadas das políticas Keynesianas em tirar os EUA da crise, levaram tais políticas a sucumbir, e no fim dos anos 70 até os anos 80 a ideia era atacar as austeridades, desregular, buscar uma maior flexibilidade e maior confiança nas leis do mercado, isto é, reduzir o máximo possível a intervenção estatal na economia. Assim a ideia predominante para se sair da crise era vista na flexibilidade das organizações econômicas, políticas e espaciais, nos métodos de produção, dos contratos de trabalho, da fixação dos salários, das relações entre as empresas entre outros. No entanto para isso ocorrer seria necessária uma desregulamentação financeira e uma descentralização estatal (BENKO, 1996).

Portanto predominou a ideia da necessidade de uma intervenção mínima do Estado, ou seja, uma menor intervenção do Estado na área econômica e social por meio de privatizações, subcontratações, substituição de políticas assistenciais cabendo ao indivíduo ser responsável (BENKO, 1996).

Tais medidas, de acordo com Sposito (2004), abriram as portas para que o processo de globalização se intensificasse, marcando um esvaziamento do Estado, o qual passa a ser

influenciado, ou até controlado pelas grandes corporações. Diferentemente, Milton Santos não vê um esvaziamento do Estado, mas sim um “[...] mercado hierarquizado e articulado pelas firmas hegemônicas, nacionais e estrangeiras que comandam o território com o apoio do Estado.” (SANTOS, 1991, p.13).

O modelo neoliberal passa a ser adotado, e deve ser compreendido tanto como sendo um projeto quanto um modelo econômico. Como projeto o neoliberalismo pode ser visto como uma doutrina político-econômica geral, formulada a partir da II Guerra Mundial, principalmente por Hayek e Friedman, edificada a partir da falácia do Estado de Bem-Estar Social, fundamentada nos ideais liberais. Quanto ao modelo econômico, o neoliberalismo é pensado como um programa político-econômico específico de cada país, resultado das lutas entre os próprios burgueses e entre esses e as classes trabalhadoras, ou seja, é resultado de como o projeto neoliberal se configurou a partir da sua antiga estrutura política e econômica, sendo dessa forma diferente em cada país. Dessa maneira a doutrina é geral, mas o projeto e modelo a ele associado varia de país para país (FILGUEIRAS, 2006).

Nessa direção compreende-se que o modelo neoliberal produziu mudanças tanto nos modos de regulação quanto na estrutura de coordenação do Estado, o qual buscou descentralizar suas funções, conforme afirma Ruckert:

A crise do nacional-desenvolvimentismo e do planejamento centralizado; as redefinições da geopolítica clássica que perde seus sentidos originais; a tendência às economias flexíveis e à *flexibilização dos lugares*, pela alta mobilização do capital e a inserção subordinada dos territórios nacionais periféricos no processo de globalização financeira e de mercados, e a emergência dos processos políticos descentralizantes na face do processo de redemocratização conduzem os Estados do Sul, como um todo e especialmente aos latino-americanos, como o Brasil, a reatualizar suas políticas externas e internas e a requalificar suas opções e necessidades de ordenação territorial e de desenvolvimento (RUCKERT, 2005, p. 2).

Brenner analisa a globalização como um processo de reescalonamento econômico e político do nível nacional para o subnacional e supranacional, ao apontar que após a década de 70 (pós-fordismo) ocorreu um reescalonamento estatal marcada por uma descentralização, causando uma reestruturação institucional, o autor afirma que tem ocorrido “[...] the

*devolution or decentralisation of regulatory tasks to subnational administrative tiers, coupled with a restructuring of subnational institutional configurations”*¹ (BRENNER, 2009, p.43).

Nesse sentido Brenner (2009) discute sobre a teoria do Estado Espacial, visando explicar tais processos de mudanças da regulação estatal, a qual pode ser dividida em duas dimensões: uma intitulada Estado espacial, no sentido literal da palavra, se referindo às mudanças da configuração da territorialidade do Estado e a evolução do papel das divisas, dos limites e fronteiras no sistema interestatal moderno. Já a outra dimensão se refere ao Estado espacial no sentido integral da palavra, refere-se ao território ou lugar, no qual as instituições estatais são mobilizadas para regular as relações sociais vistas na intervenção do Estado em processos sócio-econômicos dentro de uma determinada jurisdição territorial.

Ambas as dimensões interagem produzindo formas específicas do Estado Espacial, este é um produto dos jogos conflituais de estratégias de políticas emergentes e heranças geográficas do Estado Espacial. Formas concebidas por lutas de classes, construídas a partir de formas herdadas do passado contrastando com a busca pelo desenvolvimento futuro. Isto é, a atual forma do aparato estatal institucional materializado no espaço são resultados de um jogo conflitual de políticas recentes e políticas herdadas, concebidas pela luta de classes.

Brenner (2009) entende que não tem ocorrido uma erosão do Estado, mas sim uma reterritorialização estatal em nível escalar subnacional e supranacional, no local ou subnacional, principalmente vista no quesito da governança urbana, não mais baseada somente na gestão, mas também baseada no empreendedorismo, no qual as políticas não se centram mais na ideia do bem estar social, como visto no Estado Keynesiano, mas sim na competitividade com a finalidade de obter um desenvolvimento econômico.

Portanto o que vem ocorrendo é uma mudança da espacialidade estatal, que pouco tem sido examinada. Um fato concreto desse reescalonamento pode ser visto nas modalidades de governança existentes na Europa, Brenner chama esse fato de *Rescaled Competition State Regimes*, como sendo as tentativas do Estado em amenizar as crises políticas e econômicas na crise do fordismo e na crise pós-fordista neoliberal, nas regiões urbanas e nos distritos industriais (BRENNER, 2009).

Nesse mesmo rumo Scott analisa que a emergência global de um mosaico de regiões promove um fértil campo de estudos sobre numerosas experiências de construções de instituições políticas locais e formas sociais. Assim o remodelamento geográfico econômico

¹ “[...] a desconcentração ou descentralização das incumbências regulatórias para os níveis administrativos subnacionais, acoplados com uma reestruturação das configurações institucionais subnacionais.” (Tradução livre).

do Mundo é seguido por tendências de reorganização política, marcadas pela erosão do poder do Estado nacional e pelo fortalecimento das regiões como criadoras de iniciativas locais, independentes de uma articulação com o Estado Nação (SCOTT, 1997).

A questão é que muitos Estados-Nações ao descentralizar seus aparatos estatais e formas de gestão acabaram por dar condições para que os aglomerados se desenvolvessem. O processo de descentralização estatal alavancou esse desenvolvimento, ao dar condições para que os novos espaços industriais, por meio de políticas públicas, se mobilizassem e conseguissem maiores investimentos ao seu desenvolvimento. Neste sentido sabe-se que há várias maneiras do governo auxiliar as firmas: por meio de regras e leis que determinam os impostos, empréstimos e pagamento de dívidas, regulação das relações de trabalho, centros de pesquisa de apoio à firma, marketing, infraestrutura, isenção de imposto, doação de terrenos, financiamento com baixas taxas de juros entre outros (EBNER; BECK, 2008).

1.3 Modo de Consumo

Por fim de acordo com Benko (1996) umas das razões da crise do sistema fordista está associada à saturação do mercado interno com produtos estandardizados e às mudanças no modo de consumo (consumidores buscando produtos diferenciados e de qualidade). Crise para as grandes empresas estandardizadas, mas oportunidade para os aglomerados industriais, os quais viram um novo mercado surgindo. Nessa conjuntura, empresas menores e mais flexíveis que possuíam mão de obra qualificada e produtos diversificados se tornaram mais competitivas, fato que alavancou as aglomerações industriais.

Existe uma desigualdade nos modelos de consumo e nos modos de vida, devido à existência de diferenças de renda e de nível de vida (BENKO, 1996). Tal aspecto se reflete na necessidade da produção de mercadorias que atendam os mais diferentes modos de vida, sendo assim uma das mudanças do pós-crise era a ideia de alcançar um nicho diferenciado de consumidores, consumidores marcados por uma cultura ideológica denominada de “*yuppie*”² (HARVEY, 2008).

² *Yuppie* se refere aos jovens entre 20 a 40 anos de classe média e alta, com terceiro grau completo e que trabalham na profissão em que se graduaram sendo consumidores fiéis das últimas tendências de moda, consumidores individualizados e não mais de produtos coletivos (HARVEY, 2008).

³ Inovações Tecnológicas em Produtos e Processos (TPP) compreendem as implantações de produtos e processos tecnologicamente novos e substanciais melhorias tecnológicas em produtos e processos. Uma inovação TPP é considerada implantada se tiver sido introduzida no mercado (inovação de produto) ou usada no processo de produção (inovação de processo). Uma inovação TPP envolve uma série de atividades científicas, tecnológicas, organizacionais, financeiras e comerciais. (OCDE, Manual de Oslo, 1997, p.54).

É nesse ponto que a inovação³ dos produtos começa a demonstrar sua importância no regime de acumulação pós-fordista e conseqüentemente a relevância da informação, do conhecimento para a produção. Nesse rumo análises Schumpeterianas se destacam como explicação da crise fordista e da passagem para o pós-fordismo.

Benko (1996) busca discutir as ideias Neo-schumpeterianas e aproximá-las à teoria da regulação. Na visão Neo-schumpeteriana o desenvolvimento e crise estão relacionados com as inovações. As inovações gerariam aumento da renda e crescimento da produtividade, no entanto a generalização de tais inovações levaria a economia a um enfraquecimento e crise.

Esse processo para o Schumpeterianos ocorreria conforme as leis do mercado, sua “mão invisível”. No entanto Benko contrário a essa ideia, vê o desenvolvimento em uma relação que envolve não unicamente o desenvolvimento tecnológico, mas também as estruturas institucionais (BENKO, 1996). Característica também discutida por Boyer ao ver tais análises carregadas por um determinismo tecnológico, por não considerar a importância de mecanismos de distribuição dos ganhos de produtividade e de um modo de regulação na estabilidade e na intensidade do crescimento (BOYER, 1994).

É nesse contexto que muitos analisam a emergência dos aglomerados industriais, pois estes ao serem especializados na produção de determinados produtos, fabricam mercadorias diferenciadas das indústrias de produção estandardizada. Outra característica é que os aglomerados produtivos se destacam por um elevado índice de inovação, atribuído ao seu meio, que é caracterizado pelas trocas de informações.

Storper e Scott (1989) *apud* Amim e Robins (1994) veem a emergência desses aglomerados como uma reestruturação marcada por uma mudança da lógica funcional, da estrutura organizacional para uma lógica territorial, na qual a flexibilidade ao conduzir à desintegração vertical das estruturas de organização, reforça a tendência para uma implantação num mesmo lugar e conseqüentemente para a aglomeração. Assim sendo estes autores discutem a ideia do capitalismo indo para duas direções, a da especialização flexível quanto à organização industrial, mas como regime para um de acumulação flexível.

Nesse sentido as transformações capitalistas vistas na flexibilidade produtiva, na descentralização estatal, em uma economia do conhecimento e em uma mudança no modo de consumo assentaram as bases para que as pequenas e médias empresas pudessem competir possibilitando dessa maneira sua emergência, seu desenvolvimento, ao propiciar condições, as quais elevaram as pequenas e médias empresas em um nível similar às grandes empresas

quanto à competitividade. Porém pensar na flexibilidade ou na descentralização estatal como uma vantagem competitiva para as pequenas e médias empresas seria um erro, já que tais características também são vistas como um fenômeno da grande empresa, logo não seria uma vantagem já que são características vistas em ambos os tipos.

Martinelli e Schoenberger (1994) apontam que os aglomerados produtivos têm se destacado devido à crise da antiga organização industrial verticalmente integrada, assim como pelo aumento da procura de produtos mais diversificados, e de novas estratégias aplicadas. No entanto os autores vão além da ideia da especialização flexível e frisam que houve outros fatores paralelos. Eles ressaltam também os processos espontâneos de desenvolvimento local, a partir de um mercado de trabalho local favorável e de um núcleo original de produção artesanal, os quais permitiram a emergência de sistemas regionais de pequenas empresas especializadas e independentes, a partir de seus territórios.

É nessa direção que o presente trabalho busca se desenvolver, isto quer dizer que, este estudo compreende que a emergência dos aglomerados industriais é resultado não somente de um processo de flexibilização capitalista, característica vista nestas localidades, como afirmado anteriormente, mas principalmente das vantagens competitivas dadas a partir dos recursos específicos próprios de cada território. Como afirmou Pecqueur sobre “a emergência de um modelo dialético local/global”, no qual o território se torna um importante recurso na competitividade (PECQUEUR, 2009, p.80). Sendo essa a hipótese central na presente pesquisa.

CAPÍTULO 2. COMPETITIVIDADE E TERRITÓRIO: DA VANTAGEM COMPARATIVA À VANTAGEM DIFERENCIAL

Neste capítulo serão analisadas as diferentes estratégias de competitividade e como estas se modificaram conforme as transformações capitalistas, enfatizando como o território tem se tornado um recurso específico capaz de proporcionar vantagens competitivas, especificamente para os aglomerados produtivos locais, como o Arranjo Produtivo Local no Brasil. Para isso, primeiramente serão analisados os estudos clássicos sobre o tema, vistos principalmente na teoria clássica da localização e na análise de David Ricardo sobre a vantagem comparativa.

Após esta primeira abordagem, serão estudadas as mudanças nas estratégias competitivas, as quais vêm ocorrendo conforme as transformações capitalistas que apontam cada vez mais para uma economia da informação. Dentro desse contexto será discutido como os aglomerados produtivos podem ser marcados por vantagens competitivas, em face dos recursos e ativos específicos do território em que estão inseridos, o qual lhes confere vantagens competitivas.

2.1 Competitividade: Um Resgate Histórico/Teórico

Falar sobre o termo competitividade é uma tarefa difícil, pois possui diversos significados e atribuições. Esse termo tem sido empregado e analisado por diversos pesquisadores, de várias áreas das ciências sociais. Muller vai compreender o termo como:

A competitividade é mais bem apreendida mediante um mapa, ou uma rede sistêmica, cujo objetivo está contido em qualquer definição deste termo, ou seja, o de conquistar, manter e ampliar a participação em mercados. Tal mapa assemelha-se a um caleidoscópio, a um conjunto ordenado e flexível de ideias que se pode adaptar aos interesses e objetivos dos que desejam utilizá-lo (MULLER, 1994, p. 38).

De acordo com Muller (1994) com a crise fordista a competitividade se torna uma das principais características do jogo internacional. O autor ao analisar diversos conceitos sobre competitividade conclui que este termo possui dois leques teóricos, os quais vão além da teoria, perfazendo o campo empírico ao propor estratégias, visões e políticas, obviamente carregadas de diferentes interesses.

Uma das conceituações possui um enfoque econômico, baseado na ideia de preços e custos comparativos de produção, nas taxas de câmbio e de juros, do poder do mercado entre outros, o qual a competitividade é empregada em diagnósticos e prognósticos. No segundo caso, o enfoque é dado no sistema sociocultural, não sendo intercambiável por concorrência, neste caso a competitividade de uma nação não é medida somente por meio do comércio internacional, engloba também novos imperativos tecnológicos, organizacionais, institucionais, legais, políticos e culturais, assim como envolve os conceitos de equidade, sustentabilidade e valores sociais como democracia, direitos humanos e participação social (MULLER, 1994).

Dessa forma o termo não é mais fundamentado somente por meio de um enfoque econômico, mas também sobre outro prisma, percorrendo temas relacionados à abertura comercial, ao ajuste estrutural, à reconversão produtiva, ao convívio inteligente com os recursos naturais e ao combate à pobreza, por conseguinte o termo acabou por se tornar amplo e ambíguo (MULLER, 1994).

Muller (1994) ao analisar as mudanças na produção do regime capitalista fordista para o pós-fordista entende que há um novo modo de produzir que conseqüentemente instaura novas estratégias competitivas, com características próprias. Antes da crise fordista a estratégia era dada pela produção em escala e na racionalização do processo produtivo, ancorado ao consumo em massa, já no pós-crise a estratégia fundamenta-se nas economias de integração, na flexibilidade, na busca pela qualidade e diversificação dos produtos, assim com no *design e marketing* desses.

Para Coutinho e Ferraz (1994) o tema competitividade não deve ser abordado de forma estática, mas sim de maneira dinâmica. Para os autores o conceito pode ser definido como:

“[...] a capacidade da empresa de formular e implementar estratégias concorrenciais, que lhe permitam conservar, de forma duradoura, uma posição sustentável no mercado. [...] o sucesso competitivo passa assim, a depender da criação e da renovação das vantagens competitivas por parte das empresas, em um processo em que cada produtor se esforça por obter peculiaridades que o distingam favoravelmente dos demais[...]” (COUTINHO E FERRAZ, 1994, p.18).

Para os autores a competitividade depende não somente de fatores internos à empresa como sua estratégia ou capacidade inovativa, mas também de fatores estruturais (setoriais) e fatores sistêmicos.

Análise interessante pode ser vista nas palavras de Santos (2006) ao analisar a natureza da competitividade. Este entende a competitividade como o motor unitário das ações mais características da economia globalizada, um dogma imposto não somente à economia, mas também à geografia, o braço armado da mais-valia universal, sua máquina de guerra. Desta forma a competitividade para o autor é responsável por uma busca desenfreada por novos objetos e novas formas de organização, resultando muitas reorganizações, sociais, econômicas, políticas e também geográficas. Para o autor tal fenômeno é político e criado pelos atores mundiais como as empresas globais, os bancos globais e pelas instituições globais (SANTOS, 2006).

Um das primeiras e mais conhecidas teorias sobre competitividade é a do economista inglês David Ricardo, teórico neoclássico, o qual elaborou em seu livro “Princípios de Economia Política e de Tributação” (1996) a teoria da vantagem comparativa, influenciado pelas ideias de Adam Smith.

Mas em que consiste tal teoria? Imagine dois países, no qual cada um possui determinados recursos naturais, bens de capital, tipos de mão de obra e conhecimentos técnicos, o que resulta em diferentes condições e possibilidades de produção entre os países, já que não possuem características idênticas. Dessa forma seria menos dispendioso a produção de mercadorias as quais se utilizam dos recursos locais, o que leva as nações a uma tendência de especialização de determinados produtos, havendo mais eficiência, um menor custo de oportunidade e, portanto uma vantagem comparativa quanto aos países que não possuem tais condições e possibilidades. (SAMUELSON, 1979).

Dessa maneira David Ricardo entende que as exportações e importações resultam da produtividade do trabalho, reguladas pelas forças de livre mercado, as quais se baseiam nos preços, custos e salários, variando de país para país. Assim o país exportaria os produtos os quais há vantagens comparativas e importaria os que possuem desvantagens comparativas (SAMUELSON, 1979).

Outras discussões que vão se destacar, fortalecendo a ideia das vantagens comparativas, são as análises sobre os fatores que determinam a localização das empresas, principalmente na relação com a rede urbana, as quais acabam por formar a teoria da localização industrial, tendo como principais expoentes Von Thünen, Alfred Weber, Losch e Perroux. Segundo Benko (1996) tais teorias apontam que a localização de uma empresa se dá em face das vantagens comparativas que os mais diferentes espaços propiciam para que as empresas possam economizar custos.

Von Thünen não elaborou um modelo sobre a localização das indústrias, mas sim sobre a localização agrícola, no entanto seu trabalho é visto como ponto de partida para muitos que estudam os fatores de localização industrial. O autor procurava compreender o que determinava o preço dos produtos agrícolas e como se dispunham no espaço. Thünen percebeu que as terras mais próximas do centro consumidor tinham maior renda em relação às mais distantes, pois os custos de transporte aumentavam com a distância. Assim o afastamento do mercado elevava os custos de transporte refletindo na escolha do tipo de produto a ser cultivado, assim formando anéis regulares de culturas em torno dos mercados consumidores, forma que ficou conhecida como “Anéis de Von Thünen” (CLEMENTE, 2002).

Diferentemente de Thünen, Alfred Weber, irmão do sociólogo Max Weber, buscou analisar os fatores que determinariam a localização das indústrias, seu modelo foi construído a partir de análises dos fatores por ele considerados como gerais, isto é, economias de custo que poderiam ser vistas em qualquer tipo de indústria. Tais fatores são descritos conforme suas escalas geográficas: fatores regionais (capazes de explicar a escolha locacional entre regiões), fatores aglomerativos e fatores desaglomerativos (capazes de explicar a concentração ou desconcentração das empresas em certas regiões) (CLEMENTE, 2002).

Quanto aos fatores regionais Weber identificou dois principais, o custo de transporte e o custo da mão de obra. Analisando esses fatores o autor chega à conclusão de que a localização varia conforme cinco situações: (1) se os custos salariais são constantes a localização ótima seria aquela com menores custos de transportes, no entanto as indústrias as quais seus insumos perdem peso no processo produtivo tendem a se localizar junto à fonte produtora da matéria-prima principal; (2) se os custos salariais variam e os custos de transportes não apresentam diferenças relevantes de um local para outro, a indústria se localizará na área de menor custo salarial. Caso as indústrias sejam caracterizadas por um elevado custo de trabalho, nessa situação, procurarão localizar-se junto ao mercado de trabalho; (3) caso variem tanto os custos salariais, como os custos de transporte, a localização se dará na área onde a somatória de todos os custos tenha um menor valor; (4) quando os custos salariais e os custos de transporte variam, a presença de economias de aglomeração levariam determinadas indústrias a se localizarem junto ao mercado consumidor; por fim (5) há indústrias que por utilizarem matérias-primas e trabalhadores disponíveis em todas as partes ao mesmo custo estão livres para se localizar em qualquer lugar (CLEMENTE, 2002).

Quanto aos fatores aglomerativos e desaglomerativos, Weber percebe que as indústrias ao se localizarem próximas de outras indústrias podem auferir redução de custo

(fator aglomerativo), quanto ao fator desaglomerativo a ideia é a de que o distanciamento pode também gerar uma redução de custo (CLEMENTE, 2002).

Diferente de Thünen e Weber, que partiam da ideia de economia de custos, Augusto Losch buscou entender qual seria o ideal locacional para uma empresa. O autor discute que a concentração produtiva resulta de duas forças, a da economia de escala e a dos custos de transporte, as quais se contrapõem, uma vez que o custo de transporte inviabiliza a concentração total, resultando em diferentes níveis de concentração conforme o predomínio do custo de transporte sobre a economia de escala e vice-versa. O autor também analisa a localização das empresas conforme o alcance máximo do produto por ela produzido, ou seja, o preço da mercadoria é determinado pelo custo da produção, o custo do transporte, mais a margem de lucro, o preço do transporte não deve fazer com que o preço do produto seja mais elevado que os preços concorrentes (CLEMENTE, 2002).

Dessa forma ao analisarmos as discussões de David Ricardo e dos autores da teoria clássica da Localização Industrial podemos afirmar que os estudos quanto à competitividade dos países ou das empresas eram pautadas nos quesitos materiais existentes nos territórios, em seus recursos naturais, nos custos que envolviam as distâncias entre as áreas produtivas e os consumidores e na disposição e preço da mão de obra. Nessa direção a concepção espacial e territorial de tais análises eram limitadas, nas quais, tanto o espaço quanto o território eram considerados somente na sua dimensão material.

Como afirma Gilly e Torre (2000) ao apontar que tais análises econômicas apesar de verem o espaço como um importante fator para a competitividade das empresas, o espaço se apresenta reduzido à noção de distância, importante somente na relação de custos de transporte.

Um dos primeiros autores a analisar o espaço, além da noção de custos referentes ao transporte, foi Alfred Marshall, ele foi o primeiro a realizar estudos em termos de economia da aglomeração, ao analisar as vantagens competitivas oriundas da proximidade entre as empresas, essa proximidade geraria benefícios vistos na divisão espacial do trabalho e nas externalidades econômicas geradas.

Marshall (1920) ao analisar as aglomerações industriais na Inglaterra percebe que a proximidade entre as empresas cria vantagens competitivas, vistas principalmente na especialização produtiva e na divisão social do trabalho. Tais características geram vantagens competitivas as quais o autor aborda duas principais: a primeira referente à tecnologia local, em que os méritos de inventos e melhorias na maquinaria, assim como os métodos e a organização geral da empresa, são discutidos livremente, sendo que se alguém lança uma

ideia nova, ela é imediatamente adotada por outros, que a combinam com sugestões próprias e podem a partir desta criar novas ideias. A segunda refere-se à mão de obra a qual, em face da proximidade, geraria um cenário em que os segredos da profissão deixam de serem mistérios, “ficam soltos no ar”, assim devido à existência de forte presença de mão de obra especializada, as empresas não necessitam gastar com treinamentos e qualificação.

Quanto aos motivos que levam as indústrias a se concentrarem, o autor os atribui principalmente à existência de recursos naturais propícios ao desenvolvimento de um determinado ramo produtivo e à presença de um mercado consumidor (MARSHALL, 1920).

Assim sendo, Marshall é um dos pioneiros a discutir sobre as externalidades produzidas pela proximidade entre as empresas, compreendendo a importância não somente do espaço quanto à proximidade entre firmas, mas também do território, como fator na competitividade, indo além de uma análise baseada em custos e distâncias. Nesse sentido muitos autores, os quais sofreram influências da teoria da localização clássica, mas principalmente de Alfred Marshall, vão se destacar ao explorarem em suas discussões a importância do território na geração de vantagens competitivas.

2.2 Competitividade: O Território como um Recurso Específico

Analisar o território como um recurso não é algo novo, principalmente para a ciência geográfica, que vem discutindo tal conceito há um bom tempo. Na presente pesquisa destacam-se as análises de Claude Raffestin (1993) em seu livro “Por uma Geografia do Poder”, assim como de autores como Marcos Aurélio Saquet e Rogério Haesbaert.

Na visão de Raffestin (1993) o território é posterior ao espaço, aparece depois que o espaço é apropriado, após sua territorialização, conforme as necessidades do proprietário. Para surgir um território é necessário que haja relações de poder, que o espaço seja apropriado por pessoas ou instituições.

[...] um espaço onde se projetou um trabalho, seja energia e informação, e que, por consequência, revela relações marcadas pelo poder. [...] o território se apoia no espaço, mas não é o espaço. É uma produção a partir do espaço. Ora, a produção, por causa de todas as relações que envolvem, se inscreve num campo de poder (RAFFESTIN, 1993, p.144).

Então para o autor, território entende-se como o espaço onde se projetou trabalho, ou seja, energia e informação, revelando conseqüentemente relações de poder. Ao se apropriar de

um espaço, o ator dessa apropriação “territorializa”, exerce poder, sendo suas relações que vão construir o território.

No Brasil vários pesquisadores se destacaram nas discussões sobre o conceito de território, influenciando o meio acadêmico, entre estes podemos citar Marcelo Lopes Souza, Rogério Haesbaert e mais recentemente Marcos Aurélio Saquet. Marcelo Lopes Souza ao analisar os territórios do tráfico, da prostituição e da segregação socioeconômica inova as análises brasileiras. Este analisa o território a partir de suas relações políticas, econômicas e culturais, delimitado ou não (SOUZA, 2001).

Haesbaert (2005) ao conceituar o território, diferente de Raffestin em seu livro “Por uma Geografia do Poder”, vai trabalhar não somente as dimensões políticas e econômicas, mas também a cultural, para ele o território pode ser entendido como:

[...] o produto de uma relação desigual de forças, envolvendo o domínio ou o controle político-econômico do espaço e sua apropriação simbólica, ora conjugados e mutuamente reforçados ora desconectados e contraditoriamente articulados. Esta relação varia muito, por exemplo, conforme as classes sociais os grupos territoriais e as escalas geográficas que estivermos analisando (HAESBAERT, 2002, p. 121).

Haesbaert (2005) compreende que o território é resultado de relações de poder e que envolve questões políticas, econômicas e também simbólicas, ou culturais. Nessa direção Saquet vê a importância da ligação entre estas três vertentes em sua análise sobre os territórios de imigração Italiana e afirma:

[...] as forças econômicas, políticas e culturais, reciprocamente relacionadas, efetivam um território, um processo social, no (e com o) espaço geográfico, centrado e emanado na e da territorialidade cotidiana dos indivíduos, em diferentes centralidades/temporalidades/territorialidades. A apropriação é econômica, política e cultural, formando territórios heterogêneos e sobrepostos fundados nas contradições sociais (SAQUET, 2003, p.28).

Outro importante aspecto das discussões de Saquet é de perceber que os territórios são materiais e imateriais, dados através das relações econômicas, políticas e culturais, em que não se pode excluir o papel da natureza no processo. Portanto para o autor a territorialização do espaço se dá a partir destas relações E-P-C-N⁴, Saquet discorre:

⁴ E-P-C-N se refere à dimensão econômica, política, cultural e natural (SAQUET, 2007).

Por essa abordagem e concepção (i) material, uma dimensão fundamental e quase negligenciada em estudos territoriais ou tratada comumente como base física, é a natureza exterior ao homem. Assim merece atenção sem a pretensão, evidente, de esgotar a temática. Nos processos territoriais, as dimensões da E-P-C-N estão sempre presentes, de uma forma ou outra. Talvez, possamos avançar a partir do exposto, sobretudo a partir da possibilidade de se considerar, na natureza do território, a natureza (SAQUET, 2007, p.172).

Dessa maneira as formações dos territórios estão relacionadas aos poderes que vão agir e dominar sobre o local comunicando suas intenções de ordem cultural, política e econômica, relações que sofrem também influência dos aspectos naturais, em que tais relações ocorrem, criando de acordo com essas relações, territórios diferenciados, cabendo ao pesquisador identificar os agentes que os constroem sejam pessoas, grupos, instituições e/ou o Estado.

Assim sendo olhar para os novos espaços industriais por um viés territorial é entender que tais espaços são caracterizados por relações de poder e que tais relações são importantes para moldar o território conforme a intenção destes atores. Seria também aceitar que essas relações se dão não somente no nível econômico, mas também político, cultural e natural. Por isso pensar no território como um recurso competitivo é compreender que as relações de poder, nas dimensões citadas, podem gerar vantagens competitivas (vale ressaltar que esta não é uma característica única das relações de poder, já que estas por serem dialéticas podem sim, criar malefícios a um grupo).

Nesse caso os recursos não são unicamente naturais, mas também o resultado de uma relação construída historicamente com a matéria, a qual cria a natureza sociopolítica e socioeconômica dos recursos. Assim não existiriam recursos naturais, mas sim matéria natural (RAFFESTIN, 1993). Nesse contexto pode-se pensar na territorialidade como um recurso gerador de vantagens competitivas.

Para Saquet (2007) por territorialidade entende-se como as relações diárias momentâneas, entre os homens e a natureza orgânica e inorgânica, necessárias para a sobrevivência, é o acontecer de todas as atividades no cotidiano produzindo o território, “aquilo que faz de qualquer território um território”.

Interessante notar a similaridade entre o conceito de território acima discutido com as atuais análises pertinentes às vantagens competitivas dos novos espaços industriais. Tais vantagens são analisadas por diferentes escolas, as quais focam suas análises nas relações de poder existentes entre os agentes dos aglomerados, isto é, em seus territórios, e de que forma

estas relações, que se configuram em redes, podem contribuir para a competitividade e consequentemente para o desenvolvimento local.

Dentre as escolas e autores que têm se destacado em estudos sobre o tema, a presente pesquisa dará ênfase às discussões de Michael Porter, às obras da escola Californiana, mais especificamente às pesquisas de Michael Storper e por fim ao grupo da Proximidade.

Isto porque tais autores e grupos têm analisado os novos espaços industriais de uma forma que os territórios se tornam as características centrais responsáveis pela geração de vantagens competitivas para as empresas, base para a hipótese da presente pesquisa. Dentre estes autores o presente trabalho está fundamentado, quanto às análises da competitividade, nas teorizações e metodologias da escola da Proximidade, principalmente sob a figura de Benko e Pecqueur (2001).

2.3 Michael Porter: A Infinitude da Competitividade

Michael Porter é considerado por muitos como um dos pesquisadores mais influentes nas discussões sobre competitividade. Porter (1990) acredita que a prosperidade de uma nação está relacionada ao poder competitivo deste país, ou seja, em sua capacidade em inovar e atualizar-se. O autor diferentemente das análises neoclássicas, entende que há importância na história, na cultura, nas estruturas econômicas, nas instituições, nos valores nacionais, para que haja um sucesso competitivo, sendo que tal sucesso tem se tornado cada vez mais territorializado.

Para Porter (1987) a vantagem competitiva “[...] surge do valor que uma empresa consegue criar para seus compradores e que ultrapassa o custo de fabricação da empresa [...]” (PORTER, 1987, p.2). Esta se daria por meio das estratégias competitivas genéricas que se desdobram em três estratégias principais: a liderança de custo, em que as empresas buscam se tornar competitivas por meio da produção a baixo custo, isto se dá por meio de diferentes aspectos como economias de escala, tecnologia patenteada, acesso às matérias primas etc.; a segunda estratégia genérica é a diferenciação, ou seja, a vantagem competitiva da empresa se dá em face de seus produtos serem únicos, assim valorizadas por seus compradores, tal diferenciação pode ser vista no produto em si, ou no serviço de entrega, no marketing entre outros; por fim a última estratégia competitiva genérica é o enfoque, a qual se baseia na escolha de um ambiente competitivo estreito dentro de uma empresa, o empresário enfoca sua produção em um determinado segmento (ou grupo de segmentos) industrial e adapta suas

estratégias para atendê-lo excluindo outros, seu enfoque pode ter duas opções, atender o segmento com um baixo custo ou com diferenciação.

Dessa forma Porter ao discutir sobre a competitividade das nações questiona o fato da competitividade ser vista unicamente por variáveis como taxas de câmbio, taxas de juros e déficits governamentais, ou devido à mão de obra barata e abundante, ou pela abundância em recursos naturais, ou ainda pelas políticas governamentais e práticas administrativas. O autor entende que tais variáveis são importantes à competitividade de uma nação, no entanto não são suficientes para explicá-la, pois tal fato reside em um conjunto de forças muito mais amplo e complexo (PORTER, 1990).

Dessa maneira a variável utilizada para explicar a competitividade das nações seria a produtividade, logo entender quais são os determinantes da produtividade e da sua taxa de crescimento seria compreender os condicionantes da competitividade. Assim sendo o autor busca romper com a teoria da vantagem comparativa e propõe uma análise das vantagens competitivas baseadas na qualidade, nas características e na inovação dos produtos (PORTER, 1990).

Por conseguinte o sucesso das indústrias se dá por meio da inovação de seus produtos, o que demonstra a atual importância da informação para o desenvolvimento deste processo, porém a inovação pode ser imitada, daí a necessidade de uma busca constante pela inovação. Assim analisando os atributos que tornam as nações mais competitivas Porter (1990) desenvolve uma metodologia intitulada de “Diamante da vantagem nacional” analisando quatro principais fatores: (1) condições de fatores; (2) condições de demanda; (3) negócios correlatos e de apoio; (4) por fim, a estratégia e estrutura das firmas e rivalidade entre elas (PORTER, 1990).

As “condições de fatores” estão relacionadas à oferta de matérias-primas baratas ou com o trabalho abundante como vantagens para as empresas, no entanto caso haja o contrário, como altos custos da terra, falta de mão de obra, ou falta de matérias-primas localmente, o caminho percorrido é a inovação para competir, e não o baixo custo de produção, como principal fator (PORTER, 1990).

As condições de demanda fundamentam-se na ideia de que o consumo interno é extremamente importante, pois são esses consumidores que fornecem à empresa uma noção sobre as necessidades emergentes dos compradores, assim exercendo pressão para que ocorra inovação, conquistando assim vantagens competitivas (PORTER, 1990).

O terceiro fator determinante para que uma nação seja competitiva é visto na existência de setores de negócios correlatos e de apoio à especialização produtiva, que sejam

competitivos internacionalmente. Os fornecedores entregam insumos custos-efetivos de um modo eficiente, antecipado e rápido, outro fator é que a presença de negócios correlatos e de apoio cooperam com as trocas de informação criando a possibilidade de maior inovação (PORTER, 1990).

Quanto à estratégia, estrutura das firmas e a rivalidade entre elas, podem ser vistas pelo o autor como vantagens competitivas. Cada nação possui tendências ou maneira de criar, organizar e gerenciar as empresas, que em seus contextos geram vantagens. Quanto à rivalidade, para o autor quanto mais intensa melhor, e quanto mais localizadas geograficamente estiverem as empresas maior será a rivalidade entre elas, o que gera benefícios, pois aumenta a pressão para que ocorra constantes melhorias, principalmente no quesito inovação, assim Porter reconhece o fato de que os aglomerados indústrias, por ele conceituados como clusters, possuem vantagens competitivas (PORTER, 1990).

Sobre o papel do governo em relação à competitividade das nações, Porter entende que o apoio governamental à indústria deve se limitar a ações que desafiem e encorajem as empresas a buscarem desempenho competitivo, já que tanto um mercado livre quanto uma excessiva ajuda governamental causariam uma erosão das capacidades competitivas de um país (PORTER, 1990).

Porter vai analisar os clusters e sua capacidade geradora de vantagens competitivas, como sendo uma faceta do “diamante”, a da “presença de setores de negócios correlatos e de apoio”, mas para melhor interpretá-los utiliza-se das quatro facetas, isto é, dos quatro fatores acima explicados. Para o autor a ideia de que o lugar, frente à globalização, está perdendo sua importância é errônea e não corresponde à realidade competitiva. Dessa maneira um papel de destaque é atribuído aos aglomerados industriais ou clusters, pois captam as complementaridades ou extravasamentos em termos de tecnologia, qualificações, informação, marketing e necessidades dos clientes que vão além das empresas e setores, aspectos primordiais à competição, à produtividade e à inovação (PORTER, 1990).

Assim a qualidade do ambiente de negócios afeta a produtividade destas empresas, e consequentemente cria vantagens competitivas (PORTER, 1990). Para Porter o segredo da competitividade nesses locais reside no grau de rivalidade, quanto maior, mais competitivo será o aglomerado. Dessa forma o aglomerado influencia na competitividade de três maneiras, pelo aumento da produtividade das empresas, pelo fortalecimento da capacidade de inovação e pelo estímulo à formação de novas empresas. Tais vantagens resultam, para o autor, principalmente das externalidades das empresas concentradas e não unicamente da minimização dos custos devido à proximidade com as fontes de insumo e de mercado. Assim

demonstra-se a importância das trocas de informações formais e informais para o desenvolvimento e funcionamento dos aglomerados.

Quanto aos fatores encontrados nos aglomerados, importantes para a competitividade, o autor cita cinco aspectos que vão influenciar na competitividade: (1) acesso a insumos e a pessoal especializado, esses são de melhor qualidade e de custo mais baixo, graças aos fornecedores locais; (2) acesso à informação de natureza técnica, de mercado e sobre outras áreas especializadas, neste caso a informação é de melhor qualidade e a custos inferiores, e de fácil acesso, pois se dá não somente por meios formais, mas também informais como nos relacionamentos pessoais, redes construídas na confiança e pelo senso de dependência mútua; (3) complementaridades, o compartilhamento da localização produz uma facilitação das complementaridades entre as atividades dos empresários, no nível dos produtos, dos insumos, do marketing e da eficiência das compras por parte dos consumidores; (4) acesso às instituições e bens públicos, muitos insumos que seriam dispendiosos são disponibilizados por instituições locais públicas, como treinamento de mão de obra, assessoria técnica, entre outros; (5) incentivos e mensuração do desempenho, a rivalidade ajuda a estimular a busca por melhor desempenho, e o fato do aglomerado facilitar a mensuração do desempenho das atividades internas, há facilidade em comparar o desempenho entre empresas. Dessa maneira tais fatores culminam em duas características primordiais vistas como vantagens competitivas: o aumento da produtividade e o crescimento da inovação (PORTER, 2002).

Desse modo Porter ao analisar a inovação e produtividade como pontos centrais para que uma empresa obtenha vantagens competitivas, ele analisa que tanto a inovação quanto a produtividade possuem um aspecto não somente temporal, mas principalmente territorial, sendo que a proximidade entre os agentes pode influenciar tanto na produtividade quanto na inovação. Nesse contexto Santos (2006) compreende que os lugares se diferenciam quanto à sua capacidade de oferecer rentabilidade, a qual varia conforme as condições locais de ordem técnica (equipamentos, infraestrutura, acessibilidade) e de ordem organizacional (leis locais, impostos, relações trabalhistas, tradição laboral), portanto o autor discute a ideia de que há diferentes produtividades espaciais.

Apesar do amplo reconhecimento dado a Porter, não faltam críticas negativas aos seus escritos. Aktouf (2002), de maneira pesada e explícita, traça uma série de críticas ao autor. O autor destaca que as generalizações feitas por Porter são limitadas e nulamente provadas, faltando coerência epistemológica. Aktouf (2002) entende que a vantagem competitiva defendida por Porter é ideológica, uma espécie de dogma, fundamentada na

concepção da existência de uma infinita maximização. Outro fato reside na ideia de uma corrida competitiva, egoísta e imediatista, postulada na crença de que a acumulação e a produção de riquezas podem ser infinitas, na qual o planeta é um vasto campo de batalha pela infinita competitividade. Como destacou Milton Santos ao afirmar que a competitividade se tornou “[...] uma espécie de verdade axiomática e aconselhada a todas as empresas e a todos os países como uma tábua única de salvação [...]” (SANTOS, 2006, p.139).

Garcia (2006) ao discutir as ideias de Porter, em particular sobre sua teoria do diamante, chama a atenção para a falta de uma discussão que aborde a importância das ações conjuntas, resultantes da proximidade geográfica e cultural dos agentes, na geração de vantagens competitivas. Crítica é feita também, à falta de uma análise que enfatize as relações de cooperação, já que o autor ressalta somente a rivalidade como importante para gerar vantagens competitivas.

Por fim Garcia (2006) percebe certa contradição nas discussões de Porter, pois desconsidera a capacidade e importância da criação de vantagens competitivas por meio de políticas locais ativas de fomento aos empresários, na verdade Porter faz ressalvas a esta ideia, no entanto sua teoria do diamante tem sido utilizada como instrumento analítico dos clusters e na implementação de ações, visando elevar a competitividade, em diversos países incluindo o Brasil⁵, o que é de certa forma algo ambíguo.

2.4 Michael Storper: A Santa Trindade

No campo da geografia, mais especificamente da geografia econômica, estudos sobre a relevância do território como importante fator à criação das vantagens competitivas começam a se desenvolver no início da década de 1980, principalmente relacionados aos “novos espaços industriais”, com a chamada Escola Californiana, composta por alguns geógrafos norte-americanos como Michael Storper, Allen Scott e Richard Walker, ao mesmo tempo em que alguns economistas e geógrafos da escola da regulação, na França, passam a se dedicar a estudos sobre o papel do território na regulação e desenvolvimento de certas regiões indústrias.

Esses em suas discussões passaram a mudar o escopo das investigações dando ênfase não aos custos de transações, mas sim aos processos de aprendizado, na interdependência

⁵ Como exemplo cita-se a empresa de consultoria espanhola “*Competitiveness*”, a qual tem prestado serviços ao Serviço de Apoio às Micro e Pequenas Empresas - SEBRAE, essa tem como base teórica as ideias de Porter, como a teoria do diamante.

entre os agentes, na importância das instituições, nas relações formais e informais, portanto na relação existente entre o território e o desenvolvimento dos novos espaços industriais.

O geógrafo Michael Storper (1997) compreende que as mudanças no sistema capitalista, após a crise fordista, fizeram com que o interesse pela emergência das regiões surgisse, assim sendo a chamada escola californiana passa a se desdobrar na busca em compreender quais seriam as particularidades dos aglomerados industriais, que cresceram tão intensamente na década de 1980.

O autor atribui tal emergência a um aumento da competitividade desses aglomerados em face de três elementos que ele intitulou de “Santa Trindade” (Holy Trinity), as tecnologias, as organizações e os territórios, os quais foram redefinidos por processos de fatores reflexivos⁶. Quando trata da tecnologia, Storper afirma que tem ocorrido uma reorientação gerada por uma mudança tecnológica. Tal reorientação pode ser visualizada em dois aspectos, o primeiro em uma mudança em que o centro dos processos competitivos se transforma da produção estandardizada para não estandardizada, marcada por produtos diferenciados e variados. E a outra, é vista na criação do conhecimento, o qual era anteriormente codificado e cosmopolitano, passa a ocorrer na dimensão organizacional e geográfica, não mais codificado e cosmopolitano (STORPER, 1997).

Assim sendo as transformações tecnológicas são vistas como o principal motor das mudanças nos padrões territoriais de desenvolvimento econômico, em que o surgimento e desaparecimento de novos produtos se dão nos territórios e dependem da capacidade desses para produzir tipos específicos de inovação. Quanto à tecnologia o autor se refere não somente à noção de escala ou variedade produtiva, mas também ao conhecimento codificado e não-codificado que a envolve (STORPER, 1995).

Quanto às organizações Storper se refere às firmas e grupos ou redes de firmas próximas, que formam um sistema produtivo. Estas firmas não são somente dependentes de um contexto interno, territorial, como dos insumos físicos e intangíveis, mas tem suas atuações guiadas por vínculos construídos pelas relações e convenções⁷, marcados por uma maior ou menor relação de proximidade uns com os outros. As organizações são vistas como um conjunto relacional, sendo não somente tratadas como relações de input-output ou uma

⁶ Fatores reflexivos se referem à mudança capitalista que atualmente permite que grupos de atores, nas mais variadas esferas institucionais do capitalismo moderno, como firmas, mercado, governos, sociedade civil, e outros grupos coletivos, configurarem o curso da evolução econômica. Isso se dá, pois não há parâmetros a ser seguidos, como um produto em massa, os agentes podem refletir e fazer aos seus modos, podem se coordenar e utilizar dos recursos locais para suas vantagens (STORPER, 1997).

ligação em cadeias, mas como interdependências não comercializáveis, sujeitas a um grau elevado de reflexividade. Dessa maneira o foco de estudo deve ser não somente nas operações negociadas, comerciais, entre as firmas e sistemas produtivos (organizações), mas também nas transações não comercializáveis, suas convenções e características qualitativas, ou na maneira como tais convenções e relações se organizam possibilitando negociações (STORPER, 1995).

Por fim os territórios, vistos como aglomerados (setores produtivos agrupados) são caracterizados ou por uma forte ou por uma fraca interação local e por efeitos de transbordamento entre os fatores, as organizações e as tecnologias. Não é somente palco das ações criadas pela proximidade das relações de input-output, mas principalmente pela proximidade dada pela dimensão relacional ou não comercializável das organizações e tecnologias, logo seus principais ativos não são mais materiais, mas sim relacionais. Assim o foco deve ser direcionado nesse sentido, pois tais características refletem em processos de inovação, a partir dos quais a história local ganha importância na geração de conhecimento (STORPER, 1995).

Esses três elementos são específicos de cada região, propiciam vantagens competitivas, pois promovem a geração do conhecimento não-codificado e consequentemente a inovação.

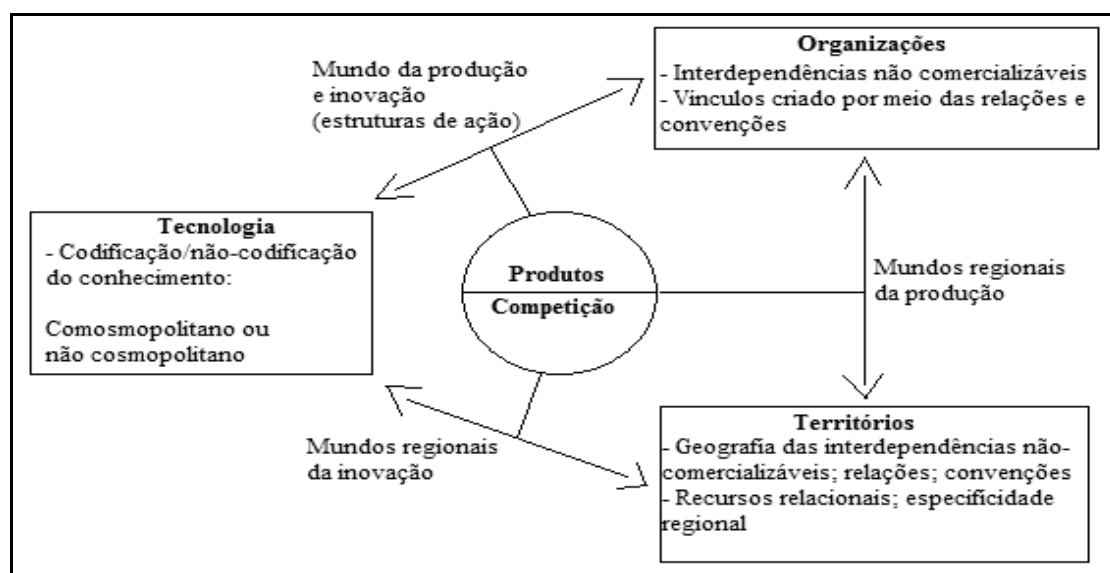


Figura 1 - Santa Trindade de Michael Storper (Holy Trinity)
 Fonte: Adaptado de Storper (1997, p. 42, tradução nossa).
 Elaboração: Tiago Roberto Alves Teixeira, 2013.

⁷ “[...] regras práticas consentidas, rotinas de ação entre parceiros para diferentes tipos de relações definidas pela incerteza.” (STORPER; VENABLES, 2005, p.40).

O autor analisa que o regime de acumulação pós-fordista sofreu uma mudança na direção da reflexividade, microfundada pelas convenções, coordenações e pela racionalidade. A reflexividade ocorre graças à existência de convenções e relações, que são vistas como vantagens, ativos indo além da ideia de estoque de capital físico, conhecimento codificado ou infraestrutura. Assim sendo Storper aponta que os novos espaços industriais não devem ser caracterizados como economias externas, mas sim “ativos relacionais” (*relational assets*), os quais envolveriam todo este conjunto (STORPER, 1997).

Storper discute que a relação entre dois elementos da “Santa Trindade”, a tecnologia e as organizações (firmas, escolas, Estado, entre outros), em que ambas ocorrem sobre as diferentes ações reflexivas (convenções e relações), resultam em possibilidades de produção, ou seja, em produtos e em um sistema de inovação. Quanto à relação entre as organizações e os territórios, o autor entende que organizações (em especial as firmas) formam as regiões, mas também são resultado delas, pois são fortemente influenciadas pela localidade. Assim as economias territoriais envolvem os efeitos transversais entre as diferentes atividades por meio da tecnologia (transbordamentos de conhecimento local), por meio das organizações (vínculos de insumo-produto localizados), ou por meio das ações locais. Sobre a relação entre as tecnologias e os territórios fala-se em uma geografia das inovações, pois certas formas de inovação são resultado de transbordamentos locais de conhecimento e aprendizado, portanto a inovação seria fruto dos recursos locais e formam os “mundos regionais de inovação” (STORPER, 1997).

Por conseguinte Storper (1997) ao analisar os elementos responsáveis pela emergência dos aglomerados industriais sob a categoria regional, Storper entende que isso se deu mediante as vantagens competitivas oriundas de elementos ou recursos e ativos específicos locais. A tecnologia, as organizações e os territórios caracterizados pela proximidade, possuem capacidade de inovar e competir, suas vantagens residem nos efeitos dessa proximidade, ou seja, nos ativos relacionais (suas convenções e relações), historicamente construídos, e que geram uma atmosfera de interdependência não comercializável, a qual permite que o conhecimento e o aprendizado sejam disseminados no local.

2.5 O Grupo da Dinâmica da Proximidade: A Proximidade Territorial

As análises e metodologia desenvolvidas por alguns pesquisadores do grupo da Dinâmica da Proximidade foram utilizadas como base analítica para o estudo empírico da presente pesquisa, fato que demonstra a centralidade deste subcapítulo para a pesquisa empírica.

Semelhante às análises da Escola Californiana sobre competitividade e território, o Grupo da Dinâmica da Proximidade busca analisar a importância das instituições e das relações entre os agentes nos novos espaços industriais.

Como dito anteriormente, Marshall (1920) foi um dos primeiros a analisar de que forma a proximidade entre as empresas cria vantagens competitivas, vistas principalmente na especialização produtiva e na divisão social do trabalho. Para o autor a proximidade gera duas principais vantagens competitivas: a primeira referente à tecnologia local, em que os inventos e melhorias na maquinaria, assim como os métodos e a organização geral da empresa, são discutidos abertamente, por isso se alguém lança uma ideia nova, ela é imediatamente adotada por outros, que a combinam com sugestões próprias e podem a partir desta criar novas ideias. A segunda refere-se à mão de obra a qual, em que os segredos da profissão deixam de serem mistérios “ficam soltos no ar”, assim devido à existência da forte presença de mão de obra especializada, as empresas não necessitam gastar com treinamentos e qualificação.

O autor não sistematiza a ideia de que o território é um recurso, mas aponta nesta direção, percebendo que as vantagens competitivas nestas localidades são fruto das relações entre os diferentes agentes. Para Gilly e Torre (1999) Marshall realizou um estudo sobre os fenômenos relacionados à dinâmica da proximidade, porém não os analisou de maneira aprofundada e detalhada.

Desse modo o foco do grupo de estudos das dinâmicas da proximidade seria: as relações entre os agentes, a dimensão institucional, o processo de inovação, a infraestrutura, e o problema territorial das firmas, procurando compreender quais são as causas e efeitos, positivos ou negativos da proximidade, em particular dos aglomerados produtivos, ou seja, como o processo territorial pode gerar as condições necessárias para que se desenvolvam (RALLET, 2000).

Tais análises giram em torno de dois principais conceitos, o de proximidade geográfica e o de proximidade organizacional. A proximidade geográfica pode ser definida pela distância percorrido em termos de custo e tempo, em que a proximidade favorece o desenvolvimento de interações entre agentes, dando condição permissiva e facilitando trocas, encontros e partilha de conhecimento. Seria o espaço geoeconômico, a proximidade funcional. Possui também uma dimensão social, vista na infraestrutura local. Neste aspecto as

análises se dariam sobre a importância da proximidade geográfica para as trocas de informação e de partilha de conhecimento, tanto tácito, quanto codificado, aspecto importante para a competitividade. (GILLY; TORRE, 2000; RALLET, 2000; BENKO; PECQUEUER, 2001).

Já a proximidade organizada poderia ser definida como o resultado de uma relação social, originada da imersão social dos agentes em um ambiente local, ou como resultado de políticas públicas, que buscam engajar agentes em formas de coordenações específicas. A proximidade organizada é caracterizada por sua arquitetura em rede, com certa densidade de interações, por um modo de circulação dos fluxos e por sua natureza relacional. Esta pode ser apreendida no plano tecnológico, industrial ou financeiro. Assim o conjunto proximidade geográfica e proximidade organizacional conceberia a noção de proximidade territorial (GILLY; TORRE, 2000; RALLET, 2000; BENKO; PECQUEUER, 2001).

Essas interações possuem várias formas que podem ser formais ou informais, de mercado ou não, intencionais (trocas de mercado, contratos, cooperação, parceria) ou não intencionais (devido à externalidades tecnológicas), podendo ser individuais ou coletiva por meio de um grupo de indivíduos, dentro e fora das firmas (GILLY; TORRE, 1999).

Tais interações quando caracterizadas por certa similaridade entre os agentes, e quando há um acordo criado em um sistema comum de representações coletivas geralmente construídas pelas instituições formais, resultam em formas de coordenação (PECQUEUR; ZIMMERMANN, 2005). Tais formas de coordenação nas análises de proximidade devem ser estudadas não somente quanto ao preço gerado pelo sistema de coordenação, mas nos elementos sem preços, gerados pelas externalidades das relações entre os agentes ali existentes, pelas ações de representações coletivas, ou pelo papel essencial das instituições. Quanto às análises da coordenação, três formas são levadas em consideração: as coordenações não mercadológicas, as ações coletivas e o papel das instituições (GILLY; TORRE, 1999).

As coordenações não mercadológicas são as que ocorrem baseadas nas relações de cooperação, nas relações de confiança e nas relações de interação tecnológica, estando relacionadas à comunicação entre os agentes dentro de uma dimensão espacial. As ações coletivas são relações que envolvem tanto as lógicas individuais dos agentes quanto as estratégias de grupos e emergem devido à existência de uma rede de agentes a qual facilita a circulação da informação, por meio de relações de cooperação e confiança entre os agentes, havendo a aceitação dos agentes locais sobre um conjunto comum de regras o qual pode excluir outros agentes locais.

Por fim as análises pertinentes às instituições considera o peso da governança na existência das relações sociais, sendo definida como a totalidade das estruturas institucionais, das regras, e ações dos agentes que coordenam e regulam as transações dentro e fora das fronteiras de uma indústria. Assim a proximidade geográfica facilita as conexões entre as organizações, a troca de informações, facilitando também a criação de um sistema de valores e de representações coletivas baseados na reciprocidade, fatores geradores de vantagens competitivas (GILLY; PECQUEUR, 2005; GILLY; TORRE, 1999).

A proximidade geográfica é condição permissiva das interações entre agentes, facilita as interações, mas não as transforma em coordenação efetiva, a não ser por meio de uma passagem à proximidade organizada, podendo ocorrer graças a uma associação, a uma firma local, às relações institucionais educação/emprego, ciência/indústria etc. Enquanto que a proximidade organizacional não é vista como resultado da proximidade geográfica, mas também como efeito induzido das relações econômicas nas redes sociais ou nas redes institucionais, podendo ser, ou não, a marca institucional das redes extra econômicas no espaço de relações econômicas, consequência muito mais de um contexto social/cultural (RALLET, 2000).

Então a proximidade territorial permite o desenvolvimento de interações entre agentes, facilitando a circulação de informação, a partilha de conhecimento, sendo que tais interações resultam em formas de coordenação, as quais dão condição para que ocorra cooperação entre os agentes na busca de soluções de problemas compartilhados, dessa forma propiciando vantagens competitivas nestes locais, as quais resultam das relações de poder entre os agentes conectados em uma rede imaterial.

Ao analisarmos as ideias de Michael Porter, Michael Storper e do Grupo da Dinâmica da Proximidade, percebemos que, de certa forma, apontam para a mesma direção, ou seja, o da importância dos recursos e ativos específicos dos territórios para a competitividade dos aglomerados industriais, recursos vistos na identidade local, no meio inovador, na mão de obra especializada e nas formas de coordenação.

Os territórios possuem uma identidade coletiva, em face das relações de poder que se dão na dimensão cultural e econômica, nessa direção Bernard Pecqueur (2009) discute a hipótese de que está ocorrendo o soerguimento de uma economia territorial “pós-fordista”, na qual a produção e consumo convergem para um “momento território”, visto em um mundo industrializado, não mais indiferente ao contexto geográfico-cultural. Assim ocorre uma transformação em que a vantagem comparativa torna-se uma “vantagem diferencial”, pois os

produtos devem ser diferenciados, não somente no design, mas também na qualidade, assim nada mais eficaz do que torná-los únicos ao ligá-los ao território em que são produzidos.

É nesse ponto que o autor enfatiza a importância dos territórios, mais precisamente dos recursos territoriais, para o processo de diferenciação e inovação dos produtos, caracterizados então por “vantagens diferenciadoras”. Já que o fato dos agentes locais incorporarem fatores culturais nas escolhas estratégicas da produção e trocas, marcam um escape da concorrência, pois se procura criar o específico, o único (uma vantagem diferenciadora e não mais comparativa). O fato é que a territorialidade local é composta por fatores histórico-culturais específicos que podem ser usados na competitividade, por isso classificada como uma entidade sócio-territorial, com uma identidade coletiva, dando a ideia de que não somente o produto é vendido, mas por meio da cooperação o “território” torna-se o produto a ser vendido (PECQUEUR, 2009).

Assim a ênfase na vantagem competitiva não é dada no indivíduo, na empresa, como foi feito por Porter (1990), mas sim no território. O produto então se torna único e específico, pois tem sua imagem ligada ao território em que é produzido, como o vinho do Porto, ou o queijo francês, a cerâmica chinesa entre outros. Em suma a competitividade é baseada não mais em suas vantagens comparativas a partir de seus recursos naturais, nos custos relacionados às distâncias entre as áreas produtivas e os consumidores, e na disposição e preço da mão de obra, mas sim nos quesitos relacionais, como a cultura de uma localidade.

Outra característica do território é ser marcado por relações de poder, essas relações são carregadas de interesses individuais ou coletivos, se configuram em redes, podendo ser formais ou informais, por isso nos aglomerados produtivos o enfoque não é no empresário, mas sim nessa teia de relações que formam um “meio” empreendedor inovador e como essas relações poderiam gerar vantagens competitivas?

É em Foucault (1979) que Raffestin vai se fundamentar para analisar o conceito de território a partir das relações de poder, para Foucault qualquer relação entre indivíduos são relações de poder, as quais não ocorrem fundamentalmente na esfera do direito, nem da violência, não são contratuais ou unicamente dominantes e repressivas, mas também produzem efeitos de verdade e saber, constituindo verdades, práticas e subjetividades, exercidas em redes, como assinalado abaixo.

[...] o poder funciona e se exerce em rede. Nas suas malhas os indivíduos não só circulam, mas estão sempre em posição de exercer este poder e de sofrer sua ação, nunca são alvos inertes ou consentidos do poder, são sempre centros de transmissão [...] (FOUCAULT, 1979, p.183).

Raffestin (1993) compreende que o poder seria uma combinação de energia e informação, em que energia pode se transformar em informação, isto é, em saber, e a informação pode permitir que se libere energia. Então o poder está relacionado com o trabalho (informação e energia aplicada), capacidade de transformar a natureza e as relações sociais. Assim sendo podemos dizer que as redes têm papel importante na maneira como o trabalho será realizado, pois permite que as relações de poder ocorram, ou seja, que informação e energia sejam trocadas e modificadas, causando assim transformações no trabalho. Assim as redes que compõem os territórios poderiam ser analisadas como vantagens competitivas, pois possibilitam mudanças na produtividade, geradas pelas trocas de informação. Por isso é compreensível a ideia de que o meio inovador, assim como as formas de coordenação, sejam recursos do território, os quais podem gerar vantagens competitivas.

Um indivíduo realiza seu trabalho, ou seja, aplica sua energia e informação, conforme seus conhecimentos adquiridos na escola, na família, nos jornais, na internet, na universidade etc. Tal indivíduo quando inserido em uma rede de interações, as quais podem ser formais ou informais, acaba por ser marcado por relações de poder, podendo ocorrer trocas de informação e, por conseguinte gerar uma mudança na maneira como aplicar a energia, assim modificando o trabalho, que pode se tornar mais produtivo. Dessa forma podemos pressupor que quanto maior a densidade de agentes configurados em redes em um dado território maior serão as chances de melhorias na produtividade e na inovação dos produtos, daí a ideia de meio inovador.

Nessa direção Benko e Pecqueur (2001) discutem sobre o território e seus recursos e ativos que viabilizam vantagens competitivas. Os autores entendem que os territórios possuem recursos e ativos que podem ser genéricos e específicos.

Os recursos genéricos são os fatores de localização, os potenciais não utilizados, mas suscetíveis de serem ativados segundo critérios de rentabilidade. Como exemplo cita-se as matérias-primas; equipamentos, informações de base fora do mercado e força de trabalho simples (BENKO; PECQUEUR, 2001).

Já os recursos específicos são os fatores virtuais e incomensuráveis (não expressos por valores monetários), intransferíveis, em que sua criação e valor depende da organização e das estratégias para resolver problemas inéditos, ancoradas no território (instituições, regras, convenções), nascem de processos interativos por meio de uma combinação de conhecimentos, ou seja, aparecem então como “[...] o resultado de processo longo de

aprendizados coletivos que termina num estabelecimento de regras tácitas.” (BENKO; PECQUEUR, 2001, p. 47). Como exemplo tem-se o ambiente cultural e industrial (atmosfera), acumulação de conhecimentos tácitos (aprendizagem), força de trabalho qualificada não empregada e ambiente institucional favorável (BENKO; PECQUEUR, 2001).

Ativos genéricos são fatores de localização existentes em atividade, totalmente transferíveis, discriminados pelos preços e custos de transporte no mercado, matérias-primas exploradas, equipamentos em uso, informações de base ativa no mercado (conhecimentos codificados) e força de trabalho simples (BENKO; PECQUEUR, 2001).

Por fim os ativos específicos são os fatores existentes comparáveis, parcialmente transferíveis, em que o valor está ligado a um uso particular. Os exemplos podem ser matérias-primas raras, força de trabalho qualificada, equipamentos adaptados aos processos locais, mobilização institucional e organizacional adequada às estratégias locais (BENKO; PECQUEUR, 2001). A diferença entre estes pode ser definida da seguinte forma:

[...] a diferença entre ativos genéricos e específicos é mais uma diferença de intensidade que de natureza: é o grau do potencial de transferência, ou se preferir a importância maior ou menor dos custos de transferência não possíveis de serem cobertos, que determina a especificidade do ativo. Altamente específico, um ativo permanece no entanto transferível (BENKO; PECQUEUR, 2001, p. 42).

Assim esses recursos e ativos, os quais podem ser genéricos e específicos, são importantes dados a serem analisados para se compreender a competitividade territorial dos aglomerados produtivos, porém a presente pesquisa se limitará em estudar os recursos e ativos específicos do APL potencial de Cerâmica Artística de Porto Ferreira. Tais dados estão sintetizados no quadro que se segue e servirão de base analítica para o estudo empírico da competitividade do APL Potencial de Cerâmica Artística de Porto Ferreira.

FATORES	GENÉRICOS	EXEMPLOS	ESPECÍFICOS	EXEMPLOS
RECURSOS	Fatores de localização potenciais não utilizados, suscetíveis de serem ativados segundo um cálculo de rentabilidade a ser introduzido no mercado.	1 – matérias-primas; 2 - equipamentos; 3 – informações de base fora do mercado conhecimentos codificados); 4 - força de trabalho simples.	Fatores de localização virtuais e incomensuráveis, intransferíveis, em que a criação e grau de importância depende da organização e das estratégias para resolver problemas inéditos, ancoradas no território (instituições,	1 – ambiente cultural e industrial (atmosfera); 2 – acumulação de conhecimentos tácitos (aprendizagem); 3 – força de trabalho qualificada não empregada; 4 – ambiente institucional

			regras, convenções).	favorável.
ATIVOS	Fatores de localização existentes em atividade, totalmente transferíveis, discriminados pelos preços e custos de transporte no mercado.	1 – matérias-primas exploradas; 2 – equipamentos em uso; 3 – informações de base ativas no mercado (conhecimentos codificados); 4 – força de trabalho simples.	Fatores existentes comparáveis, parcialmente transferíveis, em que o valor está ligado a um uso particular (externalidades de quase-mercado).	1-matérias-primas raras; 2- força de trabalho qualificada; 3 – equipamentos adaptados aos processos locais; 4 – mobilização institucional e organizacional adequada às estratégias locais.

Quadro 1 – Tipologia dos recursos e ativos territoriais e as vantagens e as vantagens e desvantagens concorrenciais

Fonte: Adaptado de Benko e Pecqueur (2001) *apud* Pires *et al.* (2011, p.49).

CAPÍTULO 3. OS AGLOMERADOS INDUSTRIAIS: CLUSTERS, DISTRITOS INDUSTRIAIS MARSHALLIANOS E OS ARRANJOS PRODUTIVOS LOCAIS

Este capítulo tem como objetivo central realizar uma discussão sobre os arranjos produtivos locais no Brasil, suas principais características, sua emergência e as principais políticas governamentais de apoio em torno destes. Serão também analisadas, mesmo que de forma sucinta, as principais particularidades dos Clusters e dos Distritos Industriais Marshallianos, isto porque a construção conceitual de APL foi influenciada por estes termos, que são semelhantes, porém possuem suas particularidades.

O interesse pelas dimensões locais e regionais dos aglomerados industriais não é algo novo ou inédito, no entanto foram ignoradas frente aos estudos macroeconômicos, até que certas regiões começaram a despertar o interesse de pesquisadores devido sua capacidade inovativa e de desenvolvimento local. Na busca pela compreensão das relações existentes em tais aglomerados industriais surgem conceitos como os Clusters nos EUA, os Distritos Industriais Marshallianos na Itália, os Meios Inovadores (*Millieu Innovateur*) na França, os Arranjos Produtivos Locais no Brasil, entre outros.

Durante a crise do regime fordista as nações, como um todo, sofriam com as baixíssimas taxas de crescimento e as elevadas taxas de desemprego, no entanto nesse mesmo período um fenômeno chamou a atenção de muitos pesquisadores, o fato era que mesmo durante forte recessão, algumas regiões emergiam baseadas nos aglomerados industriais. Compostos na maior parte por pequenas empresas, conseguiam manter boas taxas de crescimento e emprego, característica que chamou a atenção de estudiosos em vários países como Itália, França e Estados Unidos. Tais pesquisas de certa maneira acabam por confluir em conclusões similares, ou seja, a de que o Mundo convergia para uma economia do conhecimento, em que a inovação passava a ganhar papel de destaque, e os territórios ao contrário do que muitos afirmavam, não estava no seu fim, mas sim ressurgindo, a partir de seus recursos específicos locais, os quais se tornavam importantes vantagens competitivas.

Na Itália o que mais chamou a atenção foi o caso da Terceira Itália, península no nordeste italiano (área considerada tradicionalmente pobre, composta por Vêneto, Trentino, Friuli-Venezia Giulia, Emilia-Romagna, Toscana, Marche e parte da Lombardia) que nos últimos cinquenta anos se transformou numa das regiões mais prósperas da Europa (URANI, 1999; GURISATTI, 1999). Pesquisas como as de Arnaldo Bagnasco e Giacomo Becattini, fundamentados nas análises Marshallianas, permitiram que tais áreas ficassem conhecidas como “Distritos Industriais Marshallianos”.

Becattini (1994) vai definir um distrito industrial como sendo “[...] uma entidade socioterritorial caracterizada pela presença ativa de uma comunidade de pessoas e de uma população de empresas num determinado espaço geográfico e histórico.” (BECATTINI, 1994, p.20).

O autor vai caracterizar um distrito como possuidor de uma comunidade local, com um sistema de valores e de pensamento, de onde surge e desenvolve o distrito. Outra característica notável é a existência de uma população de empresas que pertencem geralmente a um mesmo ramo produtivo, assim como de recursos humanos como empresários empreendedores, mão de obra especializada, de um mercado, de inovação tecnológica e de um sistema de crédito local, fatores os quais vão influenciar no desenvolvimento do distrito, existindo um forte vínculo entre os agentes locais, que cooperam uns com os outros, ao mesmo tempo em que competem.

Paralelamente às pesquisas Italianas, nos Estados Unidos Piore e Sabel (1984) lançavam o livro “*The Second Industrial Divide*” marcando as análises em torno dos clusters, ao discutirem a ideia de um paradigma de especialização flexível, que acreditavam que substituiria o da produção em massa fordista. Tal paradigma seria marcado pelas pequenas empresas, baseadas na produção flexível, diversificada e especializada.

Ainda nos Estados Unidos, alguns geógrafos como Michael Storper e Allen Scott, passam a analisar a ressurgência desses aglomerados indústrias, principalmente na região do Vale do Silício (*Silicon Valley*) e do *Route 128*. No entanto o autor que mais se destacou na literatura inglesa sobre os aglomerados e suas vantagens competitivas é Michael Porter que intitula tais aglomerados de Clusters e os define como:

[...] um agrupamento geograficamente concentrado de empresas inter-relacionadas e instituições correlatas numa determinada área, vinculadas por elementos comuns e complementares. O escopo geográfico varia de uma única cidade ou estado para todo um país ou mesmo uma rede de países vizinhos. Os aglomerados assumem diversas formas, dependendo de sua profundidade e sofisticação, mas a maioria inclui empresas de produtos ou serviços finais, fornecedores de insumos especializados, componentes, equipamentos e serviços, instituições financeiras e empresas em setores correlatos. Os aglomerados geralmente também incluem empresas em setores a jusante (ou seja, distribuidores ou clientes) fabricantes de produtos complementares, fornecedores de infraestrutura, instituições governamentais e outras, dedicadas ao treinamento especializado, educação, informação, pesquisa e suporte técnico (como universidades, centros de altos estudos e prestadores de serviços de treinamento vocacional), e agências de normatização. Os órgãos governamentais com influência significativa sobre o aglomerado seriam umas de suas partes integrantes. Finalmente, muitos aglomerados incluem associações comerciais e outras entidades associativas

do setor privado, que apoiam seus participantes (PORTER, 1999, p.211-212).

Dessa maneira um cluster é caracterizado por três principais aspectos: (1) empresas aglomeradas em uma mesma área, as quais se inter-relacionam em um mesmo ramo produtivo ou correlato; (2) por um grupo de agentes (instituições públicas e privadas) que de certa maneira influenciam a produção; (3) marcados simultaneamente por relações de cooperação e competição. Neste caso a ênfase se dá não no conjunto em si, no meio inovador, nas relações de cooperação em rede, ou nas formas de coordenação, mas sim nas vantagens que tal concentração pode gerar para as empresas em si, o foco é na competitividade na rivalidade empresarial e não na relação existente entre o território, os agentes e as relações de cooperação.

As discussões fervorosas na Itália, França e Estados Unidos sobre os novos espaços produtivos logo impulsionaram discussões em diversos países como o Brasil, onde a partir da década de 1990 tem empregado o termo “arranjo produtivo local”. No entanto vale ressaltar que no Brasil, vários são os conceitos adereçados aos aglomerados industriais, como clusters, distritos industriais e sistemas produtivos locais, não havendo, portanto um consenso generalizado sobre qual termo utilizar, sendo utilizados muitas vezes como sinônimos, porém tais conceitos não são sinônimos.

De acordo com Caporali & Volker (2004) devido à similaridade conceitual existente entre os arranjos produtivos locais, os distritos industriais Marshallianos e os clusters, estes têm sido utilizados equivocadamente como tal. Tais similaridades residem no fato de serem compostos por pequenas e médias empresas aglomeradas em um determinado espaço geográfico, de serem especializados em um setor e/ou profissão/produto, de possuírem extensa rede de relacionamentos e de formas de cooperação/competição (CAPORALI; VOLKER, 2004).

Conforme Puga (2003) havia no Brasil, no final de 2001 cerca de 193 arranjos produtivos locais localizados em 152 microregiões, perfazendo um total de 77 mil empresas com uma média de 680 mil empregados, das quais 105 empresas exportavam, atingindo um valor de US\$ 3,8 bilhões, o que equivale a 6,3% das vendas do país.

No Estado de São Paulo a Secretaria de Desenvolvimento Econômico, Ciência e Tecnologia é responsável pelo Programa de Fomento aos Arranjos Produtivos Locais, estratégia política de desenvolvimento econômico, que visa facilitar o acesso à gestão empresarial, incentivar a troca de informações, assim aprimorando suas vantagens

competitivas. O programa reconhece 24 arranjos produtivos locais e 22 aglomerados produtivos, em cerca de 120 municípios. Esses números demonstram a importância dos arranjos produtivos locais para o país.

Tais arranjos produtivos locais eram anteriormente conhecidos no Brasil como Pólos Industriais, tal conceito se deu principalmente devido à forte influência de F. Perroux, na década de 1950, quando passou a discutir os conceitos de polos de desenvolvimento e de polos de crescimento (NERY E MENDES, 2004).

Ainda de acordo com Nery e Mendes (2004) os pólos têm características similares aos recentes distritos industriais Marshallianos, pois são marcados por um aglomerado de indústrias, as quais produzem o mesmo tipo de mercadoria, no entanto estas localidades não apresentam atmosfera cordial e homogênea representada por ações conjuntas de cooperação como ocorre nos arranjos produtivos locais.

Os polos se formam de forma espontânea e são conceituados frente a aglomeração das indústrias, já o arranjos produtivos locais para assim serem conceituados, necessariamente precisam da existência de uma governança territorial institucionalizada, além é claro, da aglomeração industrial.

A territorialização⁸ dos Arranjos Produtivos Locais no Brasil se deu principalmente em um momento de crise no cenário mundial e nacional entre as décadas de 1970 e 1980, quando o Brasil sofria com o colapso do desenvolvimentismo brasileiro e o mundo com a crise do regime de acumulação fordista. Assim a crise fordista e a crise fiscal brasileira repercutiram em um aumento do desemprego, em que grande número de pessoas, sem alternativa de sobrevivência em postos de trabalhos formais, começaram a organizar pequenas unidades produtivas familiares, com o objetivo de sobrevivência, a partir de alguma característica dos seus territórios, dessa forma ocuparam o mercado e mantiveram um elevado grau de flexibilidade (CAPORALI; VOLKER, 2004).

Assim sendo o processo de territorialização se deu por meio de “processos históricos de construção de identidades e de formação de vínculos territoriais (regionais e locais), a partir de uma base social, cultural, política e econômica comum.” (CASSIOLATO; LASTRES, 2003a, p. 4). Apesar da maioria das vezes tal processo ocorrer de forma espontânea, vale ressaltar que há iniciativas públicas de incentivo para que o surgimento de arranjos produtivos locais ocorra (CAPORALI; VOLKER, 2004).

⁸ Ao se apropriar de um espaço, o ator “territorializa” o espaço, sendo territorialização o ato de se apropriar de um espaço, o qual se dá através de pessoas, grupos e instituições no exercício do poder, sendo que suas relações vão construir o território. (RAFFESTIN, 1993)

Um dos primeiros a discutir sobre um conceito apropriado para os aglomerados brasileiros foi a “Rede de Pesquisas em Sistemas Produtivos e Inovativos Locais” – REDESIST, rede de estudos filiada ao Instituto de Economia da Universidade Federal do Rio de Janeiro, essa rede de pesquisa elaborou a ideia de Arranjos Produtivos Locais ou APLs. De acordo com a REDESIST um arranjo produtivo local pode ser conceituado como:

Aglomeraciones territoriais de agentes econômicos, políticos e sociais – com foco em um conjunto específico de atividades econômicas – que apresentam vínculos mesmo que incipientes. Geralmente envolvem a participação e interação de empresas – que podem ser desde produtoras de bens e serviços finais até fornecedoras de insumos e equipamentos, prestadoras de consultorias e serviços, comercializadoras, clientes, entre outros, e suas variadas formas de representação e associação. Incluem também diversas outras instituições públicas e privadas voltadas para formação e capacitação de recursos humanos (escolas técnicas e universidades), pesquisa, desenvolvimento, engenharia, política, promoção e financiamento (CASSIOLATO; LASTRES, 2003a, p. 3-4).

Dessa maneira um arranjo produtivo local é caracterizado pelos seguintes aspectos: dimensão territorial, ou seja, um recorte geográfico específico de análise e de ação política; diversidade de atividades e agentes econômicos, políticos e sociais, isto é, relações existentes, as quais envolvem não somente as empresas, mas outros agentes locais; processos de geração e compartilhamento de conhecimentos, chamado de conhecimento tácito; processos de inovação; modalidades de governança; e por fim um grau de enraizamento com o local em que estão inseridos (CASSIOLATO; LASTRES, 2003a).

Como dito anteriormente os conceitos de arranjo produtivo local, cluster e distrito industrial Marshalliano são muito semelhantes. O conceito de arranjo produtivo local é marcado pela ênfase nas ações dos agentes e sua relação com o território no qual estão inseridos, o território é analisado como importante fator no surgimento e no desenvolvimento da aglomeração industrial, principalmente no quesito aprendizado e inovação.

Assim sendo o conceito de arranjo produtivo local se aproxima muito ao de Distrito Industrial Marshalliano, pois vê o território como fator importante em tais aglomerações, logo as análises envolvem a identidade cultural, as relações políticas e sociais como aspectos primordiais do estudo. As análises focadas nos clusters não prezam em suas discussões a importância do território em si para o aglomerado, seu foco é analisar as vantagens, e não os aspectos que tornam tais características vantajosas, portanto o território em si não é analisado

como relevante, mas somente as externalidades positivas às empresas, o aspecto cultural é de certa forma negligenciado.

Vale ressaltar que existem no Brasil muitas concentrações indústrias e setoriais em diversos municípios e regiões, que ainda não foram consideradas pelos órgãos públicos como arranjos produtivos locais consolidados. Por exemplo, no estado de São Paulo tais concentrações são chamadas de aglomerados produtivos pela Secretaria de Desenvolvimento do Estado. Santos, Diniz e Barbosa (2004) vão intitular tais aglomerações industriais como arranjos produtivos locais potenciais, como é o caso de Porto Ferreira-SP. Para os autores um APL Potencial pode se definido como:

Pequena e incipiente aglomeração setorial de pequenas e médias empresas que além de ter um tamanho relativo pouco significativo não possuem uma relação cooperativa institucionalizada entre si ou com entidades públicas capaz de fornecer serviços complementares ou atrair investimentos que gerem ganhos coletivos (SANTOS, DINIZ e BARBOSA, 2004, p.173).

Dessa forma as principais características que vão diferenciar um APL Potencial de um APL consolidado estão relacionadas ao número de empresas nestas localidades, ao nível de cooperação e partilha de conhecimento, aos incentivos fiscais. Em arranjos produtivos locais consolidados a cooperação é institucionalizada, há um grande número de empresas, a partilha de conhecimento tácito é elevada e muitos são os incentivos fiscais concedidos às empresas que participam do arranjo. Quanto às similaridades entre ambos os arranjos produtivos locais possuem empresas aglomeradas de um mesmo setor e são marcados por uma mão de obra especializada.

Outro fato relevante é que, a maioria das discussões sobre arranjo produtivo local entende que as políticas públicas de desenvolvimento local, direcionadas para esses arranjos é uma maneira de torná-los mais competitivos, diferente das discussões em torno dos clusters, principalmente na figura de Porter (1990), que vê tais medidas com certa desconfiança ao apontar que um excessivo apoio público pode gerar um risco à competitividade e não um aumento, porém o autor não esclarece quais seriam as fronteiras entre o apoio ideal e o excessivo.

No Brasil rapidamente os arranjos produtivos locais foram estabelecidos como estratégias de desenvolvimento, isto devido à crescente ideia de que o desenvolvimento seria um resultado da maior competitividade das indústrias brasileiras, assim sendo o estabelecimento e fortalecimento dos arranjos produtivos locais se tornou prioridade do

governo federal, do governo do Estado de São Paulo e de muitos municípios. Isso se deu a partir do ano de 2000, quando os arranjos produtivos locais foram incluídos nos Planos Plurianuais, no Plano Nacional de Ciência Tecnologia e Inovação (2007-2010) e na Política de Desenvolvimento Produtivo (2008-2013). Outro fato que demonstra tal prioridade pode ser vista na criação do Grupo de Trabalho Permanente para APLs, visando coordenar as ações de apoio aos arranjos produtivos locais no Brasil. No quadro abaixo segue a descrição das principais políticas nacionais de apoio aos Arranjos Produtivos Locais.

POLÍTICA	Ano	PLANO DE AÇÃO
Plano Plurianual “Sistemas Locais de Inovação”	2000 a 2002	Investimentos: 115,4 milhões de reais. Objetivos: investir em regiões com vocações produtivas localizadas, visando incentivar novos polos tecnológicos, novos negócios, proporcionar competitividade, melhorias sociais e uma integração entre as regiões, o país e o Mundo (PPA, 2000-2002).
Grupo de Trabalho Permanente para Arranjos Produtivos Locais – GTP APL	2004	Constituído por 33 instituições governamentais e não-governamentais, envolvendo 12 Ministérios e coordenado pelo MIDIC, o grupo busca implantar uma “estratégia integrada” do Governo Federal e instituições parceiras para apoiarem o desenvolvimento de arranjos produtivos locais em todo o território nacional, objetivando torná-los competitivos e sustentados economicamente, tecnologicamente, socialmente e ambientalmente. Tal estratégia é fundamentada em cinco eixos: (1) suporta a especialização produtiva por meio de investimento e financiamento; (2) consolidar a governança e cooperação entre as firmas; (3) promover a tecnologia e inovação endógena; (4) formar e capacitar um capital humano e por fim (5) acessar o mercado nacional e internacional (MDIC, 2006).
Banco Nacional de Desenvolvimento – BNDES	2004	Defende o arranjo produtivo local como promotor de desenvolvimento ao gerar renda e empregos, principalmente para a região em que se situa, que os arranjos no Brasil apesar de pouco desenvolvidos podem crescer rapidamente ao ponto competir internacional, por fim defende que tal política é importante para o setor industrial da nação e não somente da região situada (BNDES, 2004).
Plano Plurianual	2004 a 2007	Investimentos: 23,69 milhões de reais. Objetivos: coordenar e promover investimentos produtivos e a elevação da produtividade, enfatizando a busca pela redução da vulnerabilidade externa. Por meio da promoção dos arranjos produtivos locais desenvolver o Brasil, através da elevação da competitividade, visando reduzir as desigualdades regionais e intra-regionais por meio da valorização das identidades e diversidades culturais para que ocorra um desenvolvimento local (PPA, 2004-2007).
Plano Plurianual	2007 a 2010	Investimentos: 99 milhões de reais. Objetivos: reduzir as desigualdades regionais a partir das potencialidades locais do território nacional, e elevar a competitividade sistêmica da economia, com inovação tecnológica. Formar, aperfeiçoar e capacitar recursos humanos para melhorar os processos de inovação, das Micro e Pequenas localizadas em incubadoras ou vinculadas a Arranjos Produtivos Locais. Por fim estabelecer uma rede institucional temática (com universidades e centros de pesquisa), para apoiar o desenvolvimento de empresas industriais e de serviços, por meio de atividades de P,D&I, prestação de serviços tecnológicos, extensionismo tecnológico, assistência e transferência de tecnologia, visando um aumento da competitividade das empresas, por meio da inovação, sendo que os setores prioritários para a implementação deste programa seriam os setores da Política Industrial, Tecnológica e de Comércio Exterior e os Arranjos Produtivos Locais. Fomentar parcerias entre institutos de P,D&I, universidades e setores

		produtivos, apoiar e implementar projetos de desenvolvimento local, apoiar estudos de cadeias de valor de setores da economia local para a inserção de empreendimentos populares qualificados, disponibilizar conteúdos digitais, para aumentar a competitividade por meio da inovação. Investimentos: 44,41 milhões de reais (PPA, 2007-2010).
Política de Desenvolvimento Produtivo - “Inovar e Investir pra Sustentar o Crescimento”	2008	Objetivos: tal programa destaca seis principais dimensões de ação de estratégias para desenvolver as indústrias no país, a qual o programa “Regionalização” ao discutir a importância da descentralização industrial, aborda a necessidade de ações que beneficiem as regiões menos desenvolvidas do País. Tais ações ao articular-se com a Política Nacional de Arranjos Produtivos Locais, vê nos arranjos um dos instrumentos de desenvolvimento local (PDP, 2008).
Plano de ação Plurianual	2012 a 2015	Objetivos: fortalecer os empreendimentos organizados em Arranjos Produtivos Locais, por meio do apoio à melhoria de processos e produtos e as iniciativas coletivas, com vistas à desconcentração da produção no país. O plano estabelece como meta capacitar 100 mil micro e pequenas empresas e/ou empreendedores, inclusive as artesanais e as organizadas em arranjos produtivos locais (PPA, 2012).

Quadro 2 – Principais políticas federais de apoio aos Arranjos Produtivos Locais no Brasil – 2000 a 2012

Fonte: MDIC, 2006; PPA 2000-2015; BNDES, 2004; PDP, 2008.

Elaboração: Tiago Roberto Alves Teixeira, 2013.

Em suma, as políticas públicas brasileiras a partir de 2000 começam a incluir os arranjos produtivos locais como estratégias de desenvolvimento regional, assim passam a elaborar medidas que visem fortalecer tais arranjos, sendo que tais medidas giram em torno de quatro principais ações, (1) investimento e financiamento; (2) capacitação e apoio a empresas por meio de centros de pesquisa, objetivando melhorias tecnológicas, treinamento de mão de obra e inovação; (3) consolidação de redes institucionais entre públicas e privadas, incluindo as empresas para aumentar a cooperação e (4) expandir o mercado para o nível nacional e mundial.

Desse modo as políticas em torno dos arranjos produtivos locais acabam em certo ponto apresentando o arranjo produtivo local como a “chave”, a solução para a desigualdade regional. Porém tais arranjos não estão presentes em todas as regiões, sendo assim tal medida não estaria priorizando certas áreas e excluindo outras? Não estariam, portanto gerando um desenvolvimento desigual, aumentando assim as desigualdades regionais? As políticas de desenvolvimento regional deveriam ter como base a noção de um desenvolvimento que promova melhorias econômicas e sociais para todas as regiões, e não somente para aquelas com um potencial local, visto no arranjo produtivo local ali existente.

As discussões demonstradas nas políticas de desenvolvimento regional, apoiadas nos arranjos produtivos locais, seguem a ideologia global das políticas neoliberais, baseadas na competitividade para o desenvolvimento. As empresas devem competir, e para isso inovar, assim a competitividade ganha os discursos e planos políticos, em que as regiões devem

competir, se tornar competitivas, para sobreviverem no capitalismo atual. Assim o desenvolvimento não é mais creditado unicamente ao Estado, mas também às empresas, as quais em conjunto com o Estado, se tornam as responsáveis por desenvolver as regiões, desenvolvimento na maioria das vezes visto como sinônimo de geração de emprego, por meio do apoio à empresa. A geração de emprego, ocasionado pela inovação e competitividade acaba por se tornar o santo graal das regiões, buscado a qualquer preço, em que os investimentos estatais e municipais nas empresas se justificam pela promoção de uma quantidade de empregos gerados.

É nesse ponto que Santos (2006) traça fortes críticas, ao perceber que as empresas são apresentadas como salvadoras dos lugares, em face da geração de empregos e modernidade que trazem, fato que gera condições para que essas empresas façam requisitos para o governo, pedidos os quais podem ser feitos por meio de “chantagens” por meio de ameaças de abandono do local. Por conseguinte o interesse geral é deixado de lado e as precondições para a desordem e fragmentação são inseridas.

Tem ocorrido, portanto uma transferência do poder do Estado para as empresas, política que tem como problema o fato de que as preocupações das empresas são particulares, diferente do Estado e dos municípios que devem se voltar ao bem-estar comum, dessa forma, de acordo com o autor, há um abandono da noção de solidariedade (SANTOS, 2006).

3.1 Arranjo Produtivo Local: Competitividade e Território

Os três principais aspectos que caracterizam os arranjos produtivos locais, vistos como recursos e ativos específicos, beneficiando a competitividade do APL, são visualizados na mão de obra especializada local, na flexibilidade das relações extra-mercadorias e na criação e implemento de inovações (TORRE, 2003). Nessa mesma direção, Lucas Fuini (2007) aponta que há três principais eixos, os quais vêm sendo analisados por diferentes pesquisadores e que demonstram a competitividade dos territórios vistos nos arranjos produtivos locais, tais eixos estão relacionados à mão de obra e aos mercados de trabalho, aos processos de inovação e aprendizado coletivo, e por fim aos elementos socioinstitucionais que configuram as estruturas de governança. Nesse contexto a presente pesquisa irá se desdobrar na análise destes três recursos: mão de obra especializada, no Meio Inovador e na Governança Territorial.

3.1.1 Mão de Obra Especializada

O processo de consolidação da mão de obra especializada nos arranjos produtivos locais raras vezes se dá por meio de ações públicas ou privadas planejadas, vistas nos centros educacionais profissionalizantes ou nas universidades, sendo na maioria das vezes o resultado de um processo histórico, de trocas de informação, e práticas realizadas no interior das empresas, ou seja, o processo de especialização e qualificação se dá primordialmente por meio das experiências práticas, das trocas de informação, dos treinamentos internos às empresas, uma construção que parte não somente dos centros educacionais, mas principalmente pela troca de informação e experiência entre os trabalhadores e empresários.

A temática sobre como a mão de obra se torna uma vantagem competitiva foi bem delineada por Becattini (1994) ao analisar os distritos industriais Marshallianos. Para o autor os arranjos produtivos locais fornecem uma grande variedade de atividades profissionais, desde o trabalho domiciliar até o trabalho assalariado, a tempo parcial ao tempo integral, assim sendo frente a tantas possibilidades muitos trabalhadores tendem sempre a mudar de trabalho.

Essa característica seria um dos fatores da competitividade e produtividade dos arranjos produtivos locais, pois a possibilidade de mudança para os trabalhadores acabam por gerar fatores como expectativas, ao invés de insatisfação aos trabalhadores, dessa forma propiciando condições de elevação da produtividade. A facilidade de se trocar de emprego ou ocupação se dá em face da existência de uma “atmosfera industrial” na qual a transmissão das competências não ocorre somente pelas escolas profissionais e empresas, mas pelas relações pessoais e de convívio diárias estabelecidas no arranjo produtivo local, que acabam por permitir a troca e recombinação de conhecimento e opiniões, facilitando que o trabalhador se adeque a outro posto de trabalho (BECATTINI, 1994).

A abundante presença de uma mão de obra especializada e qualificada nos arranjos produtivos locais é uma realidade, a qual pode ser vista como uma vantagem competitiva, pois o mercado de trabalho pode oferecer uma vasta quantidade de trabalhadores já aptos a realizar o serviço diminuindo assim o tempo de contratação, permitindo maior rapidez na produção, menores gastos com qualificação, em que o trabalhador vindo de outra empresa acaba por trocar informações e agregar novos processos nesse compartilhamento de experiências, podendo assim cooperar para a produtividade e inovação.

Outro fator visto como uma vantagem competitiva para as empresas reside no fato dos empresários, por estarem inseridos em uma rede de relações formais e informais, acabam

por trocar informações a respeito dos trabalhadores, logo as formas de contratação são muito mais eficazes, já que, informações sobre as qualidades e inabilidades dos trabalhadores são de fácil acesso. Tal característica é um instrumento para o capitalista que tem essa vantagem no momento da contratação, porém pode ser algo positivo ao trabalhador, que em face de suas qualidades pode ser reconhecido no arranjo produtivo local (BECATTINI, 1994).

Como apontado anteriormente, Martinelli e Schoenberger (1994) ao analisarem os processos de flexibilização do trabalho, apontam para duas características encontradas nos aglomerados de pequenas e médias empresas, a primeira, relacionada à flexibilidade quantitativa da mão de obra, referindo-se à possibilidade de atribuição de múltiplas tarefas aos trabalhadores, em face das flutuações de procura. Outra característica seria a flexibilidade funcional ou qualitativa, baseada na polivalência dos trabalhadores que podem realizar diversas tarefas.

Um dos pontos que chama a atenção nas análises de Martinelli e Schoenberger (1994) reside na discussão sobre a precariedade da mão de obra nos novos espaços industriais. Os autores apontam que há nestas localidades uma forte erosão do poder sindical e supressão de medidas de proteção social, devido à segmentação do mercado de trabalho. Isto nos chama a atenção para um fato pouco discutido nos trabalhos que analisam a mão de obra especializada como vantagem competitiva dos arranjos produtivos locais.

Os arranjos produtivos locais apresentam forte concentração de mão de obra informal, trabalhadores não contratados legalmente, os quais trabalham nas empresas ou prestam serviços em suas residências de maneira ilegal. Dessa forma reduzem os preços das mercadorias e se tornam mais competitivos. Tais características são chamadas por Fajnzylber (1988) *apud* Haguenuer (1989) de competitividade espúria em contraste com a competitividade autêntica. Isso significa que o aumento na competitividade se dá em face de vantagens baseadas na redução dos custos e no aumento da produtividade mediante a exploração da mão de obra de forma ilegal, ou de incentivos governamentais, que elevam a competitividade das empresas temporariamente até que o período de benefícios fiscais expire, levando as empresas à verdadeira realidade competitiva. Os conceitos são analisados como:

[...] que caracterizam a primeira destaca baixos salários, ao lado de manipulação na taxa de câmbio, subsídios às exportações e altas taxas de rentabilidade no mercado interno, que podem propiciar melhoria no desempenho externo, mas de efeitos apenas no curto prazo e ameaçando a coesão social no interior dos países. A competitividade “autêntica” exige aumento de produtividade, o que só é obtido através da incorporação de progresso técnico (HAGUENAUER, 1989, p.8).

Caso essa premissa seja aceita, algumas dificuldades são impostas quanto à ideia existente de que competitividade e desenvolvimento andam juntos, a não ser que aceitemos o fato de que o trabalho informal, os baixos salários, o trabalho infantil, o descaso com a segurança no trabalho e a falta de seguridade social trabalhista não sejam aspectos pertinentes ao desenvolvimento local.

André Torre (2003) delinea bem os aspectos positivos da presença de uma forte mão de obra especializada para a competitividade territorial. Para ele a presença de uma numerosa mão de obra especializada nos arranjos produtivos locais é vista como uma vantagem competitiva, pois gastos em treinamento, no momento da contratação, são evitados, assim viabilizando os ganhos da empresa. Mas não somente isso, a presença de uma vasta mão de obra especializada acaba por não somente atrair empresas do ramo para o território em que o arranjo produtivo local se situa, assim como, acaba por criar um efeito de “trancamento” das empresas que ali se situam. Outra característica é que os trabalhadores qualificados muitas vezes se tornam empreendedores independentes ampliando o número de empresas e de geração de empregos.

Dessa maneira podemos pensar que a mão de obra especializada existente nos arranjos produtivos locais é uma vantagem competitiva única, pois além de reduzir os custos de treinamento, está inserida em uma atmosfera que permite um crescimento da produtividade e das trocas de informações.

3.2 Uma Análise do Meio Inovador: Inovando e Copiando

A literatura em geral reconhece que tem ocorrido um acirramento competitivo entre as nações, em que a inovação e o conhecimento ganham papel central nesse processo. É nesse contexto que muitas análises sobre os arranjos produtivos locais têm ocorrido, pois os arranjos produtivos locais, devido à proximidade, propiciam condições para que ocorra um contato direto, face à face, e uma conseqüente interação que acaba por facilitar o fluxo de conhecimentos, resultando em aprendizado e inovação⁹ (DINIZ, 2001).

As relações extra mercadorias existentes entre os agentes em um arranjo produtivo local tem sido um crescente tema de estudo. Tais relações, tanto formais quanto informais, são

⁹ “[...] o processo de inovação resulta da combinação entre pesquisa, desenvolvimento e sua interação com as condições econômicas e sociais presentes em cada espaço, através da interação entre firmas e o meio nas quais estão envolvidas” (DINIZ, 2001, p.9).

analisadas em uma tentativa de se compreender a importância das redes para a produtividade das empresas, assim como para a inovação local, em um processo de trocas de informações, as quais permitem o aprendizado, como consequência mudanças tecnológicas, produtivas e institucionais. Mas afinal de contas, o que seriam as redes? De acordo com Milton Santos (2006) as redes possuem um aspecto material (infraestrutura) e social-político (pessoas, mensagens e valores), portanto material e imaterial, rede técnica e rede social.

O sociólogo Manuel Castells vai conceituar as redes como sendo:

[...] um conjunto de nós interconectados. Nó é um ponto no qual uma curva se entrecorta. Concretamente, o que um nó é depende do tipo de redes concretas de que falamos. São mercados de bolsas de valores e suas centrais de serviços auxiliares avançados na rede dos fluxos financeiros globais. São conselhos nacionais de ministros e comissários europeus da rede política que governa a União Europeia. São campos de coca e papoula, laboratórios clandestinos, pistas de aterrissagem secretas, gangues de rua e instituições financeiras para lavagem de dinheiro, na rede de tráfico de drogas que invade as economias, sociedades e Estados do mundo inteiro. São sistemas de televisão, estúdios de entretenimento, meios de computação gráfica, equipes para cobertura jornalística e equipamentos móveis gerando, transmitindo e recebendo sinais na rede global da nova mídia no âmbito da expressão cultural e da opinião pública, na era da informação (Castells, 1999, p. 498).

Dessa forma as redes, tanto materiais quanto imateriais, tanto formais quanto informais, globais e locais são um importante aspecto da competitividade. Não é sem razão que Santana (2007) analisa as redes como um dos meios de se controlar ou dominar o território, fato também apontando por Harvey (2005) ao analisar que o controle do fluxo de informações se converteu em arma vital na batalha competitiva, das empresas que visam o domínio do mercado.

É notório que mudanças, nas redes de circulação (pessoas e mercadorias) e de informação, modificam as relações entre as pessoas, a organização interna das cidades, a cultura, os sistemas de produção etc. (SPOSITO, 2008).

Pires (2007) ao analisar a natureza das relações nos arranjos produtivos locais compreende certa lógica, e a intitula de “lógica das redes”, aqui o autor compreende que as relações ocorrem por meio de dois tipos de redes, uma institucional – profissional e outra familiar (forte dimensão cultural), que juntas podem gerar inovação, adaptação e regulação.

Essa configuração em rede é chamada por Diniz (2001) de “redes inovativas”, sendo caracterizadas por interações formais e informais dos agentes e instituições, e está enraizada no local e facilita por meio da comunicação, cooperação e coordenação dos agentes processos

de inovação local, portanto é analisada como uma vantagem competitiva. As interações formais podem ser visualizadas nas organizações territoriais, nas associações profissionais entre outros, enquanto que as informais podem ser vistas nas regras do jogo tacitamente adotadas pelos atores locais (GILLY; PECQUEUR, 2005).

Dessa forma a inovação ao se dar por meio de processos de aprendizado coletivo, assim como, por meio de relações de cooperação, resultado das interações entre os agentes, pode ser entendida como um processo territorializado, isto é, ocorre devido às relações de poder dadas em um local, configuradas em redes. Assim a ideia aqui não é a de inovação pensada no nível empresarial, fruto de pesquisas dentro da empresa, mas sim da inovação gerada pelas relações sociais, políticas, econômicas e culturais. Então podemos supor que há uma forte ligação entre inovação e a densidade de agentes conectados em redes. Essas redes, que permitem formas de aprendizado, envolvem diferentes agentes e se dão por diferentes maneiras, como visualizados na citação abaixo.

[...] processo de compra, cooperação e interação com: fornecedores (de matérias-primas, componentes e equipamentos), concorrentes, licenciadores, licenciados, clientes, usuários, consultores, sócios, prestadores de serviços, organismos de apoio, entre outros (learning-by-interacting and cooperating); e aprendizado por imitação, gerado da reprodução de inovações introduzidas por outras organizações, a partir de: engenharia reversa, contratação de pessoal especializado, etc. (learning-by-imitating) (CASSIOLATO; LASTRES, 2003a, p.8).

Tais interações em rede geram uma partilha e construção do conhecimento. Polanyi (1958) apud Cassiolato e Lastres (2003) diferencia dois tipos de conhecimento, o tácito e o codificado. O conhecimento tácito reside em crenças, valores, saberes e habilidades do indivíduo ou organização, por exemplo: saberes práticos pertinentes ao processo produtivo (não descritos em manuais); saberes gerais e comportamentais; capacidade para resolução de problemas não codificados; capacidade para estabelecer vínculos entre situações e interagir com outros recursos humanos. O conhecimento tácito nos arranjos produtivos locais se dá por meio de processos de geração, compartilhamento e socialização de conhecimentos, entre empresas, organizações e indivíduos. Esse conhecimento é específico do local, decorre da proximidade geográfica e/ou de identidades culturais, sociais e empresariais, assim sua circulação é facilitada para os agentes interno, e de difícil acesso para os agentes externos (CASSIOLATO; LASTRES, 2003a).

Interessante notar a observação realizada por Auro Mendes (2009) ao citar algumas particularidades do conhecimento tácito na sua relação com o processo de inovação e os territórios, como se pode visualizar abaixo.

Os conhecimentos empregados na geração de inovações podem ser tanto codificados como tácitos, públicos ou privados e tornam-se cada vez mais inter-relacionados. O conhecimento codificado pode ser facilmente transferível por meio do uso de novas tecnologias, mas o conhecimento não-codificado ou tácito só se transfere por meio da interação social, face a face, que se dá de forma localizada em organizações e locais específicos (MENDES, 2009, p.66).

Diferentemente do conhecimento tácito, o conhecimento codificado é o que chamamos de informação formalizada e estruturada, podendo ser um conjunto de conhecimentos passível de ser transmitido por meio da comunicação formal (CASSIOLATO; LASTRES, 2003). Em suma o conhecimento tácito seria o conhecimento adquirido pela convivência e não por um processo educacional formal, enquanto o conhecimento codificado refere-se ao conhecimento adquirido por um processo formal.

Essa característica territorial dos arranjos produtivos locais é denominada por muitos autores como “meio inovador”. Cassiolato e Lastres (2003a), vão definir um meio inovador como sendo:

O milieu inovador é descrito como um conjunto de elementos materiais (firmas, infraestrutura), imateriais (conhecimento) e institucionais (regras e arcabouço legal) que compõem uma complexa rede de relações voltada para a inovação. A firma não é considerada um agente isolado no processo de inovação, mas parte de um ambiente com capacidade inovativa. Este conjunto de elementos e relacionamentos é representado por vínculos entre firmas, clientes, organizações de pesquisa, sistema educacional e demais autoridades locais que interagem de forma cooperativa. Neste contexto, o milieu pode ser compreendido tanto como uma rede concreta de atores que interagem dentro de um sistema produtivo local como enquanto o próprio ambiente que provê as condições que viabilizam e facilitam a existência de interações entre os diferentes segmentos de atores nas aglomerações (CASSIOLATO; LASTRES, 2003a, p.18).

Portanto as interações existentes nos arranjos produtivos locais são vistas como uma importante vantagem competitiva, tais interações configuradas em redes formais e informais propiciam relações de cooperação e aprendizado permitindo a partilha de conhecimento tácito, assim facilitando a inovação, fator tão importante para a competitividade. Tal

característica, como citado anteriormente, foi denominada por Storper (1997) como um ativo relacional.

3.3 A Estrutura de Governança Territorial: A Quem Interessa a Governança?

De acordo com Pires *et al.* (2011) o termo governança não é algo novo, há registros de seu uso desde o século XIV na Inglaterra. Porém é somente a partir da década de 1970 que o termo passa a circular pelo debate político na Europa ocidental e nos Estados Unidos, se referindo às necessidades de transformações nas instituições e organizações para melhorar a gestão do Estado, principalmente a respeito dos cidadãos.

Atualmente a expressão governança vem aparecendo em vários contextos e por meio de diferentes sentidos como: governança corporativa, governança política e governança territorial. A governança territorial pode ser vista como uma forma da governança política, em que a análise da governança na sua dimensão territorial tem como ponto central as interações entre os atores sociais na constituição de formas de coordenação horizontal e vertical, da ação pública e dos processos econômicos (PIRES *et al.*, 2011). Dessa maneira a governança territorial pode ser definida como:

[...] o processo institucional-organizacional de construção de uma estratégia, para compatibilizar os diferentes modos de coordenação entre atores geograficamente próximos em caráter parcial e provisório, que atende a premissa de resolução de problemas inéditos. Esses compromissos articulam: os atores econômicos entre - si e com os atores institucionais-sociais e políticos através de “regras do jogo” (PIRES *et al.*, 2011, p. 36).

Nessa direção a governança pode ser definida como a totalidade das estruturas institucionais, das regras, e ações dos agentes que coordenam e regulam as transações dentro e fora das fronteiras de uma indústria. Nesse contexto a proximidade territorial facilita as conexões entre as organizações, e conseqüentemente a troca de informações, facilitando também a criação de um sistema de valores e de representações coletivas baseados na reciprocidade (GILLY; PECQUEUR, 2005).

Georges Benko (1996) analisa a governança como sendo uma forma de regulação entre a materialidade da aglomeração urbana e o governo, a legislação e a ação estatal, as regulações mercantis e não-mercantis, a sociedade civil e a sociedade política local, conectados por meio das redes.

A governança em sua dimensão territorial surge quando há similaridades entre os agentes, que criam um acordo baseado em um sistema comum de representações coletivas, geralmente construídas pelas instituições formais (PECQUEUR; ZIMMERMANN, 2005).

Dallabrida e Becker (2003) conceituam governança territorial como um meio de articulação (redes) entre os cidadãos e grupos, a partir dos consensos mínimos, acontecendo por meio de diferentes agentes nas instituições e organizações da sociedade civil, em redes de poder, visando à tomada de decisões para o bem comum.

Portanto a Governança Territorial seria caracterizada por um sistema de redes, no qual seus nós são formadas por agências públicas e privadas, agentes políticos, a sociedade e empresários que trocam informações, cooperando entre si, tomando decisões que têm como objetivo a resolução de problemas compartilhados pelos agentes. Tal organização em rede é construída em torno de noções de parceria, relações contratuais, cooperação etc.

As políticas vistas nas formas de governança começaram a se fortalecer a partir da crise do sistema capitalista fordista em 1970, quando os ideais neoliberais começam a ganhar espaço em vários países, os quais entendiam que a crise fordista era um resultado das políticas Keynesianas. Dessa forma a saída da crise seria então romper com os sindicatos, desregulamentar o mercado (financeiro e de trabalho), reduzir as intervenções estatais, prevalecendo assim a livre concorrência.

As influências neoliberais foram sentidas no Brasil, que com a crise do nacional-desenvolvimentismo e do planejamento centralizado, e a emergência dos processos políticos descentralizantes, passou por uma reatualização das políticas internas e externas (RUCKERT, 2005). Uma das facetas dessa descentralização seria a diversidade de modalidades de governança, as quais têm crescido e se transformado, baseadas no empreendedorismo, tendo como foco a competitividade (BRENNER, 2009).

No Brasil tais acontecimentos puderam ser vistos após a constituição de 1988, a qual gerou diversas mudanças, entre elas, nos programas de desenvolvimento, agora marcadas por ações locais e regionais. De acordo com Rezende (2009), foi somente na década de 1990 que o Brasil passou por uma descentralização estatal, em face da Constituição de 1988, a qual outorgou autonomia aos estados e município. Como visto na citação abaixo.

[...] sendo neste momento que se intensificam iniciativas isoladas de estados e municípios no campo do planejamento e da formulação de políticas setoriais, as quais abandonavam uma visão integrada e, ao focalizar o interesse local, fomentavam a competição e o antagonismo na Federação (REZENDE, 2009, p.11 e 12).

Na prática, a Constituição de 1988 permitiu que os municípios, como um ente federativo, com autonomia, tivessem poder para legislar sobre determinados assuntos. Podendo estabelecer impostos e tributos municipais, assim como participar na arrecadação de tributos estaduais e federais como 50% imposto territorial rural, 70% operações sobre o ouro, 50% sobre o imposto sobre a propriedade de veículos automotores - IPVA, 25% do imposto sobre operações relativas à circulação de mercadorias e prestação de serviços de transporte interestadual e intermunicipal e de comunicação -ICMS, 25% imposto sobre produtos industrializados – IPI e 21% do imposto de renda - IR (PINTO, 2002).

O modelo neoliberal influenciou as políticas socioeconômicas em que o estado teve o poder diminuído na gestão, conforme visto na citação abaixo.

Tal contexto foi propício para que as discussões sobre o desenvolvimento reaparecerem sob nova “roupagem”, agregando diferentes adjetivos ao desenvolvimento como, endógeno, exógeno, sustentável, local, territorial, entre outros (BLUME; RUCKERT; SPECHT, 2007, p.2).

Dessa maneira após a Constituição de 1988, o Brasil passou por uma reestruturação institucional na regulação local, na qual os municípios juntamente com o setor privado começam a atuar por meio de políticas locais e regionais, intensificando iniciativas isoladas de estados e municípios quanto à criação de políticas locais e regionais, conforme seus próprios interesses.

Dessa forma surgem diversas modalidades de governança, como exemplo cita-se não somente os arranjos produtivos locais, mas também os comitês de Bacias Hidrográficas, as Câmaras Setoriais, os Conselhos regionais de Desenvolvimento e os Circuitos Turísticos. Na maior parte, tais configurações políticas são caracterizadas por uma governança territorial composta por diferentes agentes locais como bancos, sindicatos, políticos, empresários, órgão governamentais e não governamentais entre outros. A ideia aqui fixada é a de que o Estado deixa de ser ator e passa a ser facilitador, mediador entre atores.

Nos arranjos produtivos locais, a governança territorial é marcada por diferentes atores os quais podem ser instituições públicas, empresários, sindicatos, políticos, a sociedade civil, organizações não governamentais entre outros. Esses atores se articulam em redes sociais e materiais visando um concretizar objetivos que possuem em comum. Logo, a governança territorial é considerada por muitos como uma vantagem competitiva, um recurso específico territorial.

Assim sendo as estruturas de governança podem ser analisadas como alavancas da competitividade dos arranjos produtivos locais, por meio de seus recursos e ativos territorializados. Nessa direção a governança se dá através de vários mecanismos sociais e políticos como convenções culturais, instituições e organizações que visam a obtenção de fatores positivos para o arranjo produtivo local (PIRES *et al.*, 2011).

No entanto ao pensarmos na governança como um sistema articulado em redes, em que seus nós são os diferentes atores, faz-se necessário ressaltar que as redes são dialéticas, essas têm o poder de excluir ou de solidarizar, de impor ordem e desordem (DIAS, 2001). As redes são dialéticas, podem dar condições ao desenvolvimento, ou ao controle e dominação, essas articulações são marcadas por interesses específicos e tendenciosos, como vemos na citação abaixo.

[...] Todavia, ambas as redes, técnicas/materiais e de serviços, são, por assim dizer, redes organizacionais e instrumentais, porque organizam atividades e instrumentalizam ações, visando sempre objetivos específicos dos agentes que delas fazem uso (PEREIRA; KAHIL, 2006, p. 218).

Isso nos leva a refletir sobre a natureza da governança territorial, muitas vezes apresentada como um instrumento solidário de resolução de conflitos, porém pode-se presumir que pode ser um instrumento de poder acessível somente para um determinado grupo social, que tem como objetivo a concretização de benefícios pertinentes às suas causas e não às da comunidade em geral. Benefícios principalmente oriundos das políticas públicas, ou seja, os incentivos fiscais como isenção de impostos, a doação de terrenos, o investimento em infraestrutura, a abertura e a manutenção de centros profissionalizantes, etc.

Tal contexto demonstraria o quadro apontado por Poulantzas *apud* David Harvey (2005), o qual entende que o Estado aparenta ser autônomo diante das classes dominantes, mas defende seus interesses, pois o interesse da classe dominante se transforma num interesse geral ou comum, porém ilusório. Assim o poder é exercido em prol de benefícios para uma determinada classe, mas a ideia ou discurso é de que as ações são para o bem comum, em que a maior parte dos investimentos públicos no setor industrial é legitimada, justificada e aceita pela grande maioria, pois esses gastos milionários tiveram um retorno, principalmente na geração de empregos para o local.

Nessa direção não estaria o Estado ou os governos municipais se tornado um instrumento capitalista para os arranjos produtivos locais, subordinados, de certa forma ao

capital? É sobre isso que discorre Harvey (2005) ao apontar que essa subordinação se materializa através de atos governamentais como regulação da competição, legislações que beneficiam os capitalistas em relação aos salários e às condições de trabalho, infraestrutura social e física.

Tal reflexão a respeito da natureza da governança territorial de certa maneira se choca com a ideia apresentada por Benko (1994) quando afirma que a governança estaria próxima à ideia de sociedade civil, discutida por Gramsci. Isso porque a governança poderia ser vista não como uma socialização da política, já que a participação real nas decisões não partiria dos sindicatos, da sociedade civil, dos movimentos sociais etc., mas sim de um grupo dominante.

Assim sendo questiona-se se as decisões tomadas, em torno da governança territorial dos arranjos produtivos locais, que envolvem o setor público, beneficiam a comunidade em geral ou somente um determinado grupo social? Para esse questionamento, qualquer resposta encontrada leva a supor que a governança territorial é sim uma vantagem competitiva, um ativo específico territorial.

CAPÍTULO 4. PANORAMA DA INDÚSTRIA DE CERÂMICA NO CENÁRIO MUNDIAL E NO BRASIL

Neste capítulo serão analisados os principais aspectos da indústria de produção cerâmica, como o modo de produção, a mão de obra, os tipos de produtos, os principais produtores e compradores e as principais dificuldades e estratégias de competitividade do setor. A ênfase aqui será dada especificamente no segmento intitulado de cerâmica de Uso Doméstico e Afins.

De acordo com a Associação de Cerâmica Brasileira - ABCERAM (2011) a indústria ceramista possui um vasto segmento de mercadorias produzidas, podendo ser dividida em 12 ramos: abrasivos, biocerâmica, cerâmica de Uso Doméstico e Afins, cerâmica Técnica, cerâmica Vermelha, isolantes Térmicos, louça Sanitária, materiais refratários, revestimentos cerâmicos, vidro, cal e cimento.

O segmento de cerâmica de Uso Doméstico e Afins é composto por produtos de utilidade doméstica como de mesa, forno, utilitários e decorativos. Tais produtos são fabricados a partir de vários tipos de massa, sendo os principais o grés, a faiança e a porcelana (RUIZ *et al.*, 2011).

O processo produtivo cerâmico se dá basicamente por meio de quatro principais procedimentos: preparação da massa cerâmica, formação das peças, tratamento térmico e o acabamento.

A preparação da massa cerâmica consiste na moagem da argila, a qual é triturada dentro dos tamborões por rochas de granito, e quando os grãos da argila se tornam homogêneos, acrescenta-se aditivos como caulim, silicato, dolomita, filito e calcita, culminando em uma massa pronta para ser usada ou estocada, tal processo pode ser visualizado na figura 2. Daí a importância das indústrias à montante na cadeia produtiva do setor, como: indústria extrativa de minerais não metálicos provedoras de argila, caulim, silicato, dolomita, filito e calcita, a indústria química fornecedora de tintas, vernizes e esmaltes e a indústria de equipamentos e máquinas especializadas fornecedoras de fornos, revolveres de pintura, motores de bombear massa cerâmica, tamborões entre outros).



Figura 2 – Tamborões em que a argila e os aditivos são processados até a formação da massa cerâmica
Fonte: Pesquisa de campo, 2013.

A segunda etapa da produção consiste na formação das peças, este processo ocorre por meio de fundição em moldes de gesso, chamados de estampos, onde a massa cerâmica liquefeita é despejada, assim o gesso do estampo absorve a água permitindo que a argila se solidifique conforme o formato interno do molde, formando assim peça. Processo demonstrado na figura 3.



Figura 3 – Processo em que os estampos são cheios com a massa cerâmica até que o gesso absorva a água, permitindo que a peça se solidifique
Fonte: Pesquisa de campo, 2013.

Posteriormente ocorre o processo de recortar as bordas salientes das peças, esponjá-las para eliminar defeitos e colocá-las em prateleiras para que possam secar ao ar livre, como se percebe na figura 4. A secagem é muito importante para que o tratamento térmico, ou seja, a queima das peças nos fornos seja realizada sem que apresentem rachaduras. No processo de queima das peças, as temperaturas podem variar entre 800°C e 1700°C, por meio de fornos elétricos ou a gás.



Figura 4 - Processo de recortar, esponjar, secar e dar o tratamento térmico nas peças cerâmicas
Fonte: Pesquisa de campo, 2013.

Por fim, a última etapa do processo consiste no acabamento, em que as peças são pintadas e decoradas. Nesta etapa existem dois tipos de pintura, a pintura fria e a pintura esmaltada. Nos dois casos, logo após o tratamento térmico, as peças são pintadas e decoradas à mão, por meio de pintoras, no entanto a pintura esmaltada requer que as peças mais uma vez sejam queimadas no forno (após a pintura). Ambas as formas de pintura ainda são muito utilizadas, porém pode-se afirmar que a maioria tem aderido à pintura fria. A fotografia que se segue demonstra os processos acima descritos.



Figura 5 - Processo de pintura e decoração “fria”, seguido do processo de embalagem das peças
Fonte: Pesquisa de campo, 2013.

O processo produtivo das peças de cerâmica artística pode ser resumido de acordo com o fluxograma da figura 6.

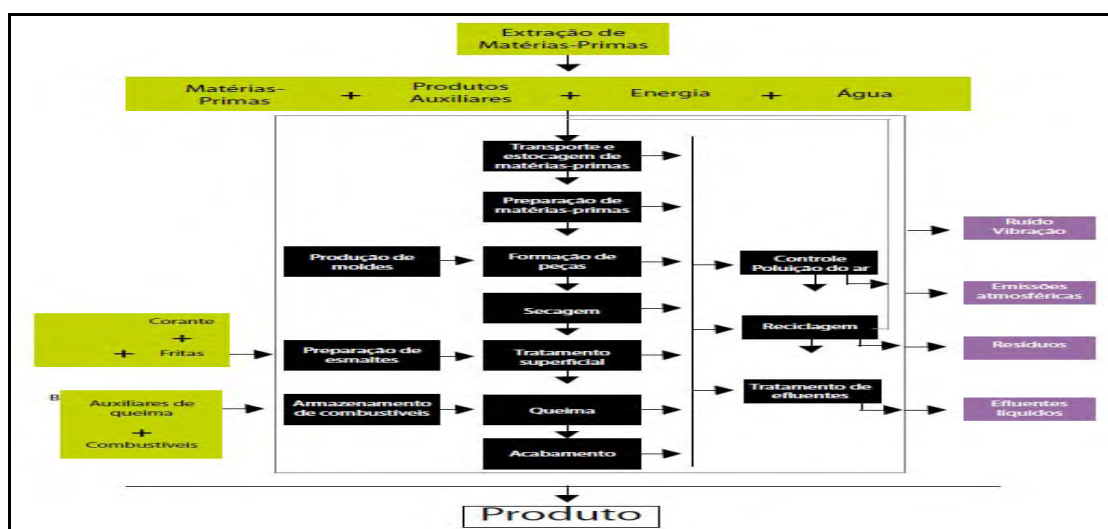


Figura 6 - Fluxograma: processo produtivo da cerâmica artística.
Fonte: Oliveira, Maganha (2006, p.29).

4.1 Cenário Mundial

Difícil seria falar da história da cerâmica de Uso Doméstico e Afins, já que esse produto não é específico de uma sociedade, o mesmo foi se desenvolvendo conforme o tempo e o espaço, por diferentes culturas, com diferentes materiais e por meio de diferentes processos. A história desse segmento produtivo é muito antiga, data de milhares de anos atrás, no período neolítico, quando o homem começou pela primeira vez, utilizando o barro, a produzir utensílios domésticos para armazenar e cozinhar alimentos.

De acordo com Presnell (2006) os utensílios cerâmicos utilizados como adorno, decoração, possuem os primeiros registros no Antigo Egito, onde os desenhos nos murais, assim como os achados arqueológicos demonstram vasos decorados. Logo, na arqueologia estudar tais produtos é uma maneira de se compreender a cultura e o nível tecnológico de uma sociedade, já que cada cultura desenvolveu seus produtos de uma maneira diferente. Datar e comparar as peças cerâmicas de diferentes povos é um meio de se estudar a cultura e o nível de desenvolvimento que tais sociedades possuíam.

Ainda conforme o autor, na Europa, a produção da cerâmica de Uso Doméstico e Afins se deu anteriormente aos gregos e romanos. Contudo, foi somente alguns anos antes da Revolução Industrial que países como Inglaterra, Alemanha e França ganharam destaque internacional como produtores de cerâmica. Os locais de produção destas empresas eram próximos a áreas ricas em matéria-prima, combustível (como o carvão) e marcadas por algum sistema de transporte. Sendo que desses três elementos o mais importante para uma empresa, fato que marcava a localização das indústrias, era a presença de combustível, já que o processo de produção requer a queima do produto em fornos com elevadas temperaturas.

O desenvolvimento produtivo das indústrias ceramistas tardou a acontecer, pois os produtos eram custosos e pouco acessíveis à grande parcela da população. Anteriormente à segunda Revolução Industrial, o consumo das peças cerâmicas, oriundos principalmente da Inglaterra e China, era realizado pela pequena parcela da população rica, onde tais produtos eram símbolo de riqueza e status.

Assim para Presnell (2006) foi somente após a segunda Revolução Industrial, principalmente com o regime de acumulação pfordista, que o setor se desenvolveu, modificando a indústria cerâmica de todo o globo frente aos avanços tecnológicos. Esse desenvolvimento ocorreu devido aos seguintes fatores: abundância de combustível, desenvolvimento de redes de transportes, tecnologia e técnicas para a produção em massa.

Então durante o regime de acumulação fordista a indústria ceramista passou por um período de grande crescimento, já que a produção em massa barateou os produtos cerâmicos que antes eram custosos. Isto se deu, pois a mão de obra utilizada foi reduzida com a mecanização de alguns setores, como fornos elétricos (não mais a carvão), novos maquinários em alguns processos (moagem motorizada e não mais manual) etc., fato que possibilitou uma produção mais rápida e eficaz, apesar de que a mão de obra utilizada não ter sido drasticamente diminuída. Assim as mercadorias exportadas de países como Inglaterra, Alemanha e França cresceram, frente a uma queda dos preços (PRESNELL, 2006).

Durante o fordismo, as indústrias eram marcadas pelas seguintes características: baixíssima variedade de produtos com design e acabamentos de baixa qualidade, onde a maioria seguia certo padrão ou modelo; competitividade a partir do preço de produção das mercadorias; acentuada e rígida divisão do trabalho; produção com baixa utilização de maquinários mecânicos, vistos basicamente nos fornos elétricos ou a gás; esmaltação realizada por meio do mergulho das peças no esmalte; mão de obra qualificada em muitos setores da produção.

Apesar do crescimento ocorrido no regime de acumulação fordista a partir do final da década de 1960, o mercado cerâmico começou a demonstrar forte saturação, o que ocasionou uma forte queda na produção e o consequente fechamento de centenas de empresas. A resposta do setor frente à crise do regime de acumulação fordista se deu de diversas maneiras, sumarizadas na ideia da flexibilidade. Uma delas está relacionada à flexibilidade produtiva das mercadorias produzidas, em que as indústrias passaram a produzir uma ampla variedade de produtos, e a investir em avanços tecnológicos, buscando transformar uma produção, antes fortemente artesanal, para semiartesanal.

Porém Presnell (2006) ressalta que apesar da emergência de novas tecnologias, o uso de mão de obra ainda se faz forte e as técnicas utilizadas na produção são, na essência, as mesmas, sendo o treinamento de trabalhadores é custoso e demorado, um problema grande para países que pagam elevados salários, dificultando a concorrência com os países subdesenvolvidos que barateiam seus produtos.

Ainda de acordo com o autor a década de 70 foi marcada pela abertura dos mercados internacionais, em que o acirramento competitivo no setor foi inevitável com a introdução de produtos a baixíssimos custos. Outra característica é que com o advento das tecnologias de informação os consumidores se tornaram mais sofisticados e exigentes quanto ao preço, à qualidade e ao design dos produtos.

As principais mudanças ocorridas e que vêm ocorrendo nas indústrias após a crise do regime de acumulação fordista foram: certo desaparecimento de empresas familiares, forte concentração geográfica das empresas, redução gradual do número de trabalhadores, preparação da matéria-prima por empresas especializadas, fundição em moldes de gesso automatizados, fornos programáveis e sensíveis à temperatura exata de queima, esmaltação por pulverização, em alguns casos automatizados. A forte dependência de mão de obra qualificada na maioria dos processos produtivos caiu, crescendo o número de gerentes ou chefes setoriais com conhecimento e habilidades tecnológicas, por fim a decoração, anteriormente realizada com pinturas artesanais, passou em muitos casos a serem feitas por

meio de decalques decorativos, comprados e concebidos fora da empresa (STOKE-ON-TRENT MUSEUM, [s. n.]). Outra característica que marca o setor é a forte competitividade em face da abertura comercial, e a necessidade de uma constante inovação no segmento.

Ainda hoje a produção cerâmica é fortemente marcada pela mão de obra intensiva, por isso competir com o mercado asiático é extremamente difícil (devido ao baixo custo da mão de obra local). Isso explica porque 80% da produção de cerâmicas de Uso Domésticos e Afins encontram-se na Ásia, onde a China é a maior produtora, sendo um país que possui história no ramo, produzindo desde 3000 a.C., e sendo o primeiro a se despontar com novos produtos em design e novas tecnologias, principalmente com produtos de porcelana, o que lhe permitiu conquistar o mercado europeu, a partir do século XVII e XVIII (PRESNELL, 2006).

Dessa forma, atualmente o fator que tem pesado para o setor está relacionado à globalização do mercado, que marca um acirramento competitivo do produto entre os países, principalmente por parte dos produtos chineses, fabricados por meio de uma mão de obra extremamente barata, o que dificulta a competição com outros países. Muitos veem como saída para esse problema a inovação e design dos produtos. No entanto a China possui história e tradição na produção cerâmica. Além do mais, a China é vista como uma grande máquina copiadora dos produtos novos (PRESNELL, 2006).

Isso vem gerando o fechamento de inúmeras indústrias do setor e uma diminuição da produção, além do gradual desaparecimento de polos de micro e pequenas empresas. Pois, como dito anteriormente, trata-se de uma indústria de utilização de mão de obra intensiva (50-65% do valor do custo industrial) e por esse motivo é considerada prioritária por países como China, Alemanha, Portugal e Inglaterra, principais exportadores mundiais, como visualizado na tabela 1 (BRESSIANI; BUSTAMANTE, 2000).

Tabela 1 - Maiores exportadores mundiais – 2010

País	Valor (Milhões US\$)
Mundo	7.649,90
China	3.955,50
Alemanha	553,30
Inglaterra	240,30
França	229,40
Portugal	214,40

Fonte: United Nations - International Trade Statistics Yearbook (2010).

Elaboração: Tiago Roberto Alves Teixeira, 2013.

O que chama a atenção ao se analisar a tabela 1 é o fato de países com elevados custos de mão de obra (com exceção da China) estarem no topo das exportações, demonstrando que a competitividade não tem ocorrido somente em relação ao custo de

produção das mercadorias. Logo, as vantagens competitivas não se dão primordialmente por meio dos custos de produção, mas sim na qualidade e design dos produtos, em que as empresas se especializam em um determinado nicho produtivo. De acordo com Presnell (2006) isso apenas demonstra a importância da inovação para a competitividade destas indústrias. Assim a inovação é a chave essencial para a sobrevivência destas.

Mas questiona-se: como um produto milenar, quase tão antigo quanto o homem pode ser inovado? Isto tem ocorrido principalmente por meio da introdução de novos processos produtivos e tecnologias produtivas, as quais reduzem os custos de produção, por meio da utilização de novas matérias-primas, propiciando novos materiais mais resistentes e leves. Outra característica é o constante redesign da forma e da pintura dos produtos (PRESNELL, 2006).

Nessas condições a inovação se torna primordial para a competitividade, e pensar neste processo como um fenômeno territorializado leva-nos a aceitar que os territórios são uma peça central para que as trocas de informação e os processos inovativos ocorram nas áreas onde tais empresas se encontram. Então não é de se estranhar que em um segmento tão competitivo a maioria das empresas se encontre concentrada geograficamente.

4.2 Cenário Brasileiro

Analisar a indústria de cerâmica brasileira não é uma tarefa fácil já que poucos são os trabalhos que o fazem, com exceção de análises sobre a indústria cerâmica de revestimento. A indústria de cerâmica é ampla e composta pela produção de diversos produtos, sendo que nem todos são de interesse a este estudo. De acordo com a Classificação Nacional de Atividades Econômicas - CNAE, a indústria de cerâmica brasileira é classificada da seguinte maneira:

Tabela 2 - Classificação nacional de atividades econômicas – produtos cerâmicos

Nome	Nível de identificação	Tipos de Grupamentos
Seção	C	Indústria de Transformação
Divisão	23	Fabricação de Produtos de Minerais Não-Metálicos
Grupo	23.4	Fabricação de produtos cerâmicos
Classe	23.41-9	Fabricação de produtos cerâmicos refratários
Classe	23.42-7	Fabricação de produtos cerâmicos não refratários para uso estrutural na construção
Subclasse	2342-7/01	Fabricação de azulejos e pisos
Subclasse	2342-7/02	Fabricação de artefatos de cerâmica e barro cozido para uso na construção

Classe	23.49-4	Fabricação de produtos cerâmicos não refratários não especificados anteriormente
Subclasse	23.49-4/01	Fabricação de material sanitário de cerâmica
Subclasse	23.49-4/99	Fabricação de produtos cerâmicos não refratários não especificados

Fonte: Classificação Nacional de Atividades Econômicas – CNAE, [s. n.].

Elaboração: Tiago Roberto Alves Teixeira, 2013.

As indústrias classificadas como de fabricação de produtos cerâmicos não refratários não especificados anteriormente são divididas em duas subclasses: fabricação de material sanitário de cerâmica e fabricação de produtos cerâmicos não refratários não especificados.

O setor produtivo de produtos cerâmicos não refratários não especificados (2349-4/99), em parte de interesse do presente estudo, é responsável pela produção das seguintes mercadorias:

- a fabricação de artefatos de cerâmica ou de barro cozido para uso doméstico ou de adorno (painéis, talhas, filtros, velas filtrantes, potes, etc.);
- a fabricação de produtos cerâmicos para uso na indústria do material elétrico (isoladores, interruptores, receptáculos, etc.);
- a fabricação de cerâmica branca: louças de mesa (aparelhos completos e peças avulsas de louça para serviços de mesa como aparelhos de jantar, chá, café, bolo e semelhantes);
- cerâmica artística, cerâmica técnica (para uso químico, elétrico, térmico, mecânico, etc.) e a fabricação de cerâmicos de alta tecnologia (para uso de acordo com a sua função: eletroeletrônicos, magnéticos, ópticos, químicos, térmicos, mecânicos, biológicos, etc.);

Desse conjunto a presente pesquisa tem como objetivo analisar o segmento de fabricação de cerâmica branca, em específico, louças de mesa e cerâmica artística, também chamada de cerâmica de Uso Doméstico e Afins.

De acordo com Bressiani e Bustamante (2000) uma das indústrias mais tradicionais no Brasil é a de cerâmica, sendo que, mesmo antes da economia brasileira se abrir para o mercado externo, o país já se expunha nessa área à concorrência externa, exportando parcela expressiva de sua produção. O setor é extremamente importante no cenário nacional, importância demonstrada pela participação que possui no Produto Interno Bruto com um valor de 1,0% (BRESSIANI; BUSTAMANTE, 2000). Em 2010 o segmento produtivo de cerâmica de uso Doméstico e Afins (louça de mesa e decorativa) atingiu um faturamento de aproximadamente 246,7 milhões de reais, demonstrando sua relevância, como visualizado abaixo.

Tabela 3 - Produção e venda do setor de Uso Doméstico e Afins no Brasil – 2010

	Produção	Vendas
--	----------	--------

	Quantidade	Valor (1000R\$)	Quantidade	Valor (1000R\$)
Total	71 449 079	482 383	57 075 968	246 793

Fonte: Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística - IBGE. Pesquisa Industrial (2010).

Elaboração: Tiago Roberto Alves Teixeira, 2013.

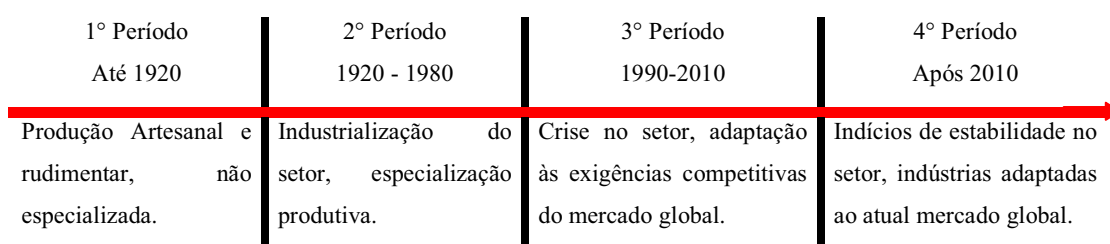
O desenvolvimento dessa indústria se deu devido a diversos fatores como a abundância em recursos minerais e as influências culturais indígenas, italianas e portuguesas na produção. As regiões onde o setor mais se desenvolveu foram a sudeste e sul, devido à existência de alguns aspectos propícios ao seu desenvolvimento nessas áreas, como: uma forte concentração populacional, maior atividade industrial, melhor infraestrutura, energia, matéria-prima, universidades e centros de pesquisa. Porém vale ressaltar que outras regiões vêm atualmente se destacando como o nordeste, por exemplo (ABCERAM, 2011).

O desenvolvimento da história da indústria de cerâmica no Brasil pode se caracterizado por meio de três principais períodos. O primeiro é caracterizado por uma produção artesanal (produção manual com a utilização de equipamentos rudimentares), por meio de trabalhos indígenas e pela manufatura da época colonial, característica que se estendeu até o início do século XX. Tal período foi marcado pela produção de artefatos utilitários e de adorno, tijolos, telhas, tubos, urnas funerárias entre outros (MIDIC - PLANO DE DESENVOLVIMENTO DE ITU, 2007).

O segundo período, até a década de 1980, foi marcado pela expansão da industrialização, sendo que o crescimento urbano impulsionou mudanças no uso de matérias-primas escassas, por exemplo, a madeira passou a ser substituída pelos tijolos e telhas, assim, o setor de construção civil ao se desenvolver acabou por impulsionar o crescimento produtivo do setor cerâmico. Nesse mesmo período houve, após a 2ª Guerra Mundial, e uma grande expansão do parque cerâmico, anteriormente a produção era de cerâmica vermelha, mas surgem novas unidades fabris que passam a produzir produtos de revestimento, cerâmica sanitária, isoladores elétricos de porcelana, louça e porcelana de mesa, peças de adorno, materiais abrasivos, refratários entre outros (MIDIC - PLANO DE DESENVOLVIMENTO DE ITU, 2007).

O terceiro e último período, pós década de 1990, é a fase caracterizada pela assimilação dos conceitos de qualidade e produtividade, frente a um mercado globalizado e competitivo, onde a inovação, devido às exigências dos consumidores se torna essencial (MIDIC - Plano de desenvolvimento de Itu, 2007). Nesse período ocorreu uma retração nas vendas dos produtos cerâmicos de Uso Doméstico e Afins, e a falência de centenas de indústrias do setor, este período foi marcado pela crise do setor a qual obrigou as indústrias a se adaptarem à realidade competitiva do mercado global.

Conforme as pesquisas empíricas realizadas neste trabalho pode-se apontar para a existência de um quanto período. Esse período, a partir de 2010, tem sido caracterizado por uma estabilidade do setor, em que muitas indústrias se apresentam altamente competitivas, não por meio de produtos com baixos preços de custo produtivo, mas principalmente por meio de produtos diferenciados, em que as empresas continuamente inovam no design de seus produtos. Tais períodos foram sintetizados na linha do tempo que se segue.



Linha do Tempo – Períodos do Setor Cerâmico no Brasil

Fonte: MIDIC - PLANO DE DESENVOLVIMENTO DE ITU, 2007; Tiago Roberto Alves Teixeira.

Elaboração: Tiago Roberto Alves Teixeira, 2013.

A cerâmica brasileira não é tradicionalmente oriunda dos portugueses, apesar da forte influência, possui seus primórdios a cerca de 5000 a.C. na região Amazônica com uma cerâmica indígena bem avançada, com destaque para a Ilha de Marajó, descaracterizada de objetos da idade da pedra ou do bronze. Assim a chegada dos portugueses não culminou na introdução de um novo produto, mas somente na instalação de olarias (com tornos e rodadeiras) que produziam louças de barro superando o processo rudimentar de produção indígena (PILLEGI, 1958).

Em São Paulo, a origem da indústria cerâmica se deu no final do século XIX e início do século XX, primeiramente com as olarias que fabricavam desde tijolos, telhas e manilhas até vasos, potes e moringas, visando o abastecimento das áreas urbanas. No entanto, as olarias ao começaram a se especializar em um determinado ramo, passaram a se diferenciar entre olarias (tijolos e telhas) e fábricas de louças de barro (produtoras de vasos, manilhas, filtros, potes, etc.) (BELLINGIERI, 2005).

É somente a partir de 1910 que a cerâmica branca começa a despontar, em São Paulo, na produção de louças de mesa, feitas de faianças e porcelanas. Estas não surgiram das primeiras fábricas de louça de barro, mas sim por estrangeiros, imigrantes italianos ou portugueses, ou seus descendentes, que importaram máquinas e mão de obra especializada para o estabelecimento de tais empreendimentos (BELLINGIERI, 2005).

Dessa forma no Brasil havia todas as condições necessárias para que fossem lançadas as bases para o estabelecimento e desenvolvimento das fábricas de cerâmica branca a partir da existência de um mercado consumidor, da disponibilidade de matéria-prima, da mão de obra com capacidade técnica e da existência de capitais acumulados por meio da economia cafeeira (BELLINGIERI, 2005).

Nesse período, no Brasil, grandes foram as dificuldades para o desenvolvimento industrial neste setor devido às importações de cerâmicas vindas da Inglaterra, de ampla aceitação. Contudo, durante a I e II guerra Mundial, principalmente entre 1914 e 1918, com a drástica redução das importações oriundas dos países europeus, principalmente Inglaterra, as empresas nacionais de louça, tiveram um amplo crescimento, aumentando suas vendas internas e externas (BELLINGIERI, 2005).

Dessa forma, entre os anos de 1928 e 1937 a cerâmica brasileira já era bastante representativa, principalmente no Estado de São Paulo, onde em 1937 havia cerca de 1.157 empresas (incluindo as olarias), o que perfazia um total de 12,8% das indústrias paulistas, sendo também a terceira maior produtora de empregos com aproximadamente 12.225 operários (BELLINGIERI, 2005).

Porém após certo período de estabilidade e crescimento das indústrias ceramistas no Brasil, o setor começou a declinar devido às medidas tomadas durante o governo do Fernando Collor entre 1990 e 1992. Collor, trabalhando em sintonia com o Consenso de Washington, implantou algumas medidas que iriam sufocar o setor cerâmico, como a abertura comercial e financeira brasileira. A abertura comercial tinha como objetivo conduzir a economia interna a novos patamares na competição, nos ganhos de produtividade e na modernização, para isso houve a implantação de uma reforma tarifária onde as tarifas de importação iriam decrescer durante os quatro anos seguintes. Houve também a adoção de uma taxa cambial flexível, e o fim da lista de produtos suspensos para importações. Dessa forma a liberalização econômica brasileira se deu de maneira rápida, afetando diretamente as indústrias nacionais (SCHINCARIOL, 2006).

Assim sendo a política cambial brasileira até o começo de 1999 acabou por prejudicar o setor ao permitir a importação de produtos do mesmo ramo, principalmente dos países asiáticos a preços extremamente baixos e dos europeus com qualidade superior e designs diferenciados (BRESSIANI; BUSTAMANTE, 2000). Tais medidas prejudiciais podem ser visualizadas na tabela 4, a qual demonstra uma queda na produção e na exportação em contraste com um crescimento das importações dos produtos cerâmicos.

Tabela 4 - Quantidade e valor da produção exportada e importada de produtos cerâmicos de Uso Doméstico e Afins no Brasil

Ano	Produção (t)	Mercado Interno (1000/US\$)	Exportação (1000/US\$)	Importação (1000/US\$)
1994	70.000	35.000	35.000	4.600
	135.000	87.000	48.000	5.500
1995	67.000	32.000	35.000	10.000
	45.000	97.000	48.000	12.500
1996	63.000	30.000	34.000	9.000
	142.000	95.000	47.000	11.000
1997	50.000	28.000	22.000	8.000
	90.000	73.000	27.000	10.000

Fonte: Bressiani; Bustamante (2000, p. 34).

Tal característica persiste até os dias atuais, e pesquisadores têm destacado que o segmento vem sofrendo um “encolhimento”, com contínua queda no número de empresas (tal fenômeno é característico das indústrias de transformação no Brasil e não um fenômeno específico do setor), isso tudo, como consequência da entrada de produtos externos, principalmente oriundos da China, fato que vem ocorrendo desde a abertura do mercado no governo Collor (RUIZ *et al.*, 2011). Tal afirmação pode ser comprovada no mapa 1, o qual demonstra os principais países exportadores para o Brasil, se destacando a China, responsável pela maior parcela das importações realizadas pelo Brasil no setor de cerâmica de Uso Doméstico e Afins.



Mapa 1 - Principais fontes das importações e valores (milhões/US\$) do setor de Uso Doméstico e Afins - Brasil - 2008/jun – 2009/jul

Fonte: ALICEWEB (2008/Jun-2009/Jul).

Elaboração: Tiago Roberto Alves Teixeira, 2013.

A tabela 5 demonstra que o “encolhimento” do setor é real e se mantém, pois entre 2003 e 2009 a tendência tem sido a mesma, ou seja, vem ocorrendo uma queda brusca nas exportações e um elevado crescimento nas importações.

Tabela 5 - Importação e exportação de produtos cerâmicos de Uso Doméstico e Afins – Brasil.

Período	Exportação (US\$ milhões)	Importação (US\$ milhões)	Saldo (US\$ milhões)
2003	18,34	4,81	13,54
2004	20,55	6,91	13,64
2005	17,87	9,01	8,86
2006	18,60	14,36	4,24
2007	20,52	27,67	-7,15
2008	18,09	40,80	-22,71
2009	11,62	38,31	-26,70

Fonte: Análise das informações de comércio exterior via internet – ALICEWEB (2003-2009).

Elaboração: Tiago Roberto Alves Teixeira, 2013.

Atualmente existem cerca de 791 indústrias de cerâmicas não refratárias¹⁰ no Brasil, onde cerca de 547 concentram-se nos estados de São Paulo (326), Minas Gerais (82), Santa Catarina e Paraná (57) (RAIS, 2010). Interessante notar que as localizações dessas empresas além de estarem concentradas em determinados estados também estão concentradas em determinados municípios, por exemplo, no Estado de São Paulo, destacam-se Porto Ferreira com 95 indústrias e Pedreira com 114, no Paraná há em Campo Largo cerca de 65 indústrias (FIESP, 2010; RAIS, 2010). O mapa abaixo demonstra os principais arranjos produtivos no Brasil.

¹⁰ Cerâmica não refratária envolve, além da cerâmica de Uso Domésticos e Afins, produtos cerâmicos para materiais elétricos, cerâmica técnica/tecnológica e de louça sanitária (CNAE).



Mapa 2 - Localização dos municípios com Arranjos Produtivos Locais e Potenciais de cerâmica artística – Brasil.

Fonte: FIESP (2010); RAIS (2010).

Elaboração: Tiago Roberto Alves Teixeira, 2013.

Assim no Brasil tem crescido o número de cidades com concentração de empresas que produzem mercadorias semelhantes, as quais são articuladas, interagem, cooperam e disseminam aprendizagem entre si, buscando resistir à competição com as grandes empresas. Nesse sentido essas zonas são servidas por meios de conhecimento, e as empresas possuem maior capacidade de utilização das informações. Desta forma tais localidades detentoras de recursos competem vantajosamente (SANTOS, 2006).

No Brasil, a quantidade de vínculos ativos na indústria de transformação entre os anos de 2006 e 2011 foram de 6.253.684 para 7.726.509 pessoas, o que representa um crescimento de mais de 20%. Característica que não pode ser vista no setor de fabricação de produtos cerâmicos não refratários, o qual sofreu uma redução, indo de 28.090 vínculos ativos em 2006 para cerca de 27.426, apresentando uma queda de aproximadamente 2,5%. Então em 2006 o setor foi responsável por cerca de 0,45% dos empregos existentes nas indústrias de transformação, índice que sofreu uma redução para 0,35%, porcentagem que representa a relevância do setor para o país (RAIS, 2006-2010).

Em 2010 o total de pessoas com vínculos ativos no setor de fabricação de produtos cerâmicos não refratários era de 27.365, sendo que cerca de 9.295 estavam situados no Estado de São Paulo, onde 15% (1413) situam-se no município de Porto Ferreira e 21% (1956) no município de Pedreira (RAIS, 2010; FIESP, 2010).

O segmento de Uso Doméstico e Afins é marcado em sua grande maioria por empresas de pequeno e médio porte, com exceção de algumas indústrias que se destacam no cenário nacional como a Oxford (1.230 funcionários), Schmidt (retém 50% mercado brasileiro), a Tirolesa, as Indústrias Pozzani de São Paulo, a Germer, a Pozzani, a Rener, e a Vila Rica (BRESSIANI; BUSTAMANTE, 2000; RUIZ *et al.*, 2011). A produção brasileira é de cerca de 2% da produção mundial, com cerca de 200 milhões de peças/ano (RUIZ *et al.*, 2011). A tabela 6 demonstra a relação produtiva entre empresas e alguns APLs.

Tabela 6 - Principais produtores de cerâmica de Uso Doméstico e Afins, Brasil – 2007

Empresa ou APL	Unidades	Produção (peças/ano)	Massa (t/ano)	Peças (%)
Schmidt	Pomerode (SC) Campo Largo (PR) Mauá (SP)	30.000.000	10.500	15
Oxford	São Bento do Sul (SC)	50.000.000	17.500	25
Pozzani	Jundiaí (SP)	12.000.000	3.600	6
APL de Campo Largo	Cerâmica Tirolesa	15.000.000 a 24.000.000		10
	Germer (PR)	6.000.000	2.100	3
APL Potencial de Porto Ferreira		30.000.000	9.000	15
Vista Alegre	Porto Alegre (RS)	2.500.000	875	1
APL de Pedreira	Porcelútil / Panger	6.000.000	1.500	3
	Outras indústrias	30.000.000	7.500	15
TOTAL		~200 mi a.a.	53.325	

Fonte: Adaptado de RUIZ *et al.* (2011) apud Instituto de Pesquisa Tecnológica (2006).

Os principais destinos das exportações dos produtos brasileiros são principalmente os países integrantes do MERCOSUL, entre eles Argentina, Paraguai e Bolívia. Conforme os dados que se seguem no mapa 3.



Mapa 3 - Principais destinos das exportações do setor de Uso Doméstico e Afins – Brasil

Fonte: ALICEWEB (2008/Jul-2009/Jun).

Elaboração: Tiago Roberto Alves Teixeira, 2013.

Apesar da abertura comercial brasileira ter revelado a fragilidade produtiva das indústrias ceramistas no Brasil, levando centenas de empresas à falência, vale ressaltar que esse forte acirramento competitivo tem direcionado as empresas nacionais a investirem no setor para se tornarem mais competitivas. Tais investimentos são vistos nos meios de produção, como modernização produtiva, flexibilidade dos meios de produção, maior variedade de produtos e a busca pela inovação. Para termos uma ideia dessa realidade, em um período de dez anos, as inovações identificadas no setor industrial de produtos minerais não metálicos cresceram mais de 100% e a quantidade de patentes obteve um crescimento de cerca de 40%. No entanto, se compararmos a quantidade de indústrias com a quantidade de inovações, percebe-se que são pouquíssimas as empresas que inovaram em relação a aquelas que não inovaram, conforme se pode visualizar na tabela 7.

Tabela 7 - Empresas que implementaram inovações no setor industrial de produtos minerais não metálicos no Brasil

Ano	Total	Com depósito de patente
1998-2000	1 262	73
2001-2003	1 331	29
2003-2005	1 558	30

2006-2008	2 629	102
-----------	-------	-----

Fonte: Pesquisa Industrial de Inovação Tecnológica - IBGE (1998-2008).
Elaboração: Tiago Roberto Alves Teixeira, 2013.

Uma das características que marca o setor é o crescimento dos processos de inovação dado a partir das relações com outras organizações, e não de um processo interno e individual da empresa. A tabela 8 revela um crescimento entre o ano de 1998 e 2008 de aproximadamente 400%. No entanto, apesar desse elevado crescimento, ainda é ínfimo o número de empresas que inovaram por meio de recursos e ações próprias internas à empresa, assim como o número de inovações geradas a partir de processos de cooperação entre diferentes organizações (9% do total das inovações).

Tabela 8 - Empresas de produtos minerais não metálicos que implementaram inovações com relações de cooperação com outras organizações no Brasil.

Período	Total de empresas que inovaram	Com relações de cooperação com outras organizações
1998-2000	1 262	144
2000-2003	1 331	74
2003-2005	1 558	154
2005-2008	2 628	217
Total	6 778	588

Fonte: Pesquisa Industrial de Inovação Tecnológica – IBGE (1998-2008).
Elaboração: Tiago Roberto Alves Teixeira, 2013.

Das inovações resultantes das relações de cooperação com outras organizações, as empresas apontaram como principais parceiros seus fornecedores, as universidades e Institutos de Pesquisa, os clientes, os concorrentes e os Centros de capacitação profissional e assistência técnica. Tal fato aponta que o principal meio de inovação não é as relações de cooperação existentes entre os empresários. Contudo faz-se necessário ressaltar que essas relações são relevantes, pois equivalem a aproximadamente 9% dos meios de inovação (como exemplificado na tabela 9). Dessa forma fica evidente a ideia de que empresas concentradas geograficamente possuem vantagens competitivas em face da proximidade entre os atores e de ações orquestradas nas formas de governança, as quais resultam em benefícios para as empresas de produção cerâmica.

Tabela 9 - Porcentagem das principais organizações responsáveis pelas inovações nas empresas do setor de produção de minerais não metálicos no Brasil, 1998-2008.

Clientes ou consumidores	19%
Fornecedores	24%
Concorrentes	11%
Outra empresa do grupo	6%
Empresas de consultoria	8%
Universidades e institutos de pesquisa	21%

Centros de capacitação profissional e assistência técnica

11%

Fonte: Pesquisa Industrial de Inovação Tecnológica – IBGE (1998-2008).

Elaboração: Tiago Roberto Alves Teixeira, 2013.

As empresas que não implementaram inovações entre os anos de 1998 e 2008 apontam que isso ocorreu principalmente devido aos elevados custos de inovação, aos riscos econômicos excessivos e à escassez de fontes apropriadas de financiamento. A realidade é que menos de 5% das empresas do setor realizaram algum tipo de inovação. Assim sendo, a inovação apesar de importante para a competitividade é um dos pontos fracos das indústrias ceramistas. Essa realidade é apontada por muitos como a responsável pela redução do número de empresas cerâmicas de Uso Doméstico e afins. Tal redução pode ser visualizada no gráfico 1.

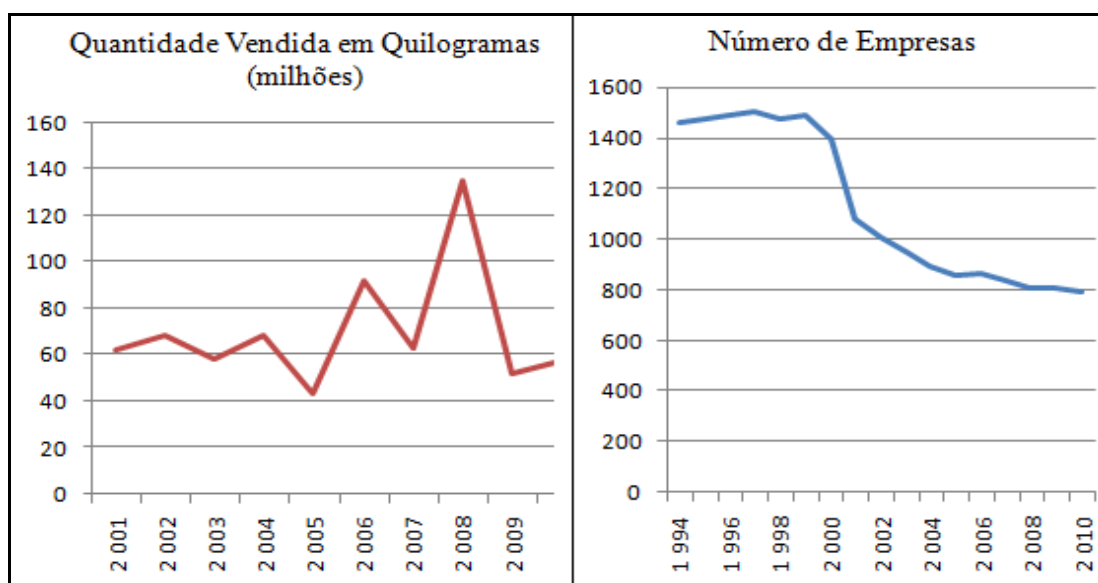


Gráfico 1- Evolução da quantidade de vendas em quilogramas de produtos e do número de indústrias de cerâmica de uso doméstico e afins – Brasil.

Fonte: Pesquisa Industrial Anual Produto – IBGE (2001 – 2010); RAIS (2001 – 2010).

Elaboração: Tiago Roberto Alves Teixeira, 2013.

O gráfico 1 demonstra um aspecto bem interessante do setor, os números da quantidade de vendas dos produtos do setor apresentaram tanto uma diminuição quanto um crescimento em um período de 10 anos (2001 a 2010), mantendo de certa forma a quantidade de vendas que em certo momentos caíram e em outros cresceram. Porém percebe-se que a quantidade de empresas não acompanhou o mesmo ritmo das vendas, já que entre os anos de 1994 e 2010, a quantidade de empresas reduziu-se, passou de 1400 para cerca de 790. Isso

quer dizer que houve, em 17 anos, uma redução de aproximadamente 50% do número de empresas.

Esse fato demonstra que o problema não reside na falta de um mercado consumidor, já que as vendas se mantiveram, e até cresceram em alguns anos (2005 e 2008), mas sim na falta de competitividade das empresas do setor que sucumbem frente ao mercado competitivo. Assim sendo questiona-se, o que diferencia as empresas que mantiveram ou aumentaram suas vendas daquelas que acabaram por sucumbir?

A realidade é que a abertura econômica brasileira para a importação de produtos cerâmicos expôs as defasagens do setor, que não tem sido capaz de competir com empresas principalmente chinesas e europeias. Como resultado desse acirramento competitivo o setor tem sido castigado com uma redução drástica da quantidade de empresas, e consequentemente de empregos, apesar do crescimento das vendas dos produtos.

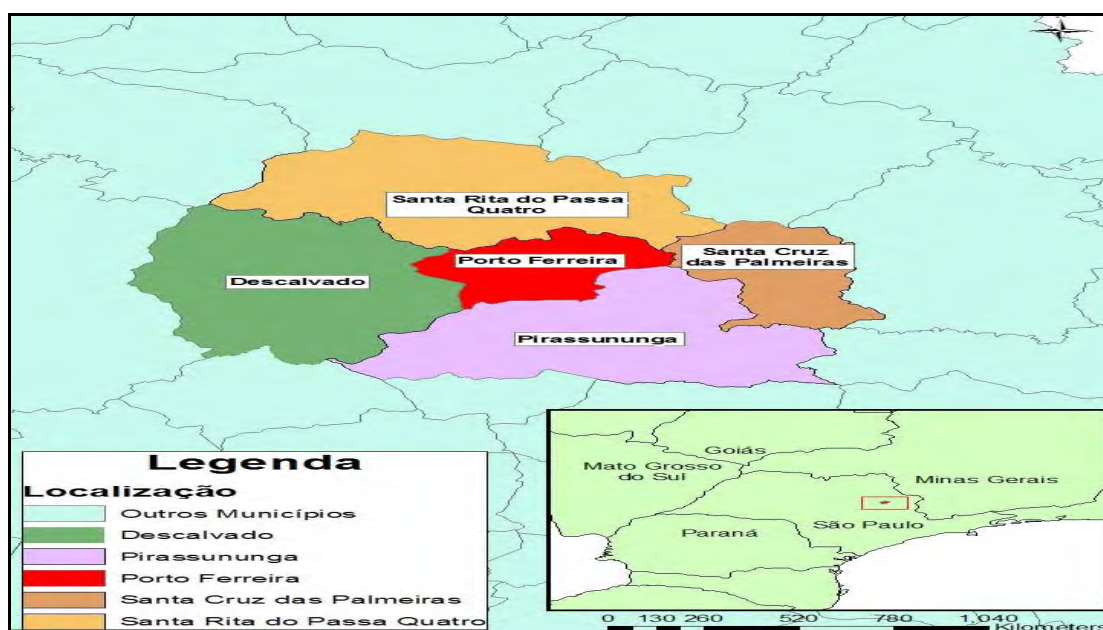
Assim sendo os principais desafios que fazem frente ao setor cerâmico estão relacionados à falta de competitividade do setor, resultado de problemas como defasagem tecnológica, péssima qualidade do produto, falta de inovação, gestão empresarial familiar, e baixos preços dos produtos importados da Ásia (RUIZ *et al.*, 2011).

CAPÍTULO 5 – UMA ANÁLISE DO ARRANJO PRODUTIVO LOCAL POTENCIAL DE CERÂMICA ARTÍSTICA DE PORTO FERREIRA-SP

Este capítulo tem como objetivo caracterizar o perfil socioeconômico do município de Porto Ferreira, assim como do APL Potencial de Porto Ferreira – SP. Portanto os subcapítulos que se seguem estão primeiramente relacionados ao perfil econômico e social do município e posteriormente à caracterização e à espacialização das indústrias de cerâmicas artísticas de Porto Ferreira. Realizou-se também um estudo sobre os períodos de desenvolvimento e crise do setor cerâmico local, contribuições até então inéditas. Os dados e porcentagens aqui apresentados foram levantados por meio de entrevistas qualitativas e quantitativas, assim como por meio de dados secundários, conforme apresentado na presente metodologia.

5.1 Caracterização Socioeconômica do Município de Porto Ferreira

Porto Ferreira é um município localizado na porção oeste do Estado de São Paulo, fazendo parte da mesorregião de Campinas, da microrregião de Pirassununga e da bacia do rio Mogi-Guaçu (IBGE, 2013). O município de topografia plana, com pequenas ondulações, é cortado pelo rio Mogi-Guaçu, tendo sua história vinculada a este. O mapa 4 demonstra a localização do município da Bacia do Mogi-Guaçu e no Estado de São Paulo.



Mapa 4 - Localização nacional, estadual e regional de Porto Ferreira-SP.

Fonte: IBGE (2001).

Elaboração: Tiago Roberto Alves Teixeira, 2013.

A história mais aceita é a de que o município, em meados de 1860, se formou a partir do balseiro João Inácio Ferreira, que ao construir um porto fluvial para transportar mercadorias e passageiros, criou condições para o aparecimento de uma pequena aglomeração de habitações, ficando o local conhecido como Porto do Ferreira, e com o passar do tempo Porto Ferreira. No entanto o desenvolvimento do município se deu somente com a chegada da estrada de ferro, inaugurada em 1880, pela Companhia Paulista de Vias Férreas e Fluviais, com o objetivo de atingir a região de Ribeirão Preto, frente à necessidade de escoamento do café (OLIVEIRA, 2005).

Outra atividade desempenhada pela Companhia Paulista em Porto Ferreira foi desenvolver a navegação fluvial entre o rio Mogi-Guaçu e o rio Pardo, fazendo de Porto Ferreira um importante entreposto hidro-ferroviário, sendo consequentemente responsável pelo povoamento e desenvolvimento do município (OLIVEIRA, 2005).

Até a década de 70 o município era conhecido como a “encruzilhada do progresso”, já que é cortado por diversas rodovias como a SP-215, rodovia Anhanguera, e rodovia Dr. Paulo Lauro (IBGE, 2010). No entanto atualmente Porto Ferreira é conhecido, em diversos Estados do Brasil, como a “Capital da Cerâmica Artística”.



Figura 7 - Portal na entrada da cidade.
Fonte: Pesquisa de campo, 2013.

A cidade recebeu esse título porque há no local a presença do Arranjo Produtivo Potencial de Cerâmica Artística, recebendo consequentemente um elevado fluxo de compradores, os quais vêm de diferentes regiões do Brasil, comprar os produtos diretamente nas indústrias, ou nos estabelecimentos comerciais, situados na maior parte na Av. João

Martins da Silveira Sobrinho, conhecida como a “Avenida do Comércio”. É portanto nesta avenida, paralela à rodovia Anhanguera, onde dezenas de estabelecimentos comerciais se situam, e vendem na maior parte produtos cerâmicos e artigos de decoração, fabricados no município.



Figura 8 - Avenida onde se localizam os estabelecimentos comerciais do APL Potencial de Porto Ferreira, conhecida como “Avenida do Comércio”.
Fonte: Pesquisa de campo, 2013.

Conforme a pesquisa de campo, a “Avenida do Comércio” possui aproximadamente 190 estabelecimentos comerciais, em que cerca de 160 vendem uma vasta gama de produtos decorativos como quadros, flores artificiais, mesas e cadeiras de ferro e junco, artigos de vidro, artigos decorativos feitos de madeira, etc. Sendo que cerca de 30 empresas são especializadas na venda de artigos cerâmicos, muitas são filiais das indústrias locais do APL Potencial. Alguns dos produtos vendidos em Porto Ferreira podem ser visualizados na imagem abaixo.



Figura 9 - Produtos decorativos vendidos na “Avenida do Comércio” em Porto Ferreira-SP
Fonte: Pesquisa de campo, 2013.

O município, conforme a tabela 10, possuía em 2010, cerca de 51.336 habitantes, apresentando entre os anos de 2005 e 2010 um baixo crescimento populacional anual, que foi de aproximadamente 0,5%. Possui um índice de desenvolvimento humano de 0,802, se situando na 533^a posição dos municípios brasileiros (PNUD - Atlas de Desenvolvimento Humano no Brasil, 2000).

Tabela 10 – População

	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Porto Ferreira	49,446	49,869	50,289	50,664	51,014	51,366

Fonte: IBGE (2005-2010).

Elaboração: Tiago Roberto Alves Teixeira, 2013.

De acordo com os dados da tabela 11, o total de empregos no município é elevado quando comparado com as médias do Estado de São Paulo e com a média da Bacia do Mogi-Guaçu, principalmente no setor industrial. Por exemplo, em 2010, o setor industrial foi responsável por gerar cerca de 6.209 empregos formais, o que representa 41% do total de empregos gerados no município (15.107). Dessa forma pode-se afirmar que Porto Ferreira é um município industrializado, já que a quantidade de empregos industriais é superior à média de empregos no Estado de São Paulo (2900) em mais de 50% e em cerca de 19% em relação a Pirassununga, município vizinho que possui cerca de 70 mil habitantes.

Porto Ferreira também se destaca pelo elevado número de empregos no setor comercial, superior às médias apresentadas. Já o setor de serviços demonstra valores muito

baixos quando comparados com Pirassununga e com a média do Estado de São Paulo, característica que pode ser visualizada abaixo.

Tabela 11 - Total de empregos por setor

Ano	2010		
Setor	Indústria	Comércio	Serviços
Porto Ferreira	6,209	3,423	4,551
Descalvado	2,785	1,650	2,445
Pirassununga	5,033	3,817	8,188
Santa Cruz das Palmeiras	216	1,239	3,069
Santa Rita do Passa Quatro	2,416	1,200	1,966
Média Bacia do Mogi Guaçu	3,634	2,014	3,442
Média do Estado de São Paulo	2,900	2,506	6,501

Fonte: RAIS (2010).

Elaboração: Tiago Roberto Alves Teixeira, 2013.

Apesar do elevado índice de empregos gerados pelo setor industrial em Porto Ferreira, o rendimento médio salarial do setor é baixo quando comparado com as médias do Estado de São Paulo, da Bacia do Mogi-Guaçu e até mesmo da maioria das cidades vizinhas, as quais possuem números populacionais muito inferiores a Porto Ferreira (com exceção de Pirassununga). O rendimento médio industrial ferreirense, em 2010 foi de R\$ 1380,00, ou seja, 39% a menos que a média do Estado e aproximadamente 10% menor que a média a Bacia do Mogi-Guaçu. De fato a média salarial é inferior à cidade de Descalvado (15%) e Santa Rita do Passa Quatro (5%), municípios com menos habitantes e indústrias, como apresentado na tabela 12.

Tabela 12 - Rendimento médio nos vínculos empregatícios (em reais)

	2010	
	Comércio	Indústria
Porto Ferreira	1089.28	1380.02
Pirassununga	1147.83	1796.33
Santa Cruz das Palmeiras	946.44	923.62
Descalvado	977.84	1621.63
Santa Rita do Passa Quatro	837.24	1439.11
Média da Bacia do Mogi Guaçu	999.36	1512.62
Média do Estado de São Paulo	1415.16	2226.86

Fonte: SEADE (2010).

Elaboração: Tiago Roberto Alves Teixeira, 2013.

Interessante notar que do total de empregos gerados em Porto Ferreira, em 2010, cerca de 41% era do gênero feminino, porcentagem que pode ser considerada elevada quando

comparada com os municípios vizinhos e com a média da bacia do Mogi-Guaçu, nos quais as médias não ultrapassam os 35%.

Tabela 13 - Quantidade de empregos por gênero empregado

2010			
	Masculino	Feminino	Total
Porto Ferreira	8,829	6,278	15,107
Descalvado	5,808	3,121	8,929
Pirassununga	13,175	7,166	20,341
Santa Cruz das Palmeiras	3,838	2,536	6,374
Santa Rita do Passa Quatro	4,128	2,041	6,169
Média Bacia do Mogi-Guaçu	6,735	3,695	10,430

Fonte: RAIS (2003, 2005 e 2010).

Elaboração: Tiago Roberto Alves Teixeira, 2013.

Dos empregos gerados em 2010, cerca de 33% e 25% estavam concentrados respectivamente nas micro e pequenas empresas, demonstrando assim sua importância para a geração de empregos no município.

Tabela 14 - Quantidade de emprego por tamanho do estabelecimento

2010					
	MICRO	PEQUENA	MÉDIA	GRANDE	TOTAL
Porto Ferreira	5,007	3,759	3,239	3,102	15,107

Fonte: RAIS (2010).

Elaboração: Tiago Roberto Alves Teixeira, 2013.

5.2 Caracterização e Espacialização das Indústrias de Cerâmicas Artísticas de Porto Ferreira

Como discutido anteriormente Porto Ferreira-SP é conhecido nacionalmente como a “Capital da Cerâmica Artística”, isto porque há no município o APL Potencial de cerâmica Artística, que contém cerca de 72 indústrias (das quais mais de 95% produzem peças cerâmicas decorativas, enquanto que o restante peças utilitárias de mesa) e muitos comércios varejistas e atacadistas, em um total de aproximadamente 190 estabelecimentos comerciais de produtos decorativos (PREFEITURA MUNICIPAL, 2012; PESQUISA DE CAMPO, 2013). Dessas indústrias somente uma empresa (Skalla) não está situada em Porto Ferreira.

Conforme as entrevistas pode-se afirmar que a maioria das indústrias se localiza no município devido quatro características principais: pelo fato da cidade ser o local de residência dos proprietários, pela cidade ser um centro comercial ceramista que atrai

compradores de diferentes localidades, devido a existência de uma mão de obra especializada e por causa da presença de uma vasta gama de fornecedores e insumos. Tais características são algumas das vantagens competitivas relacionadas ao território local, as quais serão exploradas em profundidade no decorrer da pesquisa.

Quadro 3 - Fatores determinantes na localização das indústrias em porto ferreira

Fatores	Número de Indústrias (Total 38)
Local de residência dos proprietários	39
Pelo fato da cidade ser um centro comercial ceramista	33
Pela existência de uma mão de obra especializada	34
Pela presença de uma vasta gama de fornecedores e insumos	31

Fonte: Pesquisa de campo, 2013.

Elaboração: Tiago Roberto Alves Teixeira, 2013.

Apesar dessas respostas sobre os fatores determinantes de localização, compreende-se que não há um fator principal e único, o qual explique as razões destas empresas se situarem em Porto Ferreira, mas sim uma congruência de fatores, os quais juntos determinaram tal aglomeração. As empresas fundadas, não foram ali estabelecidas somente porque havia abundante mão de obra de especializada e abundância de fornecedores e insumos, mas principalmente porque havia uma elevada demanda pelos produtos cerâmicos, o que motivava a abertura de novas empresas.

Tanto porque no início nem havia uma mão de obra especializada, que inicialmente teve que ser treinada. A abundância de mão de obra especializada local passou a ser uma realidade somente na década de 90, quando as indústrias locais já haviam treinado milhares de pessoas.

Dessa maneira o fato de existir uma elevada demanda pelo produto, aliado ao desejo de muitos, em abrirem seus negócios próprios, fez com que indústrias surgissem, principalmente por meio dos moradores locais, os quais trabalhavam nas indústrias e percebiam a imensa demanda por um produto local, que possuía ainda uma pequena oferta. Esses trabalhadores percebiam que as indústrias não conseguiam ofertar a quantidade de peças demandadas, assim viram uma grande oportunidade para iniciar suas próprias empresas.

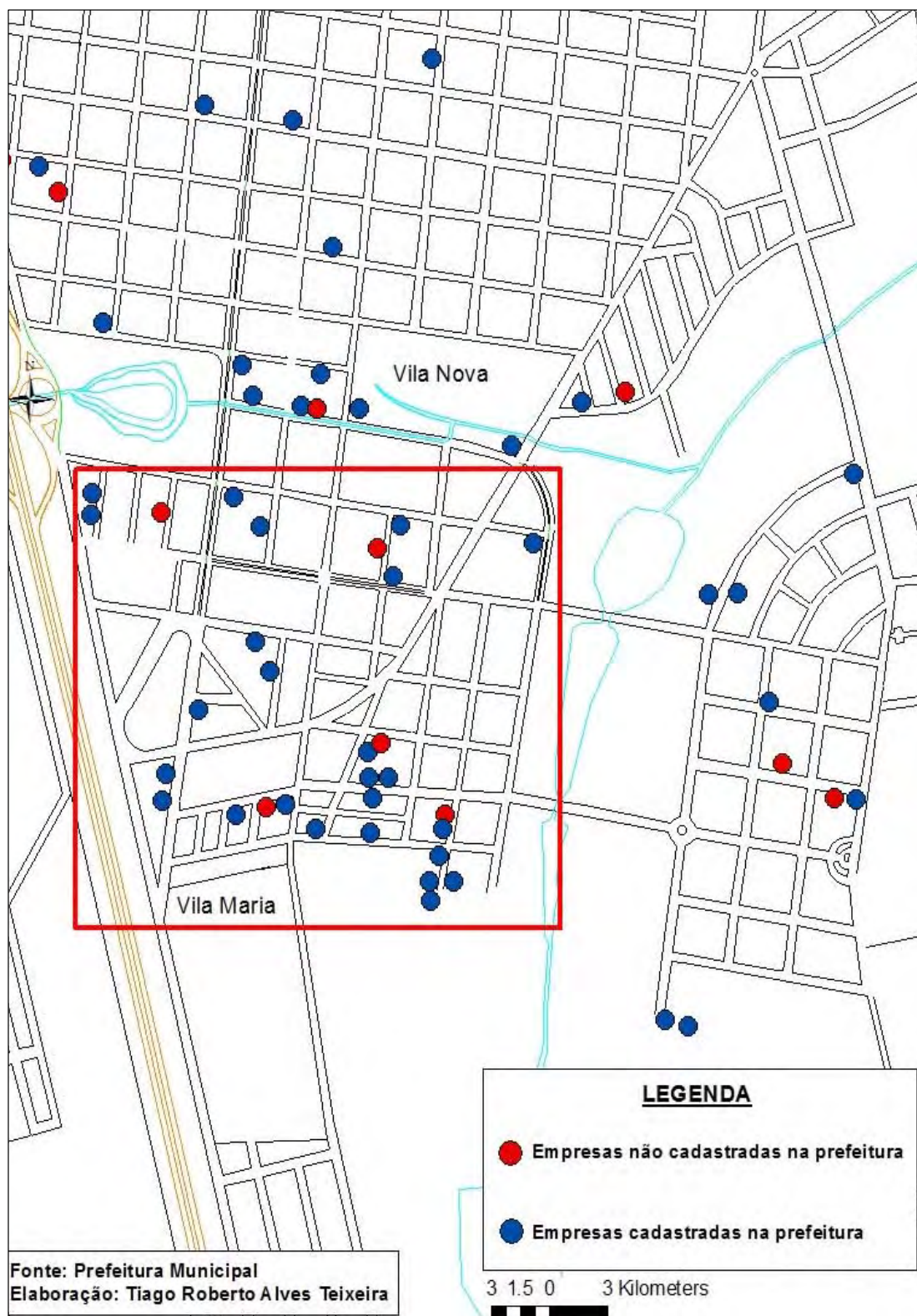
Em suma, entende-se que os fatores determinantes para a localização destas indústrias em Porto Ferreira estão relacionados a um conjunto de razões de ordem histórica, cultural, econômica, social e política, conjunto que confluíu na mesma direção, permitindo a territorialização do APL Potencial no local, processo que será desenvolvido posteriormente.

Das 40 indústrias pesquisadas, 22 foram fundadas entre a década de 70 e 80, 03 entre os anos de 1990 e 1999, e por fim 15 entre os anos de 2000 e 2010. A média dos empregos gerados pelas empresas fundadas antes de 2000 é de 30 funcionários, enquanto que das indústrias fundadas após o ano de 2000 possuem uma média de somente 12 funcionários. Isto porque, além destas empresas estarem simplesmente começando suas atividades, estas se inseriram no mercado em um período turbulento quanto à competitividade do setor.

Das indústrias analisadas, 26 possuem estabelecimento próprio, enquanto que 14 pagam aluguel. A maior parte das empresas que não possui estabelecimento próprio foi fundada após o ano de 2000 e ainda não alcançou condições financeiras para a compra de um local próprio e nem se enquadram às linhas de crédito, que financiam tais investimentos. Outra característica é que nem todas as indústrias possuem loja atacadista na “Avenida do Comércio”, porém há um número expressivo das que possuem, cerca de 40%, estando todas as lojas situadas na famosa avenida.

A maioria das indústrias do APL Potencial encontra-se localizadas em áreas residências, concentradas geograficamente em alguns bairros como na Vila Maria (30 indústrias) e na Vila Nova (17 fábricas). Isto porque, essas vilas eram, na época do crescimento vertiginoso das indústrias de cerâmica, bairros recém-criados, pouco habitados e de baixo custo aquisitivo, o que levou muitos empresários a comprar os lotes no local e ali instalarem suas fábricas.

Porém há outros fatores que explicam tal concentração. Por exemplo, as propriedades na Vila Maria ainda têm valores baixos, já que o bairro é um dos menos desenvolvidos da cidade. Outro fator é que este bairro é um dos poucos locais, onde a prefeitura municipal ainda permite a instalação de novas empresas, já que o município ainda não possui um distrito industrial (PLANO DIRETOR, 2007, p. 13). Tal característica somente aguçava as contradições sociais já existentes no bairro residencial, onde residências se mesclam com indústrias. Tal concentração pode ser visualizada no mapa abaixo.

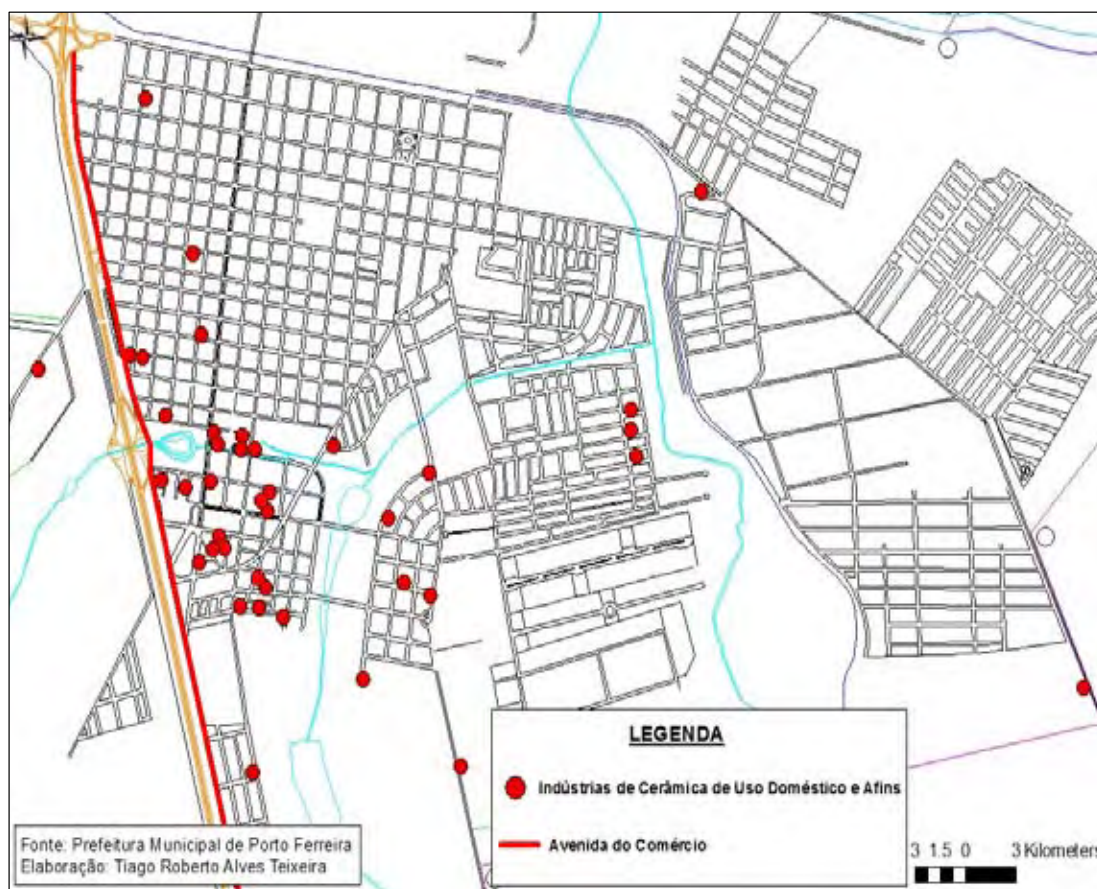


Mapa 5 - Localização das indústrias de cerâmica de Uso Doméstico e Afins de Porto Ferreira - 2013

Fonte: Prefeitura Municipal, 2012.

Elaboração: Tiago Roberto Alves Teixeira, 2013.

O mapa acima demonstra como as indústrias estão concentradas geograficamente, formando um verdadeiro aglomerado industrial propiciando, devido à proximidade territorial entre as empresas, uma atmosfera Marshalliana, já que é “dentro” dessa atmosfera que empresários convivem, assim trocando experiências, cooperando uns com os outros, ao mesmo tempo em que concorrem entre si, frente aos diferentes compradores que visitam suas indústrias, buscando sempre os melhores preços. O mapa a seguir demonstra a localização das indústrias as quais foram analisadas durante a pesquisa empírica.



Mapa 6 – Localização das Indústrias de Cerâmica de Uso Doméstico e Afins Analisadas em Porto Ferreira-SP

Fonte: Pesquisa de Campo, 2013.

Como visualizado acima, a maioria das empresas analisadas se encontra no bairro chamado Vila Maria e Vila Nova. Das 40 entrevistas realizadas 15 foram realizadas em indústrias situadas na Vila Maria e 12 no bairro Vila Nova. O quadro abaixo possui os nomes das indústrias analisadas.

Cerâmica Artística Alessandra	Cerâmica Artística Érica	Cerâmica Artística Ouro Preto
Cerâmica Artística Maira	Cerâmica Artística Baytaka	Cerâmica Artística Silveira & Filho
Cerâmica Artística Casa Bela	Art Plan Cerâmica Artística	Cerâmica Artística Petrópolis
Cerâmica Artística Emanuela	R.B. Decorações	Cerâmica Artística Amélinha
Cerâmica Artística Rosa Luz	Cerâmica Artística Teixeira	Cerâmica Artística Nova Imagem
Cerâmica Artística Novo Tempo	Arte Cerâmica Imperial	Cerâmica Artística D'André Luiz
Cerâmica Artística Cláudia	Cerâmica Artística Bonelli I	Cerâmica Artística Bimonti
Cerâmica Artística Ana Claudia	Cerâmica Artística Bonelli II	Cerâmica Artística Rigotto
Cerâmica Artística 2A	L.C. Design	Inca Indústria e Comércio de Cerâmica
Cerâmica Artística Burguina	Cerâmica Artística Top Arte	Cerâmica Artística Novo Estilo
Cerâmica Artística Arte Tempo	Cerâmica Artística Savana	Cerâmica Artística Alvorada
Cerâmica Artística J.N.	Cerâmica Artística Clara	Cerâmica Artística Bidu
Cerâmica Artística Nova Arte	Cerâmica Artística Pantanal	Shalom Cerâmica Artística
Cerâmica Artística Mariangela		

Quadro 4 – Indústrias de Cerâmica de Uso Domésticos e Afins Analisadas
Fonte: Pesquisa de campo, 2013.

5.3 Desenvolvimento e Crise: Uma Análise do Setor de Cerâmica de Uso Doméstico e Afins do Município de Porto Ferreira-SP

Por meio de pesquisas bibliográficas e das 40 entrevistas realizadas com os empresários ferreirenses do setor de cerâmica de Uso Doméstico e Afins foi possível compreender os períodos de crise e desenvolvimento, e os motivos que geraram tais períodos. Dessa maneira este subcapítulo é uma tentativa de análise dos momentos de crise e desenvolvimento que as empresas locais passaram ou passam.

5.3.1 O período Desenvolvimentista: Entre 1932 e 1994

De forma geral, pode-se dividir o mercado de cerâmica de Uso Domésticos e Afins em três períodos principais: o primeiro momento pode ser visto como um período de desenvolvimento, que ocorreu entre a década de 30 e a década de 90, tendo seu pico em 1994. Posteriormente, na década de 90 houve um período de crise que se estendeu até meados de 2005. Por fim pode-se afirmar que o setor tem entrado em um período de estabilidade, a partir de 2005, que se estende até os dias atuais.

Após a crise da bolsa de Nova York e a revolução de 1930 a economia brasileira começava a se recuperar e se estabilizar. Portanto após 1931 o setor cerâmico ressurgiu e

começa a se desenvolver, firmando-se no mercado nacional na produção de louças de mesa e de decoração. No caso de Porto Ferreira, como discutido anteriormente, o aglomerado industrial ceramista surgiu somente na década de 70, passando por um crescimento impressionante após 1977, principalmente na década de 80, como demonstrado na tabela abaixo.

Tabela 15 - Quantidade de empresas do setor de Uso Doméstico e Afins em Porto Ferreira-SP

Ano	Números de Empresas
1977	11
1981	53
1984	81
1986	108

Fonte: Revista Portorama (1977; 1981; 1984; 1986).
Elaboração: Tiago Roberto Alves Teixeira, 2013.

A década de 80 pode ser considerada como o a fase do “boom” da cerâmica artística no município. Para os ceramistas esta década foi marcada pela “febre” ceramista, em face do número de empresas abertas no município, principalmente aquelas consideradas informais e das altas quantidades de produtos vendidos. Para muitos empresários entrevistados, o número de fábricas formais e informais passavam de 400.

Tal desenvolvimento pode ser atribuído a dois aspectos principais. O primeiro está relacionado à inserção internacional brasileira. Nesse período, o Brasil possuía diversas restrições referentes às políticas de abertura econômica, possuindo elevadas taxas de importação, assim as importações brasileiras na área de cerâmica decorativa e de mesa eram ínfimas, portanto havia uma elevada demanda interna pelos produtos contrastando com o pequeno número de empresas que ofertavam tais mercadorias e de mercadorias importadas. Tais produtos, tanto a louça de mesa quanto as peças decorativas, ocupavam larga escala do mercado brasileiro de presentes.

O segundo aspecto que poderia explicar tal desenvolvimento está relacionado ao sistema de vendas, por parte dos compradores das mercadorias. A maior parte, nordestinos e em menores números nortistas e sulistas, vinham em Porto Ferreira, compravam os produtos e revendiam em suas cidades de origem. Esses compradores possuíam distribuidoras (áreas para estocar os produtos e distribuir os produtos vendidos) em determinadas cidades, onde repassavam seus produtos a revendedores. Tais revendedores adotaram um sistema de venda parecido com a atual forma de vendas dos produtos da Avon (vendas por encomenda em que o produto é escolhido em uma revista), dessa forma cada empresa de cerâmica possuía seu catálogo de peças, que eram usados pelos revendedores das distribuidoras para vender os

produtos. Estes vendiam a amigos, parentes, lojas e de porta em porta para desconhecidos. Tal sistema de vendas garantiu por muito tempo um elevado número de vendas.

Nesse período algumas empresas de Porto Ferreira, como a antiga Cerâmica Buriam, a Cerâmica Joelma, Jussara e Ana Maria se uniram e passaram a confeccionar um catálogo único contendo todos os seus produtos reunidos, tal grupo formado em 1986, intitulado de UNICER, chegou a reunir cerca de 14 empresas.

Nessa fase, diversos empresários descreveram que os clientes formavam filas em frente das suas empresas, esperando que as peças fossem produzidas, para então carregarem seus caminhões. Alguns empresários que entregavam suas mercadorias diretamente nas distribuidoras destacam que quando lá chegavam já havia filas de pessoas alvoroçadas, revendedores esperando as mercadorias chegarem para que então pudessem entregar as peças vendidas. Para alguns empresários, Porto Ferreira era o maior polo industrial de cerâmica artística da América Latina. Características que demonstram o desenvolvimento e fase pelo qual o setor passou.

5.3.2 A Crise se Instaure no Setor: A Abertura Econômica e o Crescimento da Oferta

Apesar de vários anos de desenvolvimento, após o ano de 1986 pode-se afirmar que o setor enfrentou alguns problemas relacionados à crise do plano cruzado, assim como com o elevado número de inadimplências quanto aos pagamentos das peças vendidas no crediário. Muitos dos revendedores vendiam os produtos na base da confiança, parcelando os pagamentos, dessa forma muitos não recebiam todas as parcelas, ficando em débito com as distribuidoras, que conseqüentemente não pagavam as empresas.

Porém a crise real se instalou no setor, afetando diretamente as empresas em Porto Ferreira, somente após o ano de 1994. Isso se deu por duas razões principais, primeiro devido ao crescimento vertiginoso da oferta dos produtos e segundo devido à abertura econômica implantada por Fernando Collor, alguns anos antes, como já discutida anteriormente. Tal crise pode ser representada principalmente pela queda vertiginosa do número de empresas do setor em Porto Ferreira, como visualizado no gráfico abaixo.

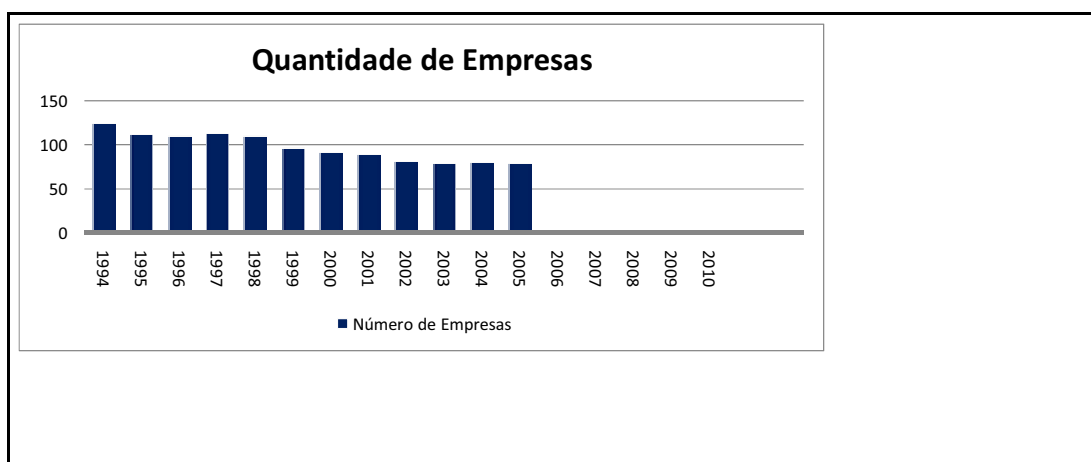


Gráfico 2- Quantidade de empresas do setor de cerâmica não refratária de Porto Ferreira-SP

Fonte: RAIS/CNAE95 (1994-2010).

Elaboração: Tiago Roberto Alves Teixeira, 2013.

Em 1994 Porto Ferreira atingiu o número máximo de empresas de cerâmicas já instaladas, em um total de 124 firmas formais. Porém como visualizado no quadro acima após esse ano a crise começa a demonstrar seus resultados, ou seja, muitas empresas entraram em falência e fecharam suas portas, chegando em 2010, a possuir cerca de 73 empresas, portanto uma queda de mais de 40%.

Como dito, um dos motivos da crise na década de 90 está relacionado com o aumento da oferta. Compreende-se que devido ao elevado crescimento do número de empresas do setor (muitas informais), houve um crescimento natural da oferta dos produtos. Outro fato que aumentou a oferta pode-se ser visto com a implantação do forno contínuo, a partir de 1984, o qual permitiu uma produção elevadíssima, já que tal forno permite uma produção contínua, 24 horas por dia. Dessa forma esses dois fatores permitiram que a oferta pelo produto aumentasse de forma significativa, gerando conseqüentemente uma redução das vendas, pois o mercado local passou a ser compartilhado por um expressivo número de empresas.

No entanto pode-se afirmar que a abertura econômica implementada por Fernando Collor entre os anos de 1990 e 1992 foi o grande divisor de águas para as empresas em Porto Ferreira, isto porque, foi principalmente após tais medidas que os produtos cerâmicos de mesa e produtos de decoração, oriundos do sudoeste asiático, majoritariamente da China, começaram a ser importados em larga escala para o Brasil, competindo diretamente com as indústrias ceramistas locais.

Após o ano de 1994 os importados já afetavam as vendas dos produtores ceramistas, não é sem razão que o número de empresas passa a cair vertiginosamente na década de 90,

isto porque, novos produtos de decoração invadiam o mercado, tomando uma grande fatia do mercado de decoração e presentes, assim como das louças de mesa, que pertencia aos produtos cerâmicos. Estes produtos asiáticos, não eram unicamente feitos de cerâmica, mas também plástico, vidro, madeira, alumínio e ferro, possuindo não somente um preço mais acessível, mas também uma qualidade superior a de muitos produtos brasileiros.

Nesse contexto os industriais se deparavam com a forte concorrência com os produtos chineses. Nessa direção e tendo em vista o plano real, a estabilização da moeda, e a invasão dos produtos chineses, muitas das antigas distribuidoras, as quais comparavam os produtos em Porto Ferreira se tornaram distribuidores de produtos brasileiros e chineses, ou simplesmente se tornaram lojas de 1,99. As lojas de 1,99 surgiram no Brasil na década de 90, copiando o modelo de vendas praticado nos Estados Unidos, as famosas lojas de um dólar.

Tais lojas e distribuidores de R\$1,99 que se espalharam pelo Brasil, passaram em meados de 1996, a ser o nicho produtivo de algumas indústrias de cerâmica em Porto Ferreira, característica posteriormente seguida pela grande maioria das empresas locais. De acordo com muitos empresários entrevistados, este foi um dos grandes erros, o qual levou muitas empresas à falência.

Sabe-se que o custo de produção é elevado por causa das elevadas horas de trabalho manual, assim como é alto custo da matéria prima. Dessa forma inicialmente a estratégia empregada pelas indústrias era produzir peças pequenas, economizando assim na matéria prima, permitindo então uma margem de lucro. Porém a margem de lucro era baixa, o que poderia ser compensado por uma produção em elevada escala, no entanto por ser uma produção semiartesanal, que era lenta e de baixa escala. Assim sendo os lucros gerados pelas empresas eram mínimos, o que acarretou problemas econômicos para a maioria das empresas do setor.

Nesse período outra característica que afetou o setor está relacionada ao fato de que muitos empresários, principalmente os informais e aqueles que não sabiam fazer os cálculos de custos, começaram a produzir peças cada vez maiores (as quais por causa do seu tamanho eram vendidas mais facilmente), diminuindo mais ainda um lucro que já era pequeno, prejudicando suas empresas e as concorrentes locais, agravando mais ainda a crise que se instalava no setor cerâmico. Tal crise gerou uma redução de aproximadamente 800 empregos no setor, entre os anos de 1994 e 2010 (RAIS, 1994-2010).

Vale ressaltar que frente à crise do setor cerâmico, muitos empresários locais encerraram as atividades de suas empresas e migraram para outro setor de decoração ou simplesmente diversificaram a produção das suas empresas, produzindo principalmente mesas

e cadeiras de metal, produtos de madeira e de vidro. Nesse período se desenvolveu a “Avenida do Comércio”, onde já havia algumas poucas lojas, que comercializavam somente produtos cerâmicos. Muitas indústrias passaram a abrir lojas nesta avenida, situada paralelamente à rodovia Anhanguera, para venderem seus produtos àqueles que passam na rodovia. Rapidamente a avenida foi tomada por lojas, de atacado e varejo, em que produtos decorativos cerâmicos passaram a ser vendidos juntamente com outras mercadorias de decoração, inicialmente de produção local, mas atualmente, muitos vendem mercadorias asiáticas.

Nessa direção a cidade tem sofrido uma mutação, esta antes conhecida como a “Capital da Cerâmica Artística” passa a pleitear o título de “Capital da Decoração de Interiores”. Tal realidade pode ser demonstrada pela quantidade de lojas existentes na avenida, em que de um total de 190 estabelecimentos comerciais, cerca de 160 são lojas de produtos decorativos não relacionados somente à cerâmica artística e somente 30 vendem unicamente peças cerâmicas, de produção local. Outro dado importante é o crescimento do número de indústrias formais relacionadas à produção de mercadorias decorativas.

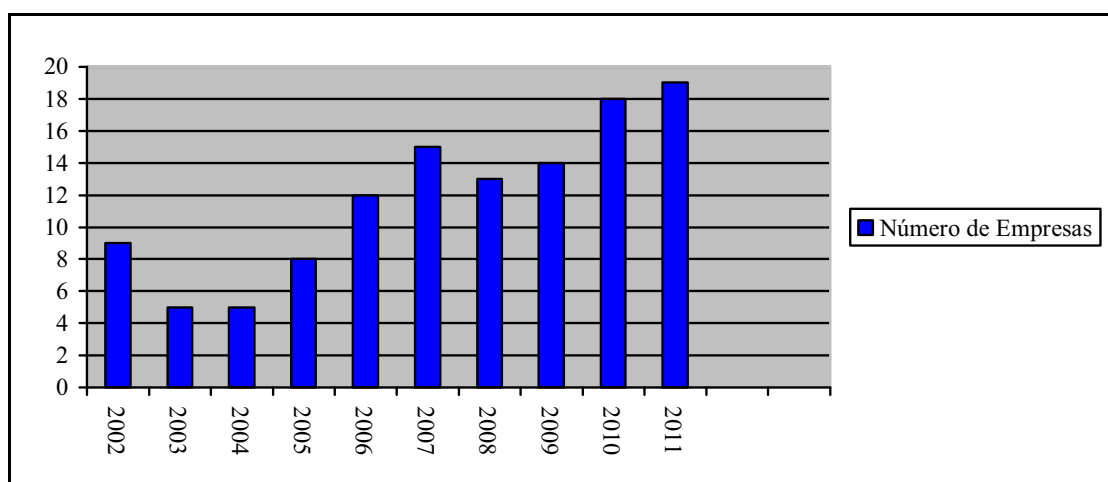


Gráfico 3- Quantidade de empresas de fabricação de produtos de decoração feitos de madeira, ferro e vidro em Porto Ferreira-SP
Fonte: RAIS (2002-2010).

Elaboração: Tiago Roberto Alves Teixeira, 2013.

Em um período de 10 anos houve um crescimento superior a 100% do total de empresas do ano de 2002, ou seja, de oito empresas em 2002 houve um salto para cerca de 19 em 2011. Isto porque muito da fabricação de produtos de ferro, madeira e vidro, é realizado dentro das próprias indústrias de cerâmica, as quais procuraram diversificar sua produção para

superar as dificuldades encontradas no setor ceramista. Há também muitas empresas informais, dessa forma a quantidade de firmas são mascaradas pela informalidade.

De acordo com as entrevistas realizadas, foi a partir de 2000 que muitos empreendedores passaram a compreender a importância estratégica da “Avenida do Comércio” para o desenvolvimento do comércio local. Anteriormente as peças eram vendidas diretamente nas indústrias e em que muitas passaram a ser vendidas nesse local.

Quanto ao setor cerâmico em Porto Ferreira, pode-se afirmar que a crise enfrentada pelos ceramistas tem sido sentida até recentemente, porém muitas empresas têm entrado em um novo momento, ao adotarem novas estratégias quanto à produção e comercialização de suas peças. Muitas foram as alternativas buscadas pelos empresários para saírem da crise, alternativas as quais os colocaram em um novo período de estabilidade.

5.3.3 Adaptação e Inovação: Novos Tempos, Novas Medidas

Após o ano de 2004 muitos empresários perceberam que a situação estava crítica e que mudanças, melhorias e adaptações deveriam ser feitas. Com a chegada dos importados, fazia-se necessário competir e para competir as indústrias teriam que sofrer uma revolução na forma de produzir, administrar e vender seus produtos.

Quanto às melhorias necessárias no setor ceramista, muitas foram as dificuldades para que isso ocorresse, já que o empresários, na maior parte sem o ensino médio completo, não possuíam instrução qualquer, assim tais empresas, de origem familiar, careciam de uma visão empresarial. Então muitos empresários em Porto Ferreira começaram a se unir buscando soluções para seus problemas, cooperando uns com os outros.

Dessa forma em 2005, por meio de uma parceria realizada entre 20 empresários ceramistas, o SEBRAE de São Carlos-SP e o SINDICER, foi criado o Arranjo Produtivo Local de Cerâmica Artística do município de Porto Ferreira (tal processo será analisado de forma mais aprofundada no subcapítulo que trata da governança territorial). A implantação desse projeto foi primordial para que algumas indústrias do setor pudessem solucionar alguns dos problemas que as afetavam, principalmente quanto à falta de conhecimento em formação de custo da empresa e do preço de venda, a falta de estratégia de vendas e a ausência de controles administrativos.

Pode-se afirmar, conforme as entrevistas realizadas, que as principais mudanças, que permitiram, após o ano de 2006 até os dias atuais, às empresas entrarem em um novo momento de estabilidade, ocorreram por meio de ações realizadas pelo governo federal

(através da criação do APL), pelo SEBRAE-SP e pelo SINDICER, assim como por meio de adaptações e inovações realizadas de forma isolada em algumas indústrias, as quais foram bem sucedidas, e posteriormente tidas como exemplo por outras indústrias, as quais, ao trocarem informações seguiram as tendências.

Entre as adaptações e inovações, as principais são: (1) redução dos custos de produção; (2) investimento em um nicho produtivo que não concorre diretamente com os produtos asiáticos; (3) novas formas de decoração, por meio de mudanças no processo de pintura cerâmica e da fusão entre peças de cerâmica com utensílios de ferro, alumínio e/ou madeira; (4) e por fim tais peças são caracterizadas por um constante processo de inovação quanto ao design dos produtos.

Quanto à redução no custo de produção citam-se as mudanças tecnológicas implantadas por muitas empresas. A maioria produz suas próprias massas cerâmicas, no entanto atualmente, muitos declararam estar comprando as massas prontas (15%), economizando no custo e no tempo de produção. Outra mudança, pode ser vista na substituição dos fornos elétricos, chamados de Mufla, pelos fornos a gás, os quais são ligados/desligados e regulados termicamente de forma eletrônica, sendo anteriormente feito de forma manual. Tal mudança permitiu uma pequena diminuição na mão de obra, possibilitou também um crescimento produtivo, já que esses fornos são de queima contínua e semi contínuas, permitindo a queima das peças 24 horas por dia, possibilitando também uma grande redução nos gastos com energia elétrica. A figura 11 demonstra a mudança ocorrida quantos aos tipos de fornos utilizados.



Figura 10 - Mudanças do forno elétrico para o forno a gás
Fonte: Pesquisa de campo, 2013.

Por fim muitas empresas utilizavam somente a pintura esmaltada, e passaram a adotar a pintura fria (40% passou da pintura esmaltada para a fria, sendo esta um processo mais rápido), a base de látex, assim a peça passa somente por uma queima, e a perda de produtos com peças defeituosas se reduz drasticamente, diminuindo o custo de produção. A pintura fria permite também a fabricação das peças em um leque muito mais variado de cores e textura, com maior durabilidade e a aplicação de decalques agiliza a decoração, além de ser mais preciso e detalhado, portanto sendo mais atraentes aos consumidores, como se pode visualizar na figura abaixo.



Figura 11 - Peças esmaltadas à esquerda e peças com pintura fria à direita
Fonte: Pesquisa de campo, 2013.

Outra modernização ocorrida em tais indústrias está relacionada à forma de encher os estampos com a massa cerâmica. Tais estampos eram cheios manualmente com baldes, o que demandava muita força braçal e muito tempo, porém os industriais (10%) passaram a adotar um sistema mecânico de bombeamento das massas cerâmicas, por meio de condutores que se estendem de um reservatório até a entrada dos estampos, economizando a mão de obra e tempo de produção, economizando assim os custos produtivos.

Destaca-se também que a maioria das indústrias (92%) passou a adotar principalmente após o ano de 2000 a utilização de computadores, como uma ferramenta de auxílio à gestão administrativa da empresa. Por meio de programas computacionais as indústrias tem maior facilidade quanto ao cálculo dos custos de produção e quanto ao controle da entrada e saída financeira, de mercadorias e de matéria-prima, além de conseguirem de forma mais eficaz cadastrar clientes, pesquisar potenciais mercados e nichos produtivos.

Outra melhoria identificada em algumas empresas (15%) é o investimento em um determinado nicho produtivo, que não seja produzido por países do sudeste asiático. Por exemplo, a empresa Cerâmica Petrópolis tem investido na produção de diferentes vasos para plantas, principalmente bonsais. De acordo com o proprietário, seus produtos além de possuírem um preço inferior ao Chinês, possui somente um concorrente no Brasil. Assim diferente da maioria dos produtores cerâmicos este empresário frequenta feiras na cidade de Holambra-SP, polo comercial de plantas ornamentais. Outro exemplo pode ser visto na produção de peças tradicionalmente históricas desenvolvidas em Porto Ferreira, as primeiras a serem produzidas na década de 70, como é o caso da Cerâmica Bonelli, a qual tem apostado neste nicho. Dessa forma, muitas empresas têm focado em nichos específicos, como abajures, produtos religiosos, peças esotéricas, cuias, luminárias, espelhos de luz, tijolos vazados entre outros.



Figura 12 – Alguns dos diferentes nichos produtivos do APL Potencial de Porto Ferreira-SP
Fonte: Pesquisa de campo, 2013.

Outro processo que tem permitido o setor entrar em um período de estabilidade reside nas constantes inovações vistas nas peças das indústrias. Anteriormente, as empresas entrevistadas lançavam catálogos com novos produtos a cada um ou dois anos, atualmente muitas empresas (27%) lançam novos produtos no mercado a cada quatro ou seis meses. Essas possuem designers que trabalham somente no desenvolvimento de novos produtos, desenvolvendo novas formas e pinturas, pesquisando as tendências de moda. Em uma verdadeira corrida competitiva, as empresas lançam novos produtos, já pensando na próxima linha a ser desenvolvida e lançada.

Outra inovação na decoração pode ser visto nas peças cerâmicas, as quais possuem utensílios decorativos acoplados, feitos de outros materiais como utensílios metálicos, de madeira e de plástico, como por exemplo a Cerâmica Artística Burguina.



Figura 13 - Peças cerâmicas com outros materiais acoplados para incrementar o design
Fonte: Pesquisa de campo, 2013.

Essas mudanças permitiram que o aglomerado industrial cerâmico de Porto Ferreira, adentrasse em um novo período, de razoável estabilidade no mercado, mantendo seu status de “Capital da Cerâmica Artística”. No entanto não se pode afirmar que está estabilidade tem atingido todas as indústrias locais, como se observa no gráfico a seguir.

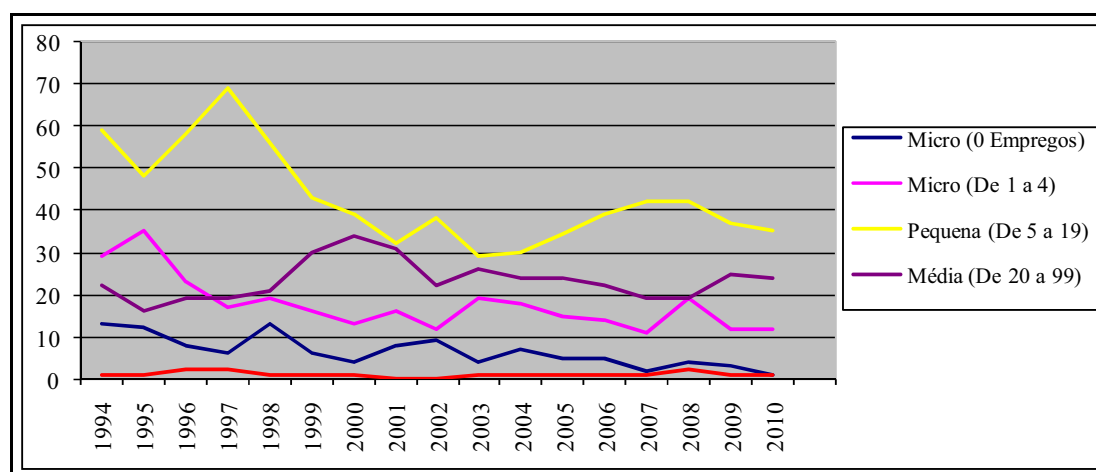


Gráfico 4- Quantidade de empresas por tamanho - setor de cerâmica não refratária de Porto Ferreira
Fonte: RAIS/CNAE95 (1994-2010).

Elaboração: Tiago Roberto Alves Teixeira, 2013.

O gráfico demonstra que o setor continua a sofrer uma redução (aproximadamente 40%) no número de empresas, pois muitas indústrias não têm buscado realizar mudanças no processo produtivo de suas empresas, em realidade muitas das micro e principalmente pequenas empresas são as que vêm tendo dificuldades em se adaptar às novas exigências do mercado (cerca de 73% das indústrias analisadas), assim perdendo mercado para médias e grandes empresas.

CAPÍTULO 6. COMPETITIVIDADE TERRITORIAL: UMA ANÁLISE DOS RECURSOS E ATIVOS ESPECÍFICOS DO APL POTENCIAL DE CERÂMICA ARTÍSTICA DE PORTO FERREIRA

Neste capítulo o Arranjo Produtivo Potencial de Cerâmica Artística de Porto Ferreira-SP será analisado, principalmente quanto aos seus recursos e ativos específicos do território, com o objetivo de se compreender a competitividade do APL. Para isso o capítulo está desdobrado em quatro subcapítulos. No primeiro será realizada uma análise quanto à territorialização do APL Potencial e formação da identidade territorial no município, enquanto que nos subsequentes três subcapítulos será dada ênfase analítica à mão de obra especializada local, ao meio inovador e à governança territorial.

Como dito anteriormente para que isso fosse possível, a pesquisa utilizou-se de dados secundários disponíveis no RAIS, no IBGE, na prefeitura municipal e nos sindicatos locais. Porém as principais informações são de dados primários coletados por meio de entrevistas e aplicação de formulários, qualitativos e quantitativos, como demonstrado na metodologia da pesquisa.

6.1 O Processo de Territorialização das Indústrias Ceramistas de Uso Doméstico e Afins no Município de Porto Ferreira-SP: Uma Análise da Identidade Territorial

Descrever o processo de territorialização não é algo simples, já que a maioria dos registros encontrados faz referência à história da empresa “Cerâmica Porto Ferreira”, a qual atualmente se destaca pela produção de pisos e revestimento e não é do setor de Uso Doméstico e Afins. Dessa forma buscou-se compreender como se deu o estabelecimento e desenvolvimento destas indústrias de cerâmicas artísticas. Entende-se que apesar da Cerâmica Porto Ferreira ter um importante papel neste processo de territorialização, a mesma não deve ser o foco principal, pois não foi a única responsável por tal processo. Nessa direção outros agentes serão analisados, como Paschoal Salzano e Hans Beran, os quais participaram ativamente do processo de territorialização das indústrias de cerâmica artística e do consequente APL Potencial.

A Cerâmica Porto Ferreira, umas das empresas pioneiras na fabricação de produtos cerâmicos no Brasil e atualmente uma das empresas líderes na produção de pisos, não se destacou inicialmente pela produção de revestimentos, mas sim pela produção de louças de mesa, como pratos, xícaras e bules.

Sua fundação se deu em 1921 quando um grupo de imigrantes italianos formado por Paschoal Salzano, Pedro Patire, João Procópio Sobrinho e Jacob Mondim (em 1925 Mariano Procópio de Araújo Carvalho se tornou acionista da empresa), os quais montaram a Fábrica de Louças Porto Ferreira S/A. Sua fundação foi possível graças à abundância de argila na região e às capacidades técnicas produtivas que os sócios tinham quanto à produção cerâmica. (FORJAZ, 2001; COELHO, 2012).

De acordo com Oliveira (2005) a fábrica de Louças Porto Ferreira Sociedade Anônima em seu início recebeu diversos incentivos municipais para que pudesse se instalar e se desenvolver, como a concessão do uso de um terreno por cerca de 30 anos e isenção de impostos por cerca de 10 anos. Ainda de acordo com o autor grande eram as expectativas quanto ao desenvolvimento da empresa, sendo que em 1925 a indústria trouxe da França Gabriel Villin, desenhista recém-formado na Escola de desenho “Bernard Palisy”. Ele trabalhou por cerca de dois anos na empresa, na área de design (posteriormente se mudou para São Paulo, onde esculpiu o Marco Zero na praça da Sé e fez diversas ilustrações para Monteiro Lobato).

No entanto de acordo com Oliveira (2005) em 1928 a referida empresa, frente à crise do café, faliu e fechou suas portas em meados de 1928. No mesmo ano Paschoal Salzano em sociedade com Adelmo Giordano fundou a empresa de Louças chamada “Ítalo Brasileira”, a qual também sucumbiu, em face da quebra da Bolsa de Nova York e da Revolução de 1930.

Foi então em 1931 que o engenheiro ceramista português Bernardino da Silva Lapa propôs ao amigo Hipólito da Silva e a Djalma Forjaz a compra da massa falida da antiga empresa Ítalo-Brasileira. Djalma Forjaz conseguiu reunir um grupo de sócios (amigos e parentes) e fundou em 07/8/1931 a Cerâmica Porto Ferreira Sociedade Limitada, que existe até os dias atuais (FORJAZ, 2001). A figura 15 demonstra alguns dos setores produtivos desenvolvidos no período inicial da empresa.



Figura 14 - Fotografia das primeiras instalações da Cerâmica Porto Ferreira
 Fonte: www.ceramicaportoferreira.com.br.

Até esse ponto muitos são os registros sobre a fundação da Cerâmica Porto Ferreira (produtos de mesa), porém quando se trata do surgimento da cerâmica artística decorativa em Porto Ferreira e do APL Potencial poucos são os registros.

Menasce (2011) em um recente livro, lançado sobre a história de Porto Ferreira, retrata de forma breve a existência de uma pequena empresa fundada por Djalma Forjaz, indústria subsidiária da Cerâmica Porto Ferreira, a qual se dedicava somente à produção de adornos e utilidades domésticas, peças sofisticadas de decoração. De acordo com o autor a empresa foi fundada em 1954 e durou cerca de 10 anos, tendo o nome de Cerâmica Forjaz.

De acordo com o autor, apesar da indústria ter feito muito sucesso junto a revendedores de artigos para presentes a empresa encerrou suas atividades em meados de 1964, o motivo ainda é desconhecido, porém de acordo com Menasce (2011), foi esta empresa que ajudou a alavancar a vocação de toda a cidade como fabricante de adornos. Porém o autor não explica qual a relação entre esta indústria e o surgimento do APL Potencial local.

Nesse mesmo período, década de 50, Paschoal Salzano (primeiro a fundar a empresa de cerâmica em Porto Ferreira, a qual faliu), possuía uma empresa chamada “Ana Maria” (nome da sua filha) concorrente da Cerâmica Porto Ferreira, que fabricava xícaras e bules de porcelana. O empresário, passando por dificuldades financeiras empresariais, em 1958 decidiu arrendar a fábrica, com opção de venda, para um casal austríaco, Hans e Greta Beran. Hans Beran havia trabalhado na Europa na restauração de produtos de porcelana, inclusive para a

mãe da Rainha da Inglaterra. Portanto conhecia muito sobre a fabricação do produto (Revista PORTORAMA, 1986; Entrevista concedida por Hans Otto Kurt Beran, 18/03/2013).

A Cerâmica Ana Maria possuía inicialmente entre 10 e 15 funcionários e rapidamente implantou inovações na empresa. Não focaram somente na produção de utensílios de mesa, mas criaram também uma linha decorativa de porcelana, como por exemplo, a fabricação de anjinhos. Hans Beran rapidamente percebeu que os produtos feitos de porcelana eram acessíveis somente às pessoas com um alto poder aquisitivo, então contratou um antigo funcionário da Cerâmica Forjaz (talvez esta seja a forma como a antiga Cerâmica Forjaz contribui para a vocação da cidade com “Capital da Cerâmica Artística), já extinta naquele período, o senhor Aritini, mestre ceramista na produção de faiança.

Assim sendo em 1966 a empresa deu início a produção de peças decorativas feitas de faiança. Portanto a empresa possuía duas linhas de produção, uma em porcelana e outra menos custosa, em faiança (Revista PORTORAMA, 1986; Entrevista concedida por Hans Otto Kurt Beran, 18/03/2013).

Com o conseqüente crescimento da Cerâmica Ana Maria, no início da década de 70 a empresa se tornou um modelo para terceiros, e muitos funcionários se desligaram da fábrica para então iniciarem seus próprios negócios, todos na produção de faiança (REVISTA PORTORAMA, 1986). Esses funcionários perceberam que a demanda pelos produtos era muito maior que a oferta, isto aliado à facilidade em fabricar tais mercadorias.

Nesse sentido Torre (2003) estava correto ao apontar que os trabalhadores qualificados muitas vezes se tornam empreendedores independentes, ampliando o número de empresas e de geração de empregos. Em Porto Ferreira a maioria das empresas foi criada dessa forma.

É, portanto a partir da década de 70, que o processo de territorialização do aglomerado industrial ceramista de Porto Ferreira se inicia. Ex-funcionários da cerâmica artística Ana Maria e da Cerâmica Porto Ferreira, com o conhecimento que adquiriram nessas empresas, começaram a fabricar produtos de decoração em locais improvisados, como no fundo das suas casas, com seus parentes.

De acordo com a Revista Portorama (1977), Porto Ferreira em 1977 já contava com oito fábricas de louças (faiança) e três fábricas de porcelana. Ainda de acordo a Revista Portorama (1981), em quatro anos houve um crescimento vertiginoso no número de empresas, chegando em 1981 a um total de 53 fábricas de louças e cerâmicas. Isso porque a cidade, por meio da Cerâmica Porto Ferreira, já atraía muitos compradores ao local.

Apesar do crescimento no número de indústrias no final da década de 70, é na década de 80 que o setor cerâmico virou “febre” na cidade. Na década de 70, a cidade ainda era conhecida como “a encruzilhada do progresso” e “a terra do algodão”, porém ascendia em destaque na área cerâmica. Com o “boom” ceramista local, na década de 80, o município passou a ser chamado de “Capital da Cerâmica Artística”. Um dos primeiros registros identificando Porto Ferreira como a “Capital da Cerâmica Artística” pode ser visualizado na revista Portorama de 1986.

Em 1986 a cidade contava com cerca de 182 indústrias cadastradas na prefeitura, das quais 108 eram cerâmicas artísticas, ou seja, mais de 60% das indústrias locais eram de cerâmica demonstrando sua importância local, regional e até nacional (REVISTA PORTORAMA, 1986).

De acordo com os dados do Relatório Anual de Informações Sociais, as indústrias do setor de produtos minerais não metálicos (neste caso as olarias estão incluídas) chegaram a um número máximo em Porto Ferreira, em 1994, de 124 estabelecimentos formais (RAIS, 1994). No entanto de acordo com Hans Otto Kurt Beran, tais dados não demonstram a verdadeira realidade da época, para o empresário e atual suplente do Conselho Fiscal da FIESP, Porto Ferreira chegou a possuir mais de 250 indústrias ceramistas, tanto formais quanto informais, gerando mais de cinco mil empregos diretos (Entrevista concedida por Hans Otto Kurt Beran, 18/03/2013). Porém tais dados não podem ser comprovados, já que a informalidade era elevada.

Em suma pode-se dizer que a territorialização do aglomerado industrial ceramista em Porto Ferreira foi marcado por diferentes agentes, os quais territorializaram o espaço em que estavam inseridos. Tal processo foi caracterizado por relações de poder dadas nas dimensões política, econômica, cultural e natural, as quais permitiram o estabelecimento e desenvolvimento do aglomerado. Sabe-se, por exemplo, que a região, abundante em matéria prima, propiciou o desenvolvimento das indústrias de cerâmica, aliado aos incentivos fiscais dados pelo governo municipal, a uma elevada demanda pelo produto no mercado brasileiro e às técnicas e conhecimento de um grupo de italianos, que importaram maquinários e aplicaram diversos conhecimentos para que a indústria fosse instalada.

Então não seria correto afirmar que o estabelecimento das indústrias de cerâmica artística e a conseqüente multiplicação do número de empresas se deram graças a um único agente, como muitos afirmam, atribuindo à figura de Djalma Forjaz, por meio da Cerâmica Porto Ferreira e da extinta Cerâmica Forjaz. Deve-se ressaltar também a importância de outros agentes como Paschoal Salzano e Hans Beran. Paschoal Salzano porque foi o pioneiro,

o primeiro a estabelecer uma empresa de cerâmica em Porto Ferreira e Hans Beran, ex-proprietário da Cerâmica Ana Maria, a qual se destacou, (juntamente com a Cerâmica Forjaz, porém esta em menor grau, já que encerrou suas atividades em meados de 1964), na fabricação de produtos cerâmicos de decoração de faiança, e no treinamento de uma mão de obra, a qual posteriormente, se desligou da empresa e iniciou novas indústrias.

Para se ter uma ideia, das indústrias pesquisadas, todas foram fundadas pelos atuais proprietários, sendo que mais de 72% trabalharam anteriormente em indústrias de cerâmica existentes na cidade, e ali aprenderam a fabricar os produtos, assim possibilitando-lhes, a abrirem seus próprios negócios. Os 27% restantes (11 fábricas) abriram as indústrias sem nenhum conhecimento prévio do processo produtivo, porém possuíam amigos ou parentes, que trabalhavam no ramo e deram as informações necessárias, para que esses aprendessem.

Vale ressaltar que as novas indústrias ceramistas que surgiam na cidade não eram somente de ex-funcionários da Cerâmica Ana Maria, havia também ex-funcionários da Cerâmica Porto Ferreira e da Cerâmica Forjaz, e muitos aventureiros que nada sabiam do processo produtivo. Com o vertiginoso crescimento das indústrias cerâmicas, aliado à tradição dos produtos da Cerâmica Porto Ferreira, a cidade passava a ser conhecida em todo o Brasil como a “Capital da Cerâmica Artística”.

Tal identidade territorial propicia diversas vantagens competitivas para as indústrias do APL Potencial. Por exemplo, 88% dos entrevistados afirmaram que pouco é investido na divulgação dos produtos, pois a própria cidade por possuir o título de “Capital da Cerâmica Artística” atrai centenas de consumidores, os quais procuram os produtos diretamente em suas indústrias ou em seus estabelecimentos comerciais, dessa forma mantendo uma constante renovação de clientela.

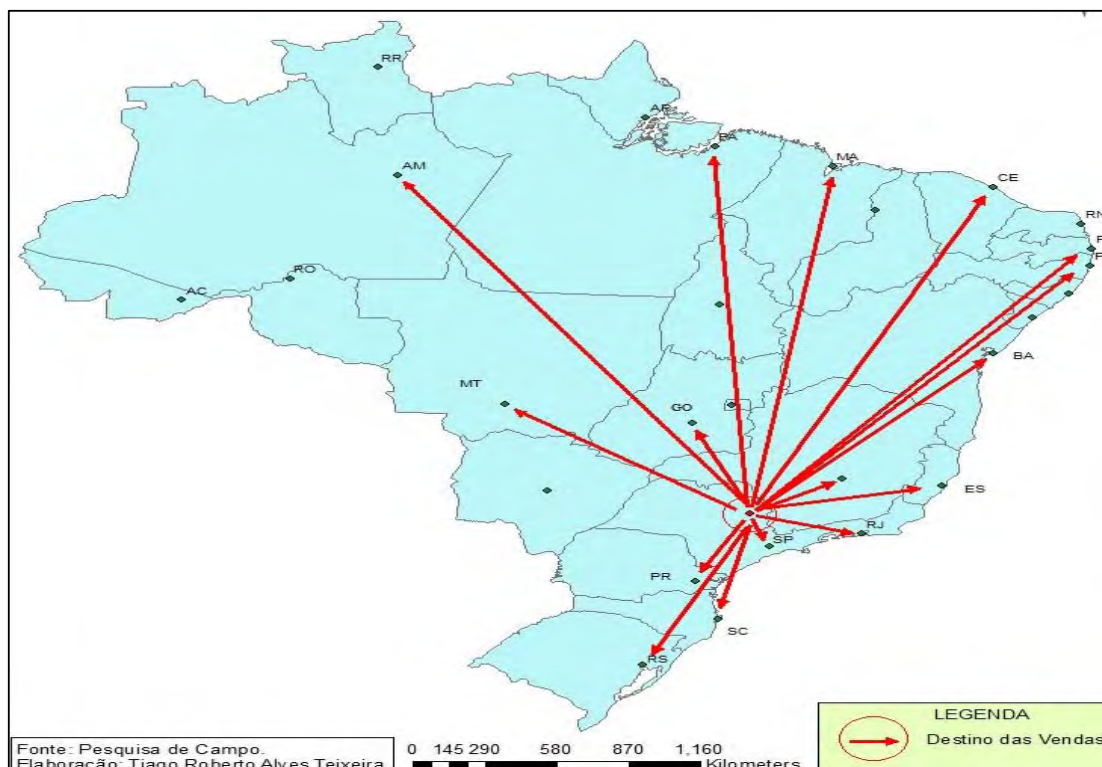
Essa característica além de economizar com custos de marketing, também gera benefícios na forma de entregar as mercadorias. Para se ter uma ideia, cerca de 78% dos industriais apontaram que muitos dos seus produtos vendidos são retirados no seus próprios estabelecimentos, além é claro, de enviarem os produtos por transportadoras locais.

O Município ao receber tal título acaba por gerar um efeito de “trancamento” nas empresas, como apontado por Torre (2003), pois a maioria das empresas se tornam dependentes do local para realizarem suas transações comerciais.

Das empresas entrevistadas 95% possui uma clientela fixa, clientes que constantemente compram seus produtos para revendê-los, sendo que a maioria da clientela fixa foi estabelecida e conquistada a partir de um contato desses consumidores face a face na porta das suas indústrias.

Os clientes do Arranjo Produtivos Locais Potencial visitam o aglomerado motivados principalmente pela vasta diversidade de produtos que o local oferece, quanto à qualidade e design, e pelos diferentes preços dos produtos (isto porque frente a forte concorrência local as empresas ou competem na base do preço ou na base da qualidade e design), portanto a presença de produtos diversificados e diferenciados ali produzidos são de extrema importância para atrair a massa de consumidores que frequentam o APL Potencial. Então pode-se dizer que o conjunto de indústrias aglomeradas, ao oferecer uma vasta gama de produtos localizados no mesmo espaço geográfico, possuem uma vantagem competitiva em relação às indústrias que se localizam separadas do APL Potencial. Características importantes para a atual competitividade, conforme discutido por Muller (1994).

Outro dado interessante é a amplitude das vendas realizadas no local. O principal mercado consumidor do APL Potencial está localizado no Estado de São Paulo, principalmente na capital paulista, porém Estados como Rio de Janeiro, Minas Gerais e Bahia se destacaram pelas altas quantidades de peças consumidas, tais consumidores apesar da distância vem periodicamente ao município comprar produtos. O mapa 6 demonstra os principais destinos das vendas das peças cerâmicas do APL Potencial de Porto Ferreira, os fluxos abaixo representados demonstram os principais Estados compradores de mercadorias.



Mapa 7 - Principais destinos (Estados) das vendas do APL Potencial de Porto Ferreira, 2013

Fonte: Pesquisa de Campo, 2013.

Elaboração: Tiago Roberto Alves Teixeira, 2013.

Desta forma o APL Potencial utiliza o título de “Capital da Cerâmica Artística” para atrair consumidores de diferentes Estados do Brasil. Como discutido por Pecqueur (2009) isso seria uma vantagem diferencial para as empresas do APL Potencial, em que os produtos ao serem relacionados com o território, ou seja, a “Capital da Cerâmica Artística” se tornam únicos frente à diferenciação e diversificação que o local proporciona.

O território e a territorialidade local, neste caso, são compostos por fatores histórico-culturais específicos que estão sendo usados na competitividade, isto é, o APL Potencial foi construído baseado na cultura do povo ferreirense, por meio das relações de poder entre diferentes industriais, os quais fabricam produtos cerâmicos artesanais por décadas. Por isso pode-se dizer que o APL Potencial possui uma identidade territorial em que o produto e o território se tornam fortes aliados, já que a mercadoria é vendida muitas vezes por meio do território, que é conhecido nacionalmente, assim proporciona vantagens competitivas.

6.2 Mão de Obra Especializada Local

Como discutido anteriormente, a mão de obra especializada local existente nos arranjos produtivos locais, pode ser considerada como um recurso específico do território local, que propicia vantagens competitivas para as empresas concentradas geograficamente. É nesse sentido que a análise do presente subcapítulo buscará se desenvolver.

Como já discutido, a quantidade de mão de obra empregada no setor cerâmico é elevada, pois sua produção é semiartesanal. Isso se dá não somente devido à falta de investimentos em mecanização, mas pelo fato de que muitos trabalhos como esponjar, recortar e pintar as peças são feitos artesanalmente, sendo difíceis de mecanizar.

As principais profissões na produção de cerâmica são os fundidores, as recortadoras, as esponjadeiras, os forneiros e as pintoras. Os fundidores são responsáveis por preparar a massa cerâmica e encher os estampos de gesso com a solução. Tal serviço é realizado por homens, já que requer o uso de muita força para que o líquido seja despejado dentro dos moldes. Esta profissão requer uma mão de obra qualificada, pois a preparação da massa cerâmica exige muita experiência e conhecimento sobre as misturas mineralógicas. A importância desta profissão reside no fato de que a maioria das empresas não possui uma fórmula a ser seguida, que possa ser feita por qualquer um, mas cada fundidor produz uma

massa diferenciada do outro, dessa forma há grande dependência do proprietário local por fundidores que entendam do processo, pois a qualidade das peças de faiança depende da qualidade da massa produzida.

As recortadeiras, trabalho na maioria das vezes realizado por mulheres, precisam de certa experiência, porém podem ser facilmente treinadas. As peças, após secarem dentro dos estampos de gesso são retiradas com bordas desiguais sobressaídas, as quais precisam ser cortadas. Portanto é um trabalho que requer muita delicadeza e simetria, para que a estética não fique comprometida. Após o recorte, as esponjadeiras, com espumas umedecidas em água, esponjam as peças, principalmente as bordas recortadas anteriormente, até que a peça esteja sem defeitos, perfeitamente lisa, pronta para a pintura e queima.

Os forneiros, na maioria homens, são responsáveis em colocar as peças nos fornos e regulá-los quanto ao tempo de queima e a temperatura. A função exige do trabalhador a colocação das peças de forma organizada para que seja queimada a maior quantidade de produtos possíveis. O treinamento para esta função pode ser realizado rapidamente.

As pintoras, por fim são as responsáveis em decorar as peças. Na maioria mulheres, estas realizam diferentes tipos de pintura, desde flores e animais, até linhas e círculos, de acordo com o design desenvolvido na empresa. Esta profissão requer uma mão de obra qualificada, sendo que o treinamento de pintoras inexperientes pode levar meses, até que a pessoa consiga pintar a peça, de forma atraente para os consumidores.

6.2.1 O Processo de formação da Mão de Obra Especializada Local

Com o surgimento da Cerâmica Porto Ferreira em 1931, devido à inexistência de cursos indústrias na área cerâmica e de pessoas especializadas na produção dos produtos, a empresa contratava pessoas inexperientes no ramo e as treinava na prática, no processo de fabricação, o que demandava tempo e prejudicava a produtividade das peças. Assim, frente à carência de uma mão de obra qualificada, o então prefeito da cidade, o Sr. Manuel da Silva Oliveira e o Sr. José Carlos de Macedo Soares (Interventor Federal e amigo próximo da família Forjaz, uma das famílias proprietárias da Cerâmica Porto Ferreira), conseguiram, por meio do Decreto de Lei 17.087, a criação do Curso Prático de Ensino Profissional de Porto Ferreira, em 1947, o qual recebeu as instalações do Curso Prático de Cerâmica já criado em 1946 (ARCHANJO, 2013). Obviamente tais ações sofreram forte influência de Djalma Forjaz, sócio e presidente da Cerâmica Porto Ferreira nesse período.

Apesar da aprovação governamental do curso em 1947, a escola industrial passou a funcionar efetivamente somente em 1950, ofertando em 1951 o primeiro e um único curso, o de cerâmica, tendo inicialmente cerca de 45 alunos matriculados (30 do sexo masculino e 15 do feminino). Em 1953 o curso de “Cerâmica e Decoração” passou a ser ofertado no período noturno (ARCHANJO, 2013). Na figura abaixo pode-se ver o primeiro laboratório instalado na escola industrial, o qual recebeu o nome de “Ginásio Industrial Estadual DR. Djalma Forjaz.



Figura 15 - Fotografia do primeiro laboratório de cerâmica de Porto Ferreira, situado no antigo Ginásio Industrial Estadual Dr. Djalma Forjaz
Fonte: Archanjo (2013, p.45).

Dessa maneira pode-se afirmar que a formação da mão de obra especializada local em Porto Ferreira, na área de cerâmica, ocorreu de duas formas principais, uma com os trabalhadores aprendendo o ofício dentro das indústrias ceramistas (majoritariamente), e outra, por meio do curso profissionalizante existente na antiga escola industrial “Ginásio Dr. Djalma Forjaz”. Portanto sabe-se que o desenvolvimento inicial da mão de obra, se deu graças às iniciativas de Djalma Forjaz, frente às necessidades de sua empresa. No entanto compreende-se que a formação do atual mercado de trabalho do setor ceramista ferreirense vai muito além das ações criadas por Forjaz, já que sua empresa, nesse período produzia somente utensílios de mesa como pratos, xícaras e bules.

Cita-se também que o curso de cerâmica do Ginásio Dr. Djalma Forjaz deixou de existir na década de 1980, e o período de crescimento de indústrias de cerâmica se deu no final da década de 70 até início de 1990, período no qual mais se absorveu mão de obra e se

treinou mão de obra, sendo que não há registros de outros cursos profissionalizantes na área até o presente momento.

Nessa direção tem-se que o processo de formação da mão de obra especializada local, se deu principalmente por meio dos treinamentos dentro das indústrias. Inicialmente, frente à necessidade de mão de obra (principalmente na década de 80), os empresários contratavam pessoas desqualificadas para realizar as tarefas produtivas, e as ensinavam a fabricar, não por meio de cursos, mas na prática, produzindo.

Prática essa que é realizada até os dias atuais, conforme a oferta e demanda de mão de obra especializada local. Por exemplo, do total de industriais entrevistados cerca de 75% contratam trabalhadores sem nenhuma experiência, os ensinando a função. Característica essa que permitiu e permiti, ao longo dos anos, a formação de uma massa de trabalhadores especializados no ramo, como ocorreu na década de 80, formando um elevado contingente de trabalhadores presentes na década de 90, como afirmado por muitos dos empresários entrevistados.

Assim compreende-se que o mercado de trabalho local é dinâmico e passa por flutuações de acordo com os períodos de crise e desenvolvimento do setor. Momentos de desenvolvimento refletem em um aumento na contratação e conseqüentemente no aumento de uma mão de obra especializada, o que facilita a contratação e a produtividade no setor. Porém em períodos de crise, ocorre uma diminuição do número de funcionários, os quais migram para outros setores, diminuindo a oferta de empregados especializados.

6.2.2 Uma Análise da Mão de Obra Especializada Local

O município de Porto Ferreira é altamente industrializado quando comparado com as cidades ao seu entorno ou com as médias do Estado de São Paulo e das cidades que compõem a Bacia do Mogi-Guaçu, beneficiando o local com um elevado número de empregos no setor industrial.

Tabela 16 - Total de empregos - setor industrial

Ano	2003	2005	2010
Porto Ferreira	4,460	5,245	6,209
Descalvado	1,717	1,989	2,785
Pirassununga	3,797	4,647	5,033
Santa Cruz das Palmeiras	292	266	216
Santa Rita do Passa Quatro	1,009	1,291	2,416
Média Bacia do Mogi-Guaçu	2,332	2,593	3,634
Média do Estado de São Paulo	2,018	2,292	2,900

Fonte: RAIS (2003; 2005 e 2010).

Elaboração: Tiago Roberto Alves Teixeira, 2013.

Os dados acima demonstram quanto o setor industrial da cidade é desenvolvido. Porto Ferreira gera praticamente o dobro de empregos no setor quando comparado com as médias apresentadas, e cerca de 19% a mais que a cidade vizinha, Pirassununga, a qual possui mais de 70 mil habitantes.

O setor cerâmico de Uso Doméstico e Afins demonstra sua importância local ao empregar uma elevada mão de obra. Em Porto Ferreira o APL Potencial de Cerâmica Artística em 2010 foi responsável por cerca de 1413 empregos diretos, marca expressiva para um município com cerca de 51 mil habitantes (RAIS, 2010; IBGE, 2010). Importante valor que pode ser demonstrado em uma comparação, com os dados da tabela abaixo.

Tabela 17 - Total de empregos por setor

	2010		
	Indústria	Comércio	Serviços
Porto Ferreira	6,209	3,423	4,551
Pirassununga	5,033	3,817	8,188
Média Bacia do Mogi-Guaçu	3,634	2,014	3,442
Média do Estado de São Paulo	2,900	2,506	6,501

Fonte: RAIS (2010).

Elaboração: Tiago Roberto Alves Teixeira, 2013.

Do total de empregos gerados em Porto Ferreira (14.183) aproximadamente 10% dos empregos são gerados pelo APL Potencial. Somente no setor industrial (6.209 empregos), o APL Potencial é responsável por cerca de 23% dos empregos (RAIS, 2010). Então pode se afirmar que o APL Potencial local permite que o setor industrial de Porto Ferreira gere muito mais empregos que, por exemplo, o município vizinho de Pirassununga, o qual possui mais de 70 mil habitantes, ou a média da Bacia do Mogi-Guaçu e a média do Estado de São Paulo. Vale ressaltar que tais indústrias proporcionam também milhares de empregos indiretos, principalmente no setor comercial atacadista.

Como dito anteriormente é na “Avenida do Comércio” que aproximadamente 190 lojas vendem uma ampla variedade de produtos de decoração, gerando centenas de empregos indiretos.

Tabela 18 - Número de estabelecimentos

	Comércio por atacado			Comércio Varejista		
	2003	2005	2010	2003	2005	2010
Porto Ferreira	51	60	67	363	420	509
Descalvado	37	45	34	216	251	278
Pirassununga	32	30	39	470	498	537
Santa Cruz das Palmeiras	20	17	24	158	181	243

Santa Rita do Passa Quatro	24	30	18	191	214	244
Média da Bacia do Mogi-Guaçu	23	26	32	228	253	306
Estado de São Paulo	45	50	59	321	351	431

Fonte: RAIS (2003, 2005 e 2010).

Elaboração: Tiago Roberto Alves Teixeira, 2013.

Os dados da tabela 24 demonstram uma grande quantidade de lojas atacadistas em Porto Ferreira, em 2010 contava com 67 lojas, valor muito superior às médias apresentadas, tendo, por exemplo, 42% a mais de lojas que Pirassununga. Realidade diferente em relação às lojas varejistas. Tais valores se dão graças ao APL local, já que, do total de estabelecimentos comerciais na cidade (576) a “Avenida do Comércio” é responsável por 33%.

Outra característica importante é a de que o APL Potencial é composto majoritariamente por micro e pequenas empresas e a maioria dos empregos na indústria ferreirense são gerados pelas micro e pequenas empresas, quadro diferente do apresentado em outras localidades ou da média do Estado e da bacia do Mogi-Guaçu, prevalecendo os empregos propiciados pelas grandes empresas, como podemos visualizar na tabela abaixo.

Tabela 19 - Quantidade de emprego por tamanho do estabelecimento

	2010				
	MICRO	PEQUENA	MÉDIA	GRANDE	Total
Porto Ferreira	5,007	3,759	3,239	3,102	15,107
Descalvado	3,302	1,796	1,009	2,822	8,929
Pirassununga	5,328	3,725	5,143	6,145	20,341
Santa Cruz das Palmeiras	2,235	1,030	171	2,938	6,374
Santa Rita do Passa Quatro	2,288	1,027	387	2,467	6,169
Média da Bacia do Mogi-Guaçu	2,984	2,290	2,146	3,009	10,430
Estado de São Paulo	3,137,818	2,797,795	2,624,063	4,313,929	12,873,605

Fonte: RAIS (2010).

Elaboração: Tiago Roberto Alves Teixeira, 2013.

Além de gerar muitos empregos para Porto Ferreira, o APL Potencial se destaca pela quantidade de vagas de emprego ocupadas por mulheres, muito superior a dos homens. O que pode ser comprovado no gráfico a seguir.

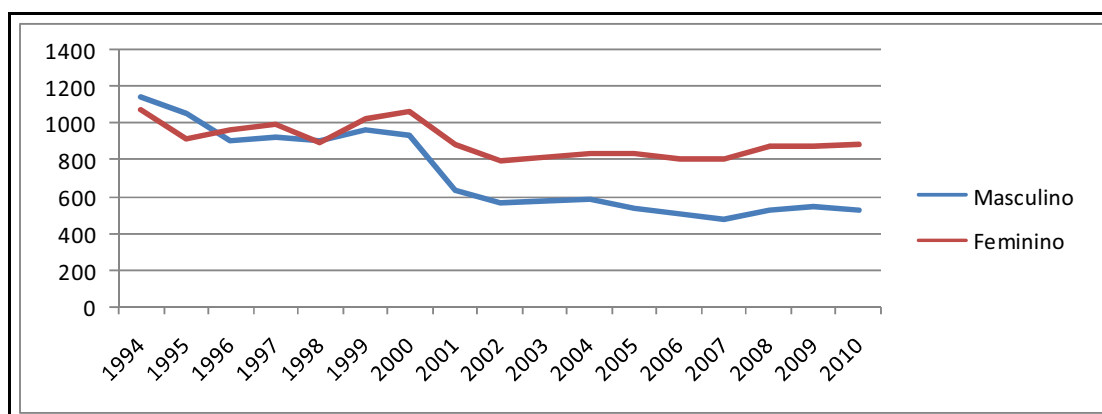


Gráfico 5 - Quantidade de empregos por gênero do setor de cerâmica não refratária de Porto Ferreira
Fonte: RAIS/CNAE95 (1994-2010).

Elaboração: Tiago Roberto Alves Teixeira, 2013.

De acordo com as entrevistas realizadas e os dados acima apresentados, pode-se afirmar que há uma predominância de uma mão de obra feminina por três motivos principais. Primeiro, muitas das tarefas são preferivelmente realizadas por mulheres, por causa da delicadeza, capricho e cuidado que o trabalho requer, como recortar, esponjar e pintar as peças. Segundo, isso se dá, pois atualmente, o mercado de trabalho local possui certa escassez de mão de obra masculina, a qual procura empregos em outros setores com melhores remunerações. Terceiro, pelo fato da média salarial da mulher ser inferior ao do homem, resultando assim em uma preferência pelo gênero.

Apesar do elevado número de pessoas empregadas nas indústrias de cerâmica ressalta-se que tem ocorrido uma considerável queda no número de trabalhadores no setor. De acordo com os dados abaixo, entre 1994 e 2010 houve uma redução de aproximadamente 36% de pessoas empregadas, ou seja, em 1994 cerca de 2213 pessoas tinham vínculo ativo com indústrias ceramistas, número que caiu para 1413 em 2010. Redução que tem sido constante desde a abertura da economia internacional brasileira, e que acompanha a queda do número de empresas no local.

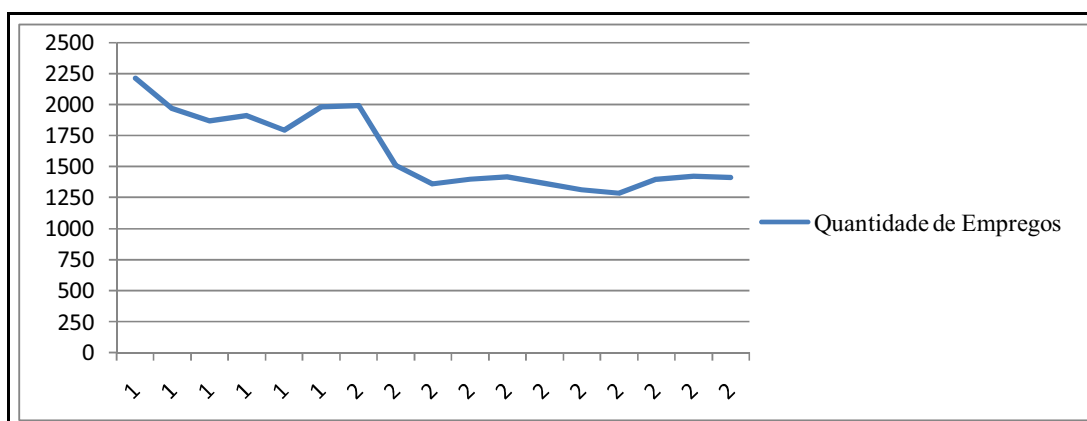


Gráfico 6- Quantidade de empregos do setor de cerâmica não refratária de Porto Ferreira-SP
 Fonte: RAIS/CNAE95 (1994-2010).

Elaboração: Tiago Roberto Alves Teixeira, 2013.

Muitos industriais apontaram que suas empresas sofreram uma redução no número de trabalhadores de mais de 50%, quando comparado com a década de 80. Algo crítico para a cidade, se essa mão de obra não tem sido absorvida por outros setores.

Outra realidade apontada por 86% dos industriais é que a mão de obra especializada local, apesar de presente na cidade, não tem sido suficiente para atender a demanda das indústrias, as quais não encontram um número suficiente de pessoas para os trabalhos. Dessa forma a mão de obra especializada pensada como um recurso específico local acaba se comprometendo pela escassez de pessoas qualificadas trabalhando no setor.

Cerca de 80% dos industriais buscam contratar pessoas qualificadas, porém devido à escassez de mão de obra, 72% destes têm contratado pessoas sem qualquer experiência no ramo, o que não ocorria na década de 1990 e início de 2000. Característica que tem mudado a forma de contratação de muitas empresas, as quais têm visto benefícios em treinar sua própria mão de obra, pois para 42% dos produtores, a mão de obra qualificada disponível é considerada insatisfatória (25% dos empresários apontaram que a mão de obra do setor é satisfatória somente nos segmentos que não requerem qualificação).

Muitos afirmaram que devido à falta de trabalhadores no setor, os empregados que trabalham bem, nunca são dispensados, pelo contrário são mantidos a qualquer custo, portanto veem os “disponíveis” no mercado como problemáticos e “viciados” em formas errôneas de produzir, preferindo assim treinar pessoas inexperientes. Assim não há requisitos para a contratação da mão de obra, no entanto os empresários rapidamente conseguem informações sobre os candidatos à vaga, os quais são, na maioria das vezes, indicados por pessoas que já trabalham na empresa.

Contudo o setor tem enfrentado dificuldades até mesmo para contratar pessoas sem experiência. Realidade que tem levado algumas empresas a buscarem mão de obra nos municípios vizinhos, principalmente no município de Santa Cruz da Estrela. Porém do total de empresas entrevistadas, somente 5% usaram ou têm usado essa estratégia.

Essa realidade se agrava em um setor marcado por vendas sazonais. Nos três meses que antecedem os dias das mães e o natal, as vendas crescem consideravelmente, surgindo a necessidade de se contratar mão de obra temporária, porém devido tal dificuldade muitas empresas têm usado outras estratégias para amenizar tal dificuldade. 50% das indústrias contratam mão de obra temporária, 70% fazem hora extra e 5% estocam as mercadorias quando as vendas estão baixas. O grande problema de estocar produtos cerâmicos reside na constante inovação com que os produtos passam, muitas vezes a cada quatro meses.

Essa falta de mão de obra, de acordo com os entrevistados, se dá devido aos baixos salários pagos pelas indústrias de cerâmica. O piso salarial é de R\$ 796,00, porém devido à escassez, os salários têm subido, e atualmente atingem uma média de R\$ 922,00. Os salários mais altos são dos fundidores que podem atingir um máximo de R\$ 1800,00, já que esta é uma das profissões menos desejadas em face da exigência física que requer.

Tabela 20 - Média dos vínculos empregatícios (em reais)

	2003		2005		2010	
	Comércio	Indústria	Comércio	Indústria	Comércio	Indústria
Porto Ferreira	583.59	726.51	656.59	887.49	1089.28	1380.02
Pirassununga	606.49	919.64	665.26	998.48	1147.83	1796.33
Santa Cruz das Palmeiras	712.41	471.91	629.18	590.70	946.44	923.62
Descalvado	620.03	1032.10	723.53	1215.89	977.84	1621.63
Santa Rita do Passa Quatro	534.56	627.91	591.01	760.55	837.24	1439.11
Média da Bacia do Mogi-Guaçu	567.17	955.06	660.92	1075.40	999.36	1512.62
Média do Estado de São Paulo	840.50	1451.38	944.51	1610.16	1415.16	2226.86

Fonte: SEADE (2003, 2005 e 2010).

Elaboração: Tiago Roberto Alves Teixeira, 2013.

Como visualizado na tabela acima a média salarial, em geral, no setor industrial de Porto Ferreira cresceu ao longo dos anos, no entanto seus valores quando comparados com as médias de outros locais (com exceção de Santa Cruz das Palmeiras) são muito inferiores. A média em 2010 foi de R\$ 1380,00, enquanto que a do setor cerâmico atualmente é de R\$922,00, demonstrando quão baixo os salários são, menos que 50% da média paga no Estado de São Paulo, por exemplo. Mas frente à escassez de mão de obra especializada local e a elevada demanda, pode-se afirmar que a tendência é que os salários no setor cerâmico continuem crescendo, caso o mercado ceramista se mantenha na atual situação que está.

A falta de mão de obra especializada local pode ser analisada como consequência de uma dura realidade, ou seja, o fato de que muitas indústrias locais ceramistas têm como estratégia competitiva a concorrência pelo preço, e não pela diferenciação e qualidade. Como não há a possibilidade de mecanizar a produção para economizar nos custos, é por meio dos baixos salários que os industriais buscam adquirir suas margens de lucro. Os baixos salários aliados ao trabalho “sujo” e “pesado” e a uma nova geração, que tem estudado e se profissionalizado em outros setores, faz com que este ramo produtivo se sufoque com a falta de trabalhadores. Atualmente a maioria dos trabalhadores possui uma faixa etária acima dos 40 anos, então a tendência é que a oferta diminua mais ainda com o passar dos anos.

Já o perfil da mão de obra no setor administrativo das indústrias é totalmente diferente do perfil da mão de obra produtiva, por exemplo, 75% das indústrias empregam mão de obra familiar no setor administrativo, (somente 25% das empresas não são administradas por membros de uma mesma família), na maioria das vezes parentes próximos como filhos, esposa e/ou irmãos. Essa característica é apontada por muitos empresários locais, como uma dos grandes problemas da indústria ceramista local, ou seja, essas empresas familiares não contratam pessoas qualificadas para ocupar importantes cargos administrativos, pois esses são preenchidos por membros familiares, os quais muitas vezes não possuem uma visão empresarial para administrarem suas indústrias de forma correta.

A média salarial de acordo com os entrevistados é de aproximadamente R\$ 1000,00, valor um pouco superior à média salarial do setor produtivo. Quanto à oferta de mão de obra no setor administrativo, 100% dos empresários apontou que isso não tem sido um problema, ao contrário, a maioria das pessoas que procuram emprego nas cerâmicas, almejam cargos administrativos.

Por fim, de todas as empresas entrevistadas, somente uma emprega trabalhadores que realizam suas tarefas produtivas em casa, pagando por produção, o restante das indústrias realiza o processo produtivo cerâmico dentro das empresas, no período diurno, tendo como forma de pagamento o salário mensal.

Nessa direção entende-se que a mão de obra especializada local do APL Potencial de Cerâmica Artística pode ser analisada como um ativo e um recurso específico, único, formado a partir das relações de poder entre os diferentes agentes. Tal recurso é formado historicamente, a partir das necessidades econômicas, das influências culturais e sociais do local em que está inserido. Sua existência gera diversas vantagens para a competitividade das indústrias do setor, principalmente porque permitiu uma redução nos custos de treinamento,

principalmente de cargos que demandam meses de treino e prática, como o trabalho de pintura e fundição, beneficiando a produtividade.

Conforme apontado por Becattini (1994) as competências quanto ao trabalho realizado são transferidas por meio das relações pessoais e do convívio diário entre os trabalhadores, permitindo a troca de conhecimentos.

Infelizmente Becattini (1994) não expande sua análise para a importância das relações de trocas de informações entre os trabalhadores sobre os empresários e empresas, e como isso pode auxiliar no desenvolvimento do arranjo produtivo local. Por exemplo, os trabalhadores sabem quais são as empresas que pagam os melhores e piores salários, e caso não saibam, facilmente podem levantar tais informações, eles têm acesso às informações sobre empresas que não pagam as horas extras, as empresas que possuem funcionários sem carteira assinada, ou seja, por fazerem parte do arranjo produtivo local conseguem informações sobre as melhores e piores empresas para se trabalhar.

Esse processo pode ser considerado um instrumento para os trabalhadores locais, pois esse tipo de informação pode culminar, em certa parte, prejudicando algumas empresas que serão procuradas, na maior parte, por trabalhadores que por algum motivo foram excluídos (devido inexperiência, ou baixa produtividade etc.) das empresas que propiciam melhores salários e condições de trabalho.

Outra vantagem apontada por muitos é a de que nos APLs há uma abundância de trabalhadores disponíveis no setor produtivo, o que não é o caso de Porto Ferreira. No entanto compreende-se que frente à escassez de trabalhadores qualificados, a formação da mão de obra especializada local se dá simultaneamente por meio de diversas empresas, gerando um crescimento da mão de obra especializada local, diminuindo assim a carência da oferta de trabalhadores em um tempo menor, e conseqüentemente equilibrando e/ou diminuindo as taxas de crescimento salarial, uma vantagem competitiva para as indústrias do APL.

Ressalta-se também que a mão de obra nas indústrias de cerâmica artísticas é extremamente flexível, o que é uma vantagem competitiva. Isto se dá, pois muitas das tarefas produtivas são simples de se realizar, o que possibilita em pouco tempo o aprendizado. Então pode-se afirmar que os trabalhadores, principalmente aqueles que desempenham as funções de esponjador, fundidor, recortador, forneiro e embalador são polivalentes, já que possuem a capacidade de trabalhar em diferentes setores da produção.

Essa capacidade de realizar múltiplas tarefas permite que a empresa se adapte rapidamente às demandas do mercado, assim como preencher as lacunas deficientes de uma área produtiva por um determinado tempo, ao remanejar os trabalhadores para diferentes

setores da produção. A função de pintor é uma exceção (a), pois requer meses de experiência e treinamento, sendo uma das etapas primordiais e principais da produção.

6.3 Meio Inovador

O APL de Cerâmica Artística de Porto Ferreira, por estar inserido em um mercado altamente competitivo, é caracterizado por empresas que necessitam estar constantemente inovando seus produtos. Por isso faz-se importante analisar a realidade local, as interações entre os agentes do APL Potencial, suas relações de cooperação, na tentativa de se compreender até que ponto o meio inovador é importante para que a inovação ocorra nos APLs, propiciando assim vantagens competitivas para o aglomerado industrial local.

Constatou-se por meio das pesquisas de campo a existência de uma atmosfera Marshalliana no APL Potencial, em que “os segredos ficam soltos no ar”, não somente em face das interações e relações informais entre os produtores, os produtores e a mão de obra local e/ou entre os produtores e fornecedores/prestadores de serviços, mas também pela fácil acessibilidade às informações materializadas no espaço do APL Potencial, como aos produtos recém-lançados por uma empresa e às modernizações produtivas adquiridas existentes fisicamente no local, sendo de fácil acesso aos industriais.

As interações entre os empresários do setor é algo fortemente presente no APL Potencial, muito importante para a resolução de diversos problemas. Para se ter uma ideia dessa realidade, cerca de 86% dos industriais afirmaram que quando suas empresas enfrentam algum tipo de problema no processo produtivo, na mão de obra, nos produtos e/ou nas vendas, estes buscam resolver o problema sozinhos e para isso buscam informações com aqueles industriais com os quais possuem laços de amizade e de confiança. Raro são as empresas as quais afirmaram que ao se depararem com algum problema buscam contratar um especialista da área.

Então as relações entre os agentes por meio de redes formais e informais são de grande importância para a produtividade das empresas e para a inovação local, como apontado por Diniz (2001). Essas relações proporcionam o compartilhamento e socialização de conhecimentos, os quais são tácitos. (CASSIOLATO; LASTRES, 2003a).

Porém, os segredos não estão tão “soltos” assim, 90% dos entrevistados, afirmaram categoricamente que as informações trocadas são muito limitadas e circundadas de desconfiança, tais informações são na maioria das vezes de ordem técnica, relacionadas majoritariamente aos problemas produtivos, à resolução de problemas técnicos. Informações

importantes quanto à inovação de um produto, ou as mercadorias mais vendidas, ou maior destino de vendas, ou a melhor forma de se divulgar e comercializar os produtos, estas não são facilmente acessadas, porém vários são os meios que os empresários utilizam para extrair todas as informações de seus interesses.

Dessa forma há sim uma atmosfera Marshalliana, ou seja, uma rede informal de agentes, formada principalmente por clientes, fornecedores, empresários, concorrentes, trabalhadores e prestadores de serviços, os quais se relacionam entre si, trocando importantes informações para a competitividade do APL Potencial. Porém seria utópico pensar nesse Meio Inovador Marshalliano somente como uma rede informal de agentes que cooperam entre si, ao trocarem informações, entende-se que esse meio inovador é também marcado por fortes relações de concorrência e competição.

Dos entrevistados cerca de 65% afirmaram que, apesar dos empresários do setor trocarem certas informações entre si, estes não cooperam um com outro com o objetivo de desenvolver o setor na cidade. Isto porque os industriais não consideram uns aos outros como cooperados, mas sim como concorrentes diretos. Há dessa forma, uma concorrência acirrada entre os empresários, a qual limita as informações trocadas, frente à desconfiança de que uma empresa possa prejudicar ou tomar o mercado da outra, principalmente ao copiarem os produtos uns dos outros. Assim, aproximadamente 30% dos empresários locais apontaram que um dos maiores problemas do setor é a concorrência direta com empresas locais.

Tal concorrência acaba prejudicando o setor de diferentes maneiras, além de limitar as trocas de informações, entrava ações conjuntas, as quais poderiam ser realizadas por meio da união dos empresários do setor. Por exemplo, em entrevista com o Sr. Hélio Bonelli, presidente do SINDICER, questionou-se as razões pelas quais a cidade ainda não possui uma feira anual de exposição cerâmica, ele afirmou categoricamente que não há devido à falta de adesão dos empresários, de acordo com o mesmo, o setor não é unido, pois os empresários encaram uns aos outros como concorrentes, em que a maioria não quer participar de feiras locais, pois ficam receosos que ao exporem seus produtos, muitos vão copiá-los e reproduzi-los.

Como exemplo, o mesmo citou a realização anual da Feira Industrial Ferreirense - FEIFE, uma festa que atrai multidões de toda região, devido aos artistas famosos os quais vem apresentar seus shows. Nessa feira, que possui estantes para as indústrias exporem e comercializarem seus produtos (não somente de produtos cerâmicos), raras são as áreas ocupadas por empresas cerâmicas.

Esse receio de certa forma não faz sentido, pois o acesso às peças dos concorrentes é extremamente fácil, e não necessariamente ou unicamente se dá por meio das feiras, já que muitos vendem seus produtos em seus estabelecimentos comerciais locais, e/ou os expõem em catálogos e na internet.

6.3.1 Solicitudes Industriais: Inovar para Competir

Como já discutido, a mercadoria de cerâmica de Uso Doméstico e Afins, por ser um produto globalmente disseminado e produzido, enfrenta uma acirrada concorrência, o que requer estratégias competitivas, como a constante inovação. Assim 100% das empresas do APL Potencial destacaram a importância da inovação para competirem no mercado que estão inseridos. No entanto tal inovação se resume especificamente no desenvolvimento de novos designs de produtos, por meio de mudanças na forma e pintura das peças vendidas. Quanto ao sistema produtivo e à forma de administrar e vender os produtos, mudanças e modernizações ocorreram, porém nada que já não existisse no mercado internacional.

Das mudanças ocorridas, cerca de 32% das indústrias declararam ter modernizado seus fornos recentemente, 12% mecanizaram o sistema de enchimento dos estampos e 42% deixaram de utilizar a pintura esmaltada para usar a pintura fria. Nessa direção várias mudanças tecnológicas foram realizadas no setor, porém tais processos foram somente reproduzidos, não sendo, portanto uma inovação local. Tais mudanças não representam um elevado investimento do setor na modernização dos equipamentos produtivos.

Os empresários quando questionados sobre as razões de tão pouco investimento em melhorias, afirmaram que as condições técnicas da empresa suprem totalmente a necessidade produtiva da empresa, alguns destacaram que compreendem a necessidade de realizar investimento, porém não possuem capital para isso, e nem acesso às linhas de crédito (somente 19% estão inseridas em alguma linha de crédito).

A realidade é que muitos desses industriais participam de uma rede informal, composta principalmente por empresários e fornecedores locais, em que, as informações transmitidas são somente locais, limitadas por uma troca de experiências localizadas. Dessa forma desconhecem o que está ocorrendo em termos mundiais, quanto às novas tecnologias e às formas de produção. Fato demonstrado na quantidade de empresas, que buscam se inteirar sobre as novidades no mercado ceramista mundial, em que somente 25% das empresas entrevistadas participam de feiras. Cerca de 90% das empresas entrevistadas que participam

de feiras, frequentam a “*International Gift Fair*”, uma das maiores feiras de utensílios domésticos e de mesa do mundo, situada na cidade de São Paulo.

A “*International Gift Fair*” é uma feira marcada por diferentes produtos domésticos, muito além de materiais cerâmicos, envolve uma vasta gama de produtos decorativos. Esse local é de suma importância para que os empresários visualizem quais são as modas, novidades e tendências do mercado na área decorativa, porém não há uma forte especialização na área cerâmica. Assim sendo há certa ausência de fornecedores e prestadores de serviços, quanto às inovações tecnológicas do modo de produção cerâmico, dessa forma a feira serve mais como um meio para divulgação dos produtos e para se compreender quais são as tendências do mercado do que um local de interação e trocas de informações.

Quando se questionou aquelas indústrias, as quais não participam de feiras, sobre as razões por não frequentarem tais eventos, a maioria afirmou que não possuem condições financeiras para pagar pela área de exposição dos produtos, que tem como menor custo um valor de R\$ 70.000,00.

Dessa maneira pode-se dizer que as inovações ocorridas no APL Potencial de Cerâmica Artística de Porto Ferreira se limitam somente ao design das peças produzidas, já que nenhuma das empresas apontou alguma inovação no modo produtivo ou/e administrativo. Porém pode-se afirmar que várias indústrias do APL Potencial, são marcadas por processos de inovação, particularmente quanto à forma e pintura das peças, ou seja, no desenvolvimento do design destas, lançando novidades no mercado.

Ressalta-se que apesar de várias empresas serem criativas, desenvolvendo novos produtos, a maioria simplesmente reproduz as peças já existentes no mercado, principalmente aquelas mais vendidas, de ampla aceitação no mercado local. Dos industriais entrevistados somente 26% afirmaram categoricamente que desenvolvem produtos novos, inexistentes anteriormente no mercado, dado preocupante para um setor tão competitivo. Tais inovações, de acordo com os industriais, são vistas em peças totalmente novas, com formatos não produzidos anteriormente, com texturas, cores e formas de pinturas não vistas em outros locais. O processo de inovação pode ser representado da seguinte maneira.

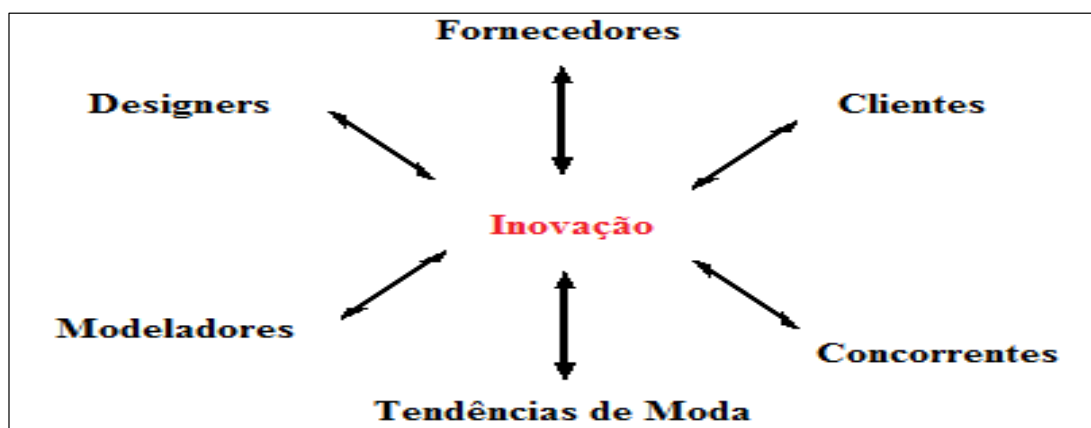


Figura 16 - Processo de inovação dos produtos cerâmicos de Uso Doméstico e Afins

Fonte: Pesquisa de campo, 2013.

Elaboração: Tiago Roberto Alves Teixeira, 2013.

Antes que uma peça seja criada, os responsáveis pesquisam as tendências de moda, como texturas, cores e formatos, em revistas, na internet, na feira “*International Gift Fair*”, e até mesmo em desfiles de moda. A partir daí escolhem quais serão as cores com que as peças serão decoradas, o formato das peças muitas vezes são simplesmente desenhados pelos designers, ou pelo próprio proprietário, ideia que é levada ao modelador, o qual sugere mudanças, este artesão é quem vai esculpir a peça desenhada, para que então o estampo seja criado.

Muitas vezes as ideias são dadas pelos clientes, os quais possuem um contato mais direto com os consumidores finais, dessa maneira conseguem captar de forma mais clara quais são ou serão os produtos mais procurados e vendidos. A inovação pode surgir também a partir de um conjunto de ideias, oriundas das peças e cores dos concorrentes, de produtos da internet e de revistas, dos clientes e parentes, resultando em um produto inédito, mesmo que oriundo de tantas influências.

Nesses processos faz-se importante a presença dos fornecedores, os quais além de auxiliar com ideias dão total assistência para que a massa e a tinta correta sejam utilizadas, portanto ao darem um auxílio técnico permitem que as inovações sejam produzidas.

Interessante notar como esta realidade se enquadra com a afirmação de Mendes (2009) quando afirma que “Os mais competitivos são aqueles que apresentam melhor capacidade de inovação, integração e cooperação com clientes e fornecedores.” (MENDES, 2009, p.71). A inovação está relacionada com as interações entre os agentes e consequentemente reflete na competitividade das indústrias do APL Potencial.

As indústrias que realizaram inovações em seus produtos, majoritariamente, têm como responsáveis por tais processos os próprios proprietários, os quais juntamente com seus familiares, desenvolvem os produtos. Dessas somente 11% possuem designers, os quais trabalham em suas empresas desenvolvendo inovações em suas peças.

Dentro desse contexto o processo de inovação das peças cerâmicas no APL Potencial se dá por meio de uma construção social, local, através das trocas de informações entre os proprietários das indústrias e outros agentes locais como designers, clientes, fornecedores, modeladores, trabalhadores e concorrentes, assim como por meio de pesquisas na internet, revistas de moda e de mobílias, não ocorrendo por meio de institutos de pesquisa, ou técnicos situados nas empresas. Realidade que demonstra a importância das relações de poder entre os agentes, relações essas baseadas nos laços de confiança, a partir dos interesses destes.

Portanto as redes de relações informais e neste caso também formais se fazem extremamente importantes para os processos de inovação, relações as quais resultam em inovações, como afirmado por Mendes ao apontar que “[...] o conhecimento, o aprendizado e a troca de informações tornam-se um ativo fundamental da competição, impondo novas formas de organização e de interação entre as empresas.” (MENDES, 2009, p. 75).

Outra característica importante para a inovação local ou para o simples desenvolvimento das empresas reside na alta rotatividade dos empregados. Nessa direção há uma forte troca de experiência entre as empresas, de forma indireta, por meio da mão de obra, a qual reproduz parte do processo aprendido em outras empresas. Conforme as entrevistas percebe-se que tal característica é benéfica aos industriais que estão começando no ramo, inexperientes, trocam experiências com esses trabalhadores, enquanto que as antigas empresas, afirmaram que a maioria da mão de obra recém contratada necessita de treinamentos para assim atender de forma satisfatória a necessidade da empresa.

O Meio Inovador remete à ideia de que todo o processo e informação relacionados à inovação são consequências unicamente do meio, do local em que está se reproduzindo, como se o território local fosse a única fonte das informações e local de materialização destas, o que difere da realidade, já que muitas informações, várias vezes responsáveis por parte do processo inovativo, não são locais, pois percorrem diferentes escalas, sendo transmitidas por redes materiais e imateriais, surgem em diferentes regiões do globo, sendo disseminadas rapidamente.

A intenção não aqui não é tirar a importância desse “Meio Inovador” nos processos de inovação local, mas demonstrar que tal processo vai muito além de ações territorializadas. Outra ideia transmitida pelo termo “Meio Inovador” é a de que a inovação é um processo

comum nos APLs, que ocorre de forma natural a todos que fazem parte desse meio. No entanto a realidade é outra, por exemplo, no APL Potencial de Porto Ferreira 72% dos industriais afirmaram que não realizaram inovação, indústrias que estão inseridas no Meio Inovador, fazem parte das redes informais, trocam informações e cooperam, porém não criaram nenhuma peça nova, somente reproduziram peças existentes no mercado.

Assim sendo, enquanto 27% das empresas do APL Potencial inovam e lançam peças únicas no mercado, os restantes 73% simplesmente seguem a tendência do mercado local, ou seja, copiam e reproduzem os produtos recém-lançados pelas indústrias locais. Todas as empresas entrevistadas afirmaram que investem em novos produtos, mas não inovando e sim plagiando produtos.

O processo de cópia é algo muito comum em Porto Ferreira, o que leva as indústrias “líderes” locais a um processo de inovação desenfreado. Cerca de 12% das empresas, por exemplo, lançam linhas de produtos novos a cada quatro meses, ou seja, a cada ano as empresas lançam no mercado três diferentes catálogos, com peças diferentes do catálogo anterior, enquanto que 17% a cada seis meses. Em geral o restante simplesmente reproduz os “sucessos” de vendas das indústrias que inovam, e lançam catálogos anuais (55%). Portanto a maioria espera as empresas “líderes” lançarem os produtos, e após alguns meses, conforme a informação de seus compradores, passam a reproduzir as peças de melhor aceitação no mercado.

Os produtos copiados não são plagiados de forma idêntica, os industriais realizam pequenas mudanças nessas peças, principalmente na forma de pintar o produto, ou no tamanho da peça, dessa forma a cópia não se torna tão escancarada. O processo de cópia das mercadorias ocorre de diferentes formas. Uma das mais comuns é o próprio consumidor levar a peça a concorrentes, e pedir que reproduzam a peça e a fabrique por encomenda com preços mais reduzidos. Outra maneira é o industrial comprar a peça do seu concorrente nas lojas locais, e assim criar a forma (estampo) para produzir a peça e posteriormente realizar uma pintura diferenciada daquela que foi copiada.

Frente a essa realidade local, ou seja, de uma normalidade por parte de muitos empresários em copiar os produtos locais, as empresas “líderes” são colocadas em uma demanda por constante inovação. Quando um produto está disseminado no mercado o saturando, pois muitos já o copiaram, uma nova linha de produtos já está sendo lançada. Portanto logo após o lançamento de um produto novo no mercado, muitos começam a desenvolver a próxima linha. Assim lançam os produtos, os quais alavancam as vendas, após a reprodução dessas mercadorias pelas empresas concorrentes, as vendas diminuem, então

nesse momento uma nova linha de peças é lançada. Desse modo muitas indústrias conseguem manter suas vendas, competir no mercado e amenizar a concorrência desleal. Tal busca desenfreada pela competitividade, fundamentada no lançamento de novos produtos cerâmicos, simplesmente demonstra uma realidade, já apontada por Milton Santos (1997).

Nesse cenário questiona-se se o “Meio” é realmente “Inovador”, já que o que maioria das empresas simplesmente copia os produtos de uma minoria de empresas que inova. As trocas de informações informais e a presença no “Meio Inovador” são importantes para as micro empresas, as quais não têm capacidade de custear o desenvolvimento de peças novas e de processos de inovação, pois ao estarem inseridas no “Meio Inovador” se beneficiam, mesmo que em menor grau e de forma tardia, dos investimentos em inovação das empresas que lideram o mercado local, por meio da cópia e reprodução dos produtos em alta no mercado. Tais empresas são indústrias “parasitas”, pois sobrevivem da exploração dos produtos de empresas que pagaram pelo mesmo, estando marginalizadas ao processo de competitividade, porém dessa forma, conseguem mesmo que em menor grau, se manter em um mercado altamente competitivo. Talvez o termo “Meio Inovador” devesse ser revisto para “Meio Reprodutor Inovador”, já que os processos de reprodução das peças recém-lançadas são mais comuns que os processos de inovação.

Por conseguinte, no caso do APL Potencial de Porto Ferreira, difícil seria pensar no “Meio Inovador” somente como uma vantagem competitiva, pois o mesmo é contraditório. Por um lado os processos de inovação estão relacionados às trocas de informações dadas no local, entre os fornecedores, clientes, prestadores de serviços e industriais, o que representa sua importância para a competitividade, por outro lado, o Meio Inovador possui uma faceta de ilegalidade, vista nos processos de cópia e reprodução dos produtos, uma desvantagem para muitos que são copiados e vantagem para aqueles que copiam. Assim não é sem razão que 32% dos industriais apontaram que uma das maiores desvantagens em estar situado em Porto Ferreira é a concorrência direta com empresas as quais copiam seus produtos e os vendem por preços reduzidos.

6.4 Governança Territorial

Neste subcapítulo será traçada uma discussão sobre a governança territorial do APL Potencial de Cerâmica Artística de Porto Ferreira. As informações foram obtidas por meio de entrevistas qualitativas realizadas com os principais agentes da estrutura de regulação, tais como o presidente do Sindicato das Indústrias de Produtos Cerâmicos de Louça de Pó, de

Pedra, Porcelana e da Louça de Barro de Porto Ferreira – SINDICER, Sr. Hélio Bonelli, o ex-presidente do SINDICER, Hans Otto Vans Beran, o então secretário da Secretária do Desenvolvimento Econômico e Social de Porto Ferreira, Sr. Dorivaldo Américo da Silva Junior, e por fim o então presidente do Sindicato dos Trabalhadores nas Indústrias de Vidros, Cristais e Espelhos e de Cerâmica de Louça de Pó de Pedra e da Porcelana e da Louça de Barro - SINDVICO, o Sr. João Cândido Sobrinho.

Além dessas entrevistas, diversos dados secundários foram consultados na prefeitura municipal, nos sindicatos e em jornais. Assim foi possível compreender como se dá a governança territorial no APL Potencial, quais são as principais ações e medidas tomadas em prol do mesmo e o mais importante, a relevância da governança territorial para a competitividade do APL.

Ao longo da dissertação discutiu-se sobre o deslizamento escalar, pelo qual vem passando as políticas públicas em relação às tomadas de decisões, as quais têm ocorrido também em nível municipal sobre assuntos pertinentes ao desenvolvimento local. Partiu-se de uma abordagem global quanto à sua relação com o modelo neoliberal e os diferentes Estados Nações e posteriormente enfatizou-se como tal deslizamento ocorreu no Brasil com a Constituição de 1988. Isso com o objetivo de demonstrar como tais mudanças foram dialéticas e beneficiaram os Arranjos Produtivos Locais. Nessa direção este subcapítulo buscou analisar a governança territorial do APL Potencial de Cerâmica Artística de Porto Ferreira em sua relação com as ações políticas e as tomadas de decisões, as quais beneficiam o respectivo APL.

Analisando a atual governança territorial do APL Potencial de Porto Ferreira, pode-se afirmar que vários são os agentes que participam de forma ativa do mesmo, no entanto percebe-se que grande parte das ações é realizada de forma isolada, assim não existindo uma governança coesa e unida, em que todos os interessados, tomam decisões conjuntas em prol do APL Potencial, não sendo marcada por um ator chave. Para muitos, a falta de união do setor é uma característica do APL Potencial local, em que os empresários por serem concorrentes diretos, buscam não se comprometer uns com os outros. De certa forma isso é uma verdade, no entanto percebeu-se que em momentos de crise o setor foi marcado por ações conjuntas, por meio da cooperação entre os empresários e diferentes agentes. Dessa forma pode-se classificar o APL potencial conforme o quadro abaixo.

Caráter ou Tipos da Governança	Característica e Modalidade
Governança Mista	Porto ferreira se enquadra neste tipo de governança, já que não há um ator chave, as vezes há ações realizadas pelo SINDICER, o qual representa os empresários locais e atualmente pode-se ver uma maior participação por parte da prefeitura municipal, a qual tem assumido a liderança nas ações pertinentes ao APL Potencial.

Quadro 5 - Tipo de governança do APL Potencial de Porto Ferreira, 2013

Fonte: Pesquisa de campo, 2013. Adaptado de Colletis; Gilly, *et. al.* (1999) *apud* FUINI (2010).

Elaboração : Tiago Roberto Alves Teixeira, 2013.

A governança do APL Potencial relacionado à sua rede político-administrativa pode ser classificada de acordo com Storper e Harrison (1994) como:

NÚCLEO SEM ANEL	A cadeia produtiva está internalizada em Porto Ferreira, município motor da cadeia. Todas as indústrias de cerâmica do APL Potencial estão situadas em Porto Ferreira, com exceção da Skalla, que se situa em Descalvado.
-----------------	---

Quadro 6 - Governança do APL Potencial de Porto Ferreira relacionado à sua rede político-administrativa

Fonte: Pesquisa de campo, 2013. Adaptado de Storper; Harrison (1994) *apud* Fuini (2010).

Elaboração: Tiago Roberto Alves Teixeira.

6.4.1 Sindicato das Indústrias de Produtos Cerâmicos de Louça de Pó, de Pedra, Porcelana e da Louça de Barro de Porto Ferreira – SINDICER

O surgimento do SINDICER se deu em meados de 1986. De acordo com a entrevista realizada com o ex-presidente do SINDICER, Sr. Hans Otto Vans Beran e com o atual presidente o Sr. Hélio Bonelli, o SINDICER foi resultado de ações conjuntas por parte de um grupo de empresários, os quais lutavam por melhores condições para o setor. Na década de 80, o “boom” cerâmico na cidade ocasionou uma grande demanda por mão de obra para o setor, dessa forma as micro empresas que surgiam contratavam grande parte da mão de obra existente na cidade, o que gerou grande escassez, assim sendo a Cerâmica Porto Ferreira passou a enfrentar dificuldade em encontrar trabalhadores disponíveis, além de passar a perder empregados para as indústrias que surgiam.

Nesse contexto a Cerâmica Porto Ferreira, grande contribuinte e aliada do Sindicato da Indústria da Cerâmica de Louça de Pó de Pedra, da Porcelana e da Louça de Barro no Estado de São Paulo – SINDILOUÇA, fechou um acordo para que o piso salarial subisse de forma considerável, prejudicando assim as micro empresas, as quais não possuíam condições financeiras para pagar tais salários. Essa ação gerou um descontentamento geral entre os empresários os quais, liderados pelo Sr. Villa e por Hans Otto Vans Beran, criaram a primeira associação cerâmica ferreirense, a ASSOCER. O objetivo então era se filiar ao

SINDILOUÇAS e participar das decisões que eram tomadas. Desse modo os empresários ligados ao ASSOCER passaram a frequentar as reuniões, participando das tomadas de decisões, porém de acordo com o Sr. Hans, as decisões tomadas eram posteriormente ignoradas, pois o sindicato simplesmente passava por cima das decisões coletivas, tomando medidas que atendiam somente ao interesse de alguns.

Frente a essa realidade, a ASSOCER entrou com uma petição, em que demandava a criação de um sindicato local, que atendesse as demandas das indústrias de Porto Ferreira, e após alguns anos a associação conseguiu criar o Sindicato das Indústrias de Produtos Cerâmicos de Louça de Pó, de Pedra, Porcelana e da Louça de Barro de Porto Ferreira – SINDICER. Assim as ações sindicais passaram a ser realizadas em Porto Ferreira, não precisando mais responder ao SINDILOUÇAS. Interessante notar que atualmente um dos maiores aliados e contribuintes do SINDICER é a Cerâmica Porto Ferreira.

Atualmente o SINDICER é dos principais agentes da governança territorial do APL Potencial, representando e defendendo os interesses dos industriais. O SINDICER tem implementado diferentes ações benéficas para o setor, por exemplo, cita-se a sua participação na formação do APL Potencial de Cerâmica Artística em Porto Ferreira.

Em meados de 2004 sob a liderança do empresário Hans Otto Kurt Beran, e do SINDICER, em uma parceria com o SEBRAE de São Carlos e o governo federal, houve uma mobilização para a criação do Arranjo Produtivo Local de Cerâmica Artística de Porto Ferreira. Processo que será descrito, já que foi um dos pontos cruciais para que as empresas do setor conseguissem encontrar um novo rumo para o desenvolvimento. Tal mobilização se deu em um período extremamente crítico, quando o setor estava enfrentando problemas frente à competitividade com os produtos chineses.

De acordo com as atas descritas na apostila “Oficina de Planejamento” (2004), as primeiras reuniões entre os empresários do setor e o SEBRAE ocorreram nos dias 23 e 24/07/2004, nessas duas reuniões foram estabelecidos quais seriam os membros do comitê gestor e quais eram as necessidades do setor, para que ações fossem tomadas neste sentido. De forma resumida, os empresários citaram que suas principais necessidades eram aumentar suas vendas e lucros, melhorar a qualidade das peças e baixar custos (melhorar o processo produtivo e estabelecer um padrão de qualidade), adquirir novas ideias e novas tecnologias, conseguir novos mercados e maior estabilidade (planejamento, diminuir efeitos da sazonalidade), estabelecer uma política comercial (divulgar a cidade como “Capital da Cerâmica Artística”), desenvolver designs próprios, e por fim criar uma maior integração e união entre os empresários.

Quanto ao comitê gestor, ficou estabelecido que ele fosse integrado pelo SEBRAE-SP, pelo SINDICER, e por três empresários, Marcelo Monte Almeida (Cerâmica Artística Luiza), Antônio Carlos de Castro Mello (Cerâmica Arte Tempo) e Hans Otto Kurt Beran (Cerâmica Ana Maria), o diretor local responsável pelo APL foi o Sr. Dorival Américo da Silva. Inicialmente para o estabelecimento do projeto foi gasta, entre junho e dezembro de 2005, uma quantia de R\$ 48.259,99 (OFICINA DO PLANEJAMENTO, 2004).

Com o estabelecimento do APL de Cerâmica Artística em Porto Ferreira no ano de 2005, parcerias foram firmadas e no ano de 2006, conforme o “Acordo de Resultados” do projeto: APL – Desenvolvimento do Setor de Cerâmica Artística de Porto Ferreira, 19 empresas aderiram ao projeto: Cerâmica Astolfo, Cerâmica Ana Maria, Cerâmica 2A, Cerâmica Nova Imagem, Cerâmica Luiza, Cerâmica Érica, Cerâmica Momesso, Cerâmica Burian, Cerâmica Buzzios, Cerâmica Arte Tempo, Cerâmica Scalla, Cerâmica Novo Tempo, Cerâmica Mazzotti, Cerâmica Porfama, Cerâmica Porto Brasil, Cerâmica Top Art, Cerâmica Savana, Cerâmica Regina, Cerâmica Silveira, Cerâmica Spacca & Tobias e Léia Arte Cerâmica.

O projeto acima descrito tinha como objetivo assegurar condições de desenvolvimento para as micro e pequenas empresas membros do APL de Porto Ferreira. Tal projeto tinha como propósito alcançar três resultados até o ano de 2009: elevar a lucratividade em 9%, reduzir o custo médio em 12% e por fim aumentar as vendas em 15%. Para isso o foco estratégico estabelecido era prover condições para melhorar os processos gerenciais e de planejamentos dessas empresas, a qualidade e adequação dos produtos ao mercado, os processos produtivos e ineficiências produtivas e ampliar o mercado e a comercialização (APL – Desenvolvimento do Setor de Cerâmica Artística de Porto Ferreira, 2006).

Na prática o APL contratou algumas empresas de consultoria, como a Target e a R&R Associados. O montante total destinado para o projeto, para que todas as propostas fossem realizadas, foi de R\$ 1.873.760,00 (APL – Desenvolvimento do Setor de Cerâmica Artística de Porto Ferreira, 2006).

Conforme o relatório da empresa de consultoria R&R Associados, na área financeira percebeu-se que a maioria das indústrias carecia de ferramentas de análises de custo, portanto a empresa implantou nas indústrias programas computacionais e planilhas de custo, acompanhando o uso das mesmas para sanar qualquer dúvida. Na área de vendas e marketing, a R&R Associados realizou quatro *workshops*, sobre plano de marketing e sobre administração de vendas. Deram também auxílio quanto ao fluxo de caixa e implantação de relatórios. A empresa apontou como os principais problemas das indústrias de cerâmica a falta

de conhecimento em formação de custo da empresa e do preço de venda, a falta de estratégia de vendas, e a ausência de controles administrativos (Relatório R&R Associados, s.n.).

De acordo com a entrevista realizada no SINDICER, apesar de muitos empresários se beneficiarem com o projeto, a falta de união entre os empresários e o súbito desinteresse em continuar participando das ações, ocasionou em 2007 o fim do Comitê Gestor e conseqüentemente, o encerramento do APL em Porto Ferreira, já que após um tempo houve um desinteresse geral quanto a continuar participando das ações do programa. Porém os empresários participantes entendem que as ações do programa possibilitaram melhores condições para que pudessem se desenvolver no mercado em que estão inseridos, mesmo que nem todas as etapas foram realizadas.

Quanto à explicação sobre o fim do APL em Porto Ferreira, muitos apontaram para isso outra versão. De acordo com alguns entrevistados o fim do APL se deu devido a um desvio das taxas de adesão ao projeto, que foram pagas pelas empresas (R\$ 350,00/mês) em um montante de aproximadamente R\$ 15 mil. O desvio teria comprometido a integridade do projeto, por conseguinte ocasionando o fim do mesmo. Tal informação carece de provas e não deve ser tomada como uma verdade até que se prove o contrário.

Nesse contexto a existência dos arranjos produtivos locais está limitada à presença de uma governança territorial, institucionalizada, com um comitê gestor formado, portanto pode-se afirmar que o conceito de APL tem forte dependência das políticas públicas, ou seja, um APL não é somente um concentrado de indústrias de um mesmo setor produtivo, marcado por relações de cooperação e por uma mão de obra especializada, vai, além disto. Sua existência depende de políticas públicas consolidadas localmente, por meio da governança territorial.

Atualmente o conjunto de indústrias cerâmicas de Porto Ferreira é somente considerado, como demonstrado no site da Secretaria do Desenvolvimento do Estado de São Paulo, um aglomerado produtivo, ou conforme o BNDES um Arranjo Produtivo Local Potencial. Portanto em 2005 o aglomerado produtivo ferreirense se tornou um APL e posteriormente retornou à sua condição de aglomerado ou de APL Potencial, (no início de 2013 ações têm sido tomadas para que o aglomerado possa reassumir sua condição de APL).

Outras ações recentes foram realizadas pelo SINDICER em prol dos industriais, as quais podem ser vistas principalmente na criação do laboratório cerâmico e em um acordo com entidades civis e com a prefeitura sobre o destino dos resíduos sólidos gerados no processo produtivo.

O laboratório cerâmico situado no SINDICER foi fruto de uma parceria entre a Prefeitura, o Serviço Nacional de Aprendizagem Industrial - SENAI e a Associação dos

Ceramistas e Oleiros de Porto Ferreira e Região - ACOL, porém há mais de 10 anos tem sido idealizado e construído sob a responsabilidade do SINDICER. De acordo com a entrevista realizada no SINDICER, ao longo dos anos foram investidos quase R\$ 1 milhão em equipamentos modernos para a realização de testes, ensaios e aferições, assim como com o intento de possibilitar treinamentos e cursos.

A parceria conquistada pelo SINDICER com o SENAI e com a prefeitura tem gerado e gerará diversos benefícios para o APL Potencial. A prefeitura, por exemplo, além de ceder gratuitamente o uso de um barracão para que o SINDICER se estabeleça e instale o laboratório, investiu R\$ 110 mil adequando e reformando o prédio, juntamente com R\$ 80 mil oriundos do próprio sindicato. Já o SENAI terá como responsabilidade fornecer os equipamentos que ainda não foram adquiridos assim como contratar a mão de obra necessária e pagar as despesas com água e energia. O SINDICER tem como única obrigação divulgar os serviços prestados no local (PROJETO DE LEI Nº 3/2009).

A estrutura do laboratório já está pronta, e de acordo com o sindicato, sua inauguração está próxima. Esse laboratório poderá ser utilizado pelos ceramistas filiados ao SINDICER. O local contará com técnicos e especialistas, contratados pelo SENAI, os quais desenvolverão pesquisas para o melhoramento da qualidade das peças, assim como prestarão os serviços necessários para os industriais, nas áreas em que as empresas são carentes. A maioria produz as mesmas massas cerâmicas de quando começaram a produzir, existindo, portanto a necessidade da fabricação de peças mais leves e resistentes, o que ocasionará em uma diminuição do custo produtivo e em uma melhora na qualidade dos produtos.

A partir do ano de 2010 o setor cerâmico ferreirense passou a enfrentar diversos problemas referentes ao destino dos resíduos sólidos gerados pelas indústrias cerâmicas locais. Isto porque não havia locais regulamentados pela Companhia Ambiental do Estado de São Paulo - CETESB para a correta destinação dos resíduos sólidos cerâmicos. Dessa forma os ceramistas simplesmente despejavam seus resíduos, compostos basicamente por resíduos de gesso (estampos) e de faiança (peças quebradas), em locais inapropriados como em terrenos baldios, nas áreas rurais do município, e até mesmo em áreas de preservação ambiental, como nas matas ciliares. Assim sendo em muitos locais rurais, ou menos urbanizados, fácil seria encontrar grande quantidade de resíduos cerâmicos.

Frente a essa situação, a CETESB, principalmente em 2010, passou a pressionar as empresas locais, para que se adequassem às normas ambientais. Sob a ameaça de impedir o funcionamento daquelas que fossem flagradas na ilegalidade, além de fazê-las responder

judicialmente por crime ambiental. Medida a qual mobilizou os empresários a buscarem uma solução para o destino dos resíduos gerados nas indústrias.

Dessa forma os empresários locais, no dia 11/03/2010, representados pelo SINDICER, se reuniram com a Secretaria do Desenvolvimento Urbano, Social e Econômico da Prefeitura Municipal com o objetivo de conseguir uma área pertencente ao governo municipal para despejar seus resíduos, o que não ocorreu, pois de acordo com o Sr. Wilder Bertonha, ex-diretor da Secretária do Desenvolvimento Econômico e Social de Porto Ferreira, o município não possuía terras para conceder aos ceramistas, o que gerou grande polêmica (PORTO FERREIRA HOJE, 15/03/2010).

O Sr. Bertonha sugeriu ao SINDICER que os industriais alugassem um barracão para depositar os resíduos, ideia negada pelo sindicato, que propôs à prefeitura municipal, que custeasse os gastos com o barracão (aluguel e as instalações de uma usina de beneficiamento do material descartado), sob a alegação de que as empresas cerâmicas geram empregos e receita para a cidade. Mais uma vez o Sr. Bertonha foi categórico afirmando que tal medida seria impossível para a prefeitura, que não poderia utilizar o dinheiro público para investir em setores particulares (PORTO FERREIRA HOJE, 15/03/2010).

De acordo com o SINDICER tal impasse foi resolvido somente em 2012, quando o sindicato firmou uma parceria com uma empresa local, a “Porto Limp”, que conseguiu um local aprovado pela CETESB, para dar um destino correto aos resíduos sólidos. Dessa maneira as indústrias ceramistas, contratam a Porto Limp, que recolhe o resíduo gerado pela empresa por R\$ 200,00 a cada caçamba retirada. Uma indústria de pequeno porte retira uma média de quatro caçambas por mês.

Tal parceria, apesar de realizada pelo SINDICER, não tem agradado a maioria dos industriais, a qual pensa que o destino final dos resíduos sólidos deveria ser responsabilidade da prefeitura, um serviço gratuito, e não particular e privado como tem sido. Das empresas entrevistadas cerca de 57% aderiu à parceria entre o SINDICER e a Porto Limp, enquanto que 43% afirmaram não fazer parte desse acordo. Destes 43% das empresas, pouquíssimas conseguem dar um destino correto ao resíduo, a maioria ainda dá um destino incorreto, jogando os estampos e peças quebradas em áreas inapropriadas, ou simplesmente ensacam estes resíduos e permitem que o sistema de coleta urbano recolha-o. Assim 27% das indústrias destacaram que um dos principais problemas no setor está relacionado à falta de local de destino para seus resíduos.

Em razão dessa problemática a maioria dos empresários demonstrou certo descontentamento com o SINDICER, sendo que somente 30% apontou o sindicato como uma importante instituição de apoio para o APL Potencial.

6.4.2 Sindicato dos Trabalhadores nas Indústrias de Vidros, Cristais e Espelhos e de Cerâmica de Louça de Pó de Pedra e da Porcelana e da Louça de Barro de Porto Ferreira – SINDVICO

Ao contrário do SINDICER, o Sindicato dos Trabalhadores nas Indústrias de Vidros, Cristais e Espelhos e de Cerâmica de Louça de Pó de Pedra e da Porcelana e da Louça de Barro de Porto Ferreira - SINDVICO, pouco envolvimento tem tido com a governança territorial do APL Potencial. Essa entidade sindical de trabalhadores foi fundada em 1959 e reconhecida pelo Ministério do Trabalho em 18/02/1960 e atende as cidades de Araras, Casa Branca, Descalvado, Ipeúna, Leme, Pirassununga, Rio Claro, Santa Gertrudes, Santa Cruz das Palmeiras, Santa Rita do Passa Quatro, São Carlos, São Simão e Tambaú, tendo um total de aproximadamente 6 mil trabalhadores filiados.

Apesar do grande número de trabalhadores filiados, as ações do SINDVICO se limitam a pequenas ações locais que pouco afetam o setor. Tais ações são vistas somente em parcerias firmadas com algumas escolas e Universidades, as quais concedem alguns descontos na mensalidade do trabalhador filiado ao sindicato. Outra ação realizada pelo sindicato é a oferta de vários cursos como: Design de Interiores, Gestão da Micro e Pequena Empresa, Gestão da Qualidade e Segurança do Trabalho, Gestão de Agronegócios, Gestão de Varejo e Prestação de Serviços, Gestão em Hotelaria, Gestão em Instituições Financeiras, Gestão em Negócios Internacionais, Gestão em Recursos Humanos; Gestão, Organização e Promoção de Eventos; Gerência de Marketing e Vendas; Planejamento e Gestão Ambiental; Publicidade Propaganda – Criação e Produção; Sistemas Informatizados – Internet e Redes e Tradutor em Inglês.

Como discutido anteriormente o setor está sufocado pela falta de mão de obra, porém o atual Presidente, o Sr. João Cândido Sobrinho, que está no cargo a mais de 10 anos, não tem se preocupado ou tomado ações para amenizar tal situação. Não há, por exemplo, sequer um curso na área de cerâmica, como se pode averiguar entre os cursos citados acima. Na entrevista realizada com o Sr. João Candido, o mesmo afirmou que o SINDVICO tem prestado muitos serviços aos trabalhadores locais, principalmente disponibilizando advogados para dar suporte legal na área trabalhista, quando, por exemplo, um empregado é desligado da

empresa, além é claro, de sempre estarem negociando ajustes salariais para o trabalhador cerâmico.

No APL Potencial, greves ou quaisquer manifestações realizadas pelos trabalhadores são inexistentes. Na verdade, em toda trajetória das indústrias cerâmicas em Porto Ferreira, houve somente uma greve na década de 50, realizada pelos trabalhadores da Cerâmica Porto Ferreira, os quais exigiam melhores salários (PORTORAMA, 1981), a qual não envolveu nenhuma outra indústria. Assim sendo o sindicato e os trabalhadores não possuem um forte poder de barganha salarial. Até mesmo alguns empresários afirmaram que há a necessidade de um aumento do piso salarial no setor, para amenizar a falta de oferta de mão de obra nas cerâmicas.

6.4.3 Prefeitura Municipal

Outro agente ativo na governança territorial do APL Potencial de Cerâmica Artística de Porto Ferreira é a prefeitura municipal de Porto Ferreira, principalmente sob as ações da Secretária de Desenvolvimento Urbano, Social e Econômico do município. Anteriormente às eleições de 2012, sob a diretoria do Sr. Wilder Bergonha (filiado ao Partido dos Trabalhadores - PT), e atualmente sob a liderança do Sr. Dorivaldo Américo da Silva Junior (filiado ao Partido da Social Democracia Brasileira - PSDB).

Várias são e foram as ações da prefeitura no APL Potencial ferreirense, no entanto anteriormente às eleições de 2012, pode-se afirmar que a entidade principal da governança territorial, a qual planejava as ações, criava parcerias e buscava a resolução dos problemas era o SINDICER, assim a prefeitura era somente um coadjuvante. Porém tal realidade aparentemente tem mudado a partir da eleição de um partido político de oposição.

Enquanto a prefeitura municipal estava sob a gestão do ex-prefeito, o Sr. Mauricio Sponton Rasi (PT), as principais ações tomadas foram realizadas frente à pressão do SINDICER e da Associação Comercial Ferreirense.

Como dito anteriormente, a prefeitura, em 2012, concedeu o uso de um prédio para o SINDICER, assim como investiu cerca de R\$ 100 mil em reformas no local. Outra ação realizada pela antiga gestão municipal foi a construção do Centro do Turista na “Avenida do Comércio”, obra idealizada pela Seção Municipal de Turismo. Esse centro turístico foi construído com o objetivo de fornecer informações aos turistas, que viessem visitar a avenida do comércio. Esse centro do turista foi na verdade parte de um projeto de incremento ao turismo industrial local, em que a prefeitura local forneceria transportes coletivos públicos

para buscar turistas nas cidades vizinhas, aumentando assim a venda local e diminuindo a sazonalidade do setor. No entanto além do estabelecimento não estar bem localizado em relação à área comercial turística, também está abandonado e inativo, demonstrando uma falta de planejamento em relação à localização onde deveria ser construído, assim como um descaso com o dinheiro público ali investido.

Outra ação desenvolvida pela Seção Municipal de Turismo foi a criação do "Mês do Ceramista" em 2011. Nesse mês o município desenvolve atividades como palestras, Oficinas e rodadas de negócios com empresários da indústria e do comércio, relacionados à cerâmica, objetivando o fomento do setor (PORTO FERREIRA ONLINE, 20/04/2011).

Por fim outro projeto desenvolvido, em 2011, na gestão do ex-prefeito Mauricio Sponton Rasi, juntamente com o deputado federal Newton Lima, (PT) foi o encaminhamento do projeto de lei que confere ao município de Porto Ferreira (SP) o título de "Capital Nacional da Cerâmica Artística e da Decoração". Esse projeto de lei (1654/2011) será apreciado pela Comissão de Constituição e Justiça (CCJ) antes de ser examinado pelo Senado Federal (PORTO FERREIRA ONLINE, 19/11/2011). Tal projeto é de grande importância, pois caso esse título seja conferido a Porto Ferreira, nenhuma outra cidade do Brasil poderá se valer desse título, que poderá ser usado como marketing e indicação geográfica.

Mesmo que ainda recente, percebe-se que a nova gestão municipal, com a prefeita eleita Renata Braga (PSDB), está bem mais ligada aos industriais do setor do que a gestão anterior. Em pouco tempo, diversas ações foram anunciadas em prol do APL Potencial, sob a figura do atual diretor da Secretária de Desenvolvimento Urbano, Social e Econômico do município, o Sr. Dorivaldo Américo da Silva Junior. Parcerias estão sendo firmadas, por exemplo, com o SEBRAE, com o SEBRAETEC, com a Universidade Federal de São Carlos - UFSCAR, com o SINDICER e com a FIESP.

Como se sabe Porto Ferreira deixou de ser um APL consolidado e voltou à sua forma de aglomerado produtivo ou de APL potencial em 2007, nessa direção o Sr. Dorivaldo, ex-diretor do comitê gestor do APL de Cerâmica Artística, logo após assumir seu cargo, anunciou no dia 25/01/2005, no Jornal Porto Ferreira Hoje, que Porto Ferreira teria reassumido sua condição de Arranjo Produtivo Local (APL) de Decorações de Interiores.

O APL anteriormente de cerâmica artística passou a ser anunciado como APL de Decorações Interiores, isto porque Porto Ferreira tem produzido e vendido no local, diferentes peças de decoração que vão além de materiais cerâmicos. Caso esse APL seja consolidado, as ações não serão limitadas ao desenvolvimento das indústrias cerâmicas, mas englobará as serrarias artísticas (mesas, cadeiras, bancos, revestimentos etc. de ferro), os produtos de

decoreção feitos de junco e as vidraçarias decorativas, as quais têm ganhado ampla fatia do mercado local.

Nesse contexto Porto Ferreira está pleiteando R\$ 100 mil junto à Secretaria do Estado da Ciência e Tecnologia para realizar um mapeamento da cadeia produtiva da decoreção de interiores, obtendo assim um diagnóstico do setor local, para então propor medidas e soluções para os problemas do APL Potencial (PORTO FERREIRA ONLINE, 22/03/2013).

Porém apesar de alguns jornais declararem que Porto Ferreira tinha reassumido a condição de APL, como por exemplo, o site oficial da Prefeitura Municipal, em entrevista com o Sr. Dorivaldo, quando questionado sobre tal informação, o mesmo negou os fatos, declarando que Porto Ferreira estava buscando as medidas cabíveis para que o aglomerado produtivo retomasse à condição de APL, fato o qual ainda não ocorreu.

De acordo com o Sr. Dorivaldo o plano da Secretaria do Desenvolvimento municipal, em relação ao APL, é primeiramente criar um “conselho municipal de desenvolvimento”, o qual será o Comitê Gestor, em que diferentes entidades poderão opinar em relação às necessidades, aos investimentos e às tomadas de decisões. As entidades e empresários que farão parte, ainda não foram escolhidos ou convidados, mas de acordo com o diretor, a Secretária já possui muitos parceiros, os quais farão parte do comitê, como o SINDICER, a Associação Comercial e o SINDVICO.

Outras duas ações realizadas pela prefeitura podem ser vistas nas possíveis parcerias com o Serviços em Inovação e Tecnologia - SEBRAETEC e com a Universidade Federal de São Carlos - UFSCAR, em 2013, conforme entrevista com o Sr. Dorivaldo. Tais parcerias vêm de encontro com algumas das principais necessidades do APL Potencial, ou seja, melhorar a qualidade das peças e baixar custos de produção e investir no design e inovação dos produtos. O SEBRAETEC, em uma parceria entre o SEBRAE, a Escola Técnica Estadual – ETEC e a prefeitura, propõe-se a prestar consultoria em design quanto à criação e desenvolvimento das peças cerâmicas às micro e pequenas empresas cerâmicas, sendo que o empresário arcará somente com apenas 20% dos custos e o SEBRAE com o restante. Tal projeto ainda está em processo de implementação.

A parceria entre a prefeitura, a UFSCAR e o SINDICER ainda está em processo de discussão. A ideia é que seja estabelecida uma parceria científica, em que a UFSCAR por meio do Centro Multidisciplinar para o Desenvolvimento de Materiais Cerâmicos (LIEC) possa desenvolver medidas, as quais propiciem um chão de fábrica limpo e quebras com índice zero, ou seja, melhorias na qualidade e redução nos custos.

Nesta nova gestão municipal, muitas ações e projetos têm sido anunciados, contudo nenhum destes foi de fato implementado. Aparentemente percebe-se que sob a liderança do Sr. Dorivaldo a prefeitura municipal tem tomado a frente da governança territorial do APL Potencial de Cerâmica Artística, isto porque, a mesma tem assumido a responsabilidade de reunir os agentes interessados no desenvolvimento do APL Potencial, assim como de elaborar, propor e construir medidas para a resolução de problemas locais. Em suma pode-se resumir a governança territorial da seguinte forma:

ELEMENTOS DA GOVERNANÇA TERRITORIAL	CARACTERÍSTICAS
1 – Dinâmica territorial	<p>Ações implícitas e explícitas direcionadas à promoção do desenvolvimento territorial:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Projeto “Chão Limpo, Quebra Zero”, orientado à realização de estudos para a melhoria da qualidade das peças e da produção; - SEBRAETEC, projeto que visa a prestação de serviços aos empresários do setor na área de design e criação das peças cerâmicas; - Consolidação do APL de Decoração de Interiores, projeto em processo de implantação, o qual levará o aglomerado produtivo à condição de APL consolidado; - Criação do Centro do Turista e do “Mês do Ceramista”, projetos que visam o desenvolvimento do turismo relacionado à venda dos produtos de decoração local; - Concessão de verbas e do uso do barracão municipal pelo SINDICER; - Projeto de Lei que concede ao município o título de “Capital Nacional da Cerâmica Artística e da Decoração”.
2 – Bloco sócio-territorial	<p>Agentes, organizações e instituições envolvidas no APL:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Prefeitura Municipal - SINDICER - SINDVICO - Associação Comercial de Porto Ferreira - FIESP - SEBRAE-SP - SEBRAETEC - SENAI - Secretaria Estadual de Desenvolvimento Econômico - Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio (MDIC) - UFSCAR/LIEC
3 – Concertação social	<p>Prática de gestão territorial descentralizada - Pode-se afirmar que não há uma entidade responsável pela prática de gestão territorial, já que os agentes da governança territorial atuam de forma isolada. Antes da atual gestão municipal, a maioria das ações e parcerias era realizada pelo SINDICER, porém atualmente a prefeitura municipal tem assumido diversas ações, tomando a frente nas parcerias, reuniões e projetos, no entanto ainda é muito cedo para se dizer que a atual gestão assumirá a responsabilidade no processo de tomada de decisões.</p>

4 – Entidades Representativas e Redes de Poder Sócio-Territorial	Representantes dos segmentos da sociedade organizada territorialmente, que direcionam a política e a ideologia do processo de desenvolvimento - O SINDICER tem tomado a posição hegemônica direcionando ideologicamente muitas das políticas locais de desenvolvimento territorial, relacionadas ao APL potencial, muitas vezes se chocando com a prefeitura municipal, como ocorreu na antiga gestão. No então se vê uma nova tendência, em que a nova gestão municipal, eleita em 2012, tem se posicionado ideologicamente a favor dos empresários do setor cerâmico, planejando ações em prol destes e apoiando o SINDICER na intenção de gerar um desenvolvimento territorial. Nesse sentido entende-se que a atuação do poder público tem se fortalecido em relação ao APL potencial.
5 – Pactos sócio-territoriais	Acordos e ajustes relacionados ao projeto de desenvolvimento futuro. - Parcerias: SEBRAETEC – Design Peças SEBRAE-SP – Prestação de variados Serviços SENAI – Laboratório Cerâmico UFSCAR – Chão Limpo, Quebra Zero Secretaria do Desenvolvimento de São Paulo – APL de Decoração de Interiores

Quadro 7 - Características da governança territorial do APL Potencial de Cerâmica Artística de Porto Ferreira, 2013

Fonte: Pesquisa de campo, 2013. Adaptado de Dallabrida e Becker (2003) e Dallabrida (2006).
Elaboração: Tiago Roberto Alves Teixeira, 2013.

Nesse contexto pode-se dizer que a governança territorial do APL potencial Cerâmico de Porto Ferreira é um importante recurso específico do território local, instrumento de poder ideológico em que os agentes locais expõem suas necessidades e problemas, discutem junto ao poder público possíveis resoluções dos problemas, conseguem mobilizar capital público e alcançam resoluções para muitos problemas em comum no setor, assim gerando vantagens competitivas para as indústrias do APL Potencial.

A governança territorial, sustentada pelo deslizamento escalar das ações políticas materializadas na Constituição de 1988, é uma ferramenta de poder para os empresários resolverem problemas que possuem em comum, como por exemplo, a questão do destino dos resíduos sólidos no local, em conjunto com a o governo local e até mesmo estadual e federal.

Ações são planejadas, decisões tomadas em uma rede imaterial interativa, marcada por semelhantes interesses, entre agentes públicos e privados, os quais acabam por receber respaldo financeiro dos planos de incentivo federal aos APLs, conforme afirmado pelo diretor da Secretária Municipal do município. Nesse sentido compreende-se a fala de Santos (1991) ao apontar que as firma hegemônicas controlam o território com o apoio do Estado, pois em muitos municípios tem ocorrido um processo semelhante, porém em escala local, em que as firmas locais se mobilizam sob a governança territorial e conseguindo o apoio das prefeituras passam a ter forte influência sobre as políticas locais.

Tais decisões nem sempre visam o bem comum como afirmado por Dallabrida e Becker (2003), no caso do APL Potencial de Porto Ferreira, as decisões em torno da governança territorial se dão a partir dos interesses de um determinado grupo social, ou seja, dos empresários, já que nem a sociedade civil e nem o sindicato dos trabalhadores estão envolvidos com os processos decisórios. No entanto muitas decisões são de interesse geral como, por exemplo, os problemas pertinentes ao destino dos resíduos sólidos.

Apesar de tantas ações e projetos realizados no local, 90% dos empresários afirmaram desconhecer qualquer medida realizada pela prefeitura para o desenvolvimento do APL potencial. Poucas indústrias citaram, por exemplo, o centro turístico e o prédio concedido pela prefeitura ao SINDICER e o dinheiro ali investido. Na verdade a falta de um local para que os industriais despejem seus resíduos gratuitamente aliado à falta de um distrito industrial no município, levou 77% dos industriais a afirmarem que o governo municipal não propicia infraestrutura suficiente para que as empresas trabalhem e 90% apontaram que não há nenhum investimento municipal.

Esta afirmação não confere com a realidade acima exposta. Na verdade os empresários do APL Potencial acreditam que estão fazendo um favor à prefeitura municipal e à cidade por gerarem empregos e contribuírem com impostos, então em períodos de crise ou frente a problemas sazonais momentâneos, se unem e com ações coordenadas, materializadas na forma de governança territorial local, firmam parcerias, demandam ações da prefeitura pública como um “retorno” pelos benefícios que geram para a cidade. Assim mobilizam verbas públicas, incentivos fiscais, investimentos em “fundo perdido” sob a alegação de que tais investimentos irão gerar benefícios à comunidade ferreirense.

Essa situação demonstra um quadro em que o desenvolvimento das cidades fica à mercê do sucesso das empresas locais, por isso investir nas indústrias, no setor privado, por meio de parcerias mistas público-privadas, passa a ser a prioridade de muitas prefeituras, sob a alegação e a justificativa de que caso tais indústrias se tornem competitivas, os índices de desenvolvimento humano subirão, os níveis de desemprego cairão e a renda aumentará. Portanto milhões de reais são investidos no setor privado, e outros setores públicos são simplesmente colocados em segundo plano, assim os interesses dos empresários são atendidos, muitas vezes demandados por meio das governanças territoriais dos APLs, como no caso de Porto Ferreira.

CONSIDERAÇÕES FINAIS

A presente dissertação buscou analisar os recursos e ativos específicos do APL Potencial de Cerâmica Artística de Porto Ferreira-SP, vistos na sua identidade territorial, na mão de obra especializada local, no meio inovador e por fim na governança territorial, sob a hipótese de que tais características proporcionam vantagens competitivas para as indústrias do APL Potencial. Objetivou-se dessa forma a realização de um estudo que compreendesse a evolução da competitividade do APL Potencial de Cerâmica Artística, estudo o qual consequentemente se desdobrou em uma profunda análise do setor de cerâmica artística, sob uma perspectiva territorial.

Nessa direção pode-se afirmar que a presente pesquisa atingiu seus objetivos, por meio de uma pesquisa teórica e empírica, a qual possibilitou uma análise da competitividade territorial do APL. Buscou-se desenvolver um estudo respeitando as diferentes escalas geográficas, por isso a análise partiu de uma discussão global pertinente à emergência e os conceitos dos relacionados aos novos espaços industriais. Posteriormente, em nível nacional, analisou-se o caso dos arranjos produtivos locais no Brasil e finalmente o caso de Porto Ferreira.

O mesmo deslizamento escalar analítico foi, por exemplo, realizado na análise do setor de cerâmica artística. Tal parte da dissertação demandou muita pesquisa, tanto teórica quanto conceitual, frente à escassez de estudos sobre o tema, em que a maioria das pesquisas pertinentes ao setor cerâmico está relacionada à cerâmica de revestimento e não à de Uso Doméstico e Afins. Portanto espera-se que esta análise seja uma contribuição para futuras pesquisas do setor. Quanto ao estudo, desenvolveu-se uma pesquisa que partiu de uma análise sucinta do setor em nível mundial, partindo para um estudo mais profundo e detalhado do setor no Brasil e principalmente em Porto Ferreira.

Quanto à emergência dos novos espaços indústrias, o aporte teórico aqui presente permitiu compreender tal fenômeno. Nos países desenvolvidos o fenômeno é entendido como um resultado das mudanças no regime de acumulação pós-fordista vista na flexibilidade e no modo de consumo. No entanto, no Brasil, apesar de tais aspectos influenciarem a emergência dos arranjos produtivos locais, entende-se que tal processo possui particularidades. Estes aspectos nem sempre estão ligados à emergência dos Arranjos Produtivos Locais no Brasil, porém após a abertura comercial na década de 90, estes se tornam importantes fatores para a competitividade das micro e pequenas empresas situadas nestes APLs.

A emergência dos APLs no Brasil está relacionada majoritariamente com a história territorial das populações locais, que de alguma maneira, conseguiram compreender a existência de uma elevada demanda por um determinado produto, principalmente em um setor, no qual possuíam o conhecimento produtivo adquirido localmente de forma tácita, assim tendo a capacidade ou as informações necessárias para iniciar seu próprio negócio.

Nessa direção a emergência dos Arranjos Produtivos Locais no Brasil, no contexto de uma industrialização tardia, está ligada à elevada demanda de produtos pouco produzidos e ofertados no país. Muitos trabalhadores percebiam por meio das indústrias em que trabalhavam que a demanda era maior que a capacidade de oferta da empresa, dessa maneira por já conhecerem o processo produtivo do setor, decidiram empreender abrindo seus próprios estabelecimentos industriais.

Esse foi o caso específico de Porto Ferreira, em que a produção inicialmente era braçal e carente de tecnologias, as peças eram de péssima qualidade e design, demonstrando assim que o APL Potencial emergiu em face de um mercado consumidor em alta e não em face da flexibilidade e da produção de mercadorias diferenciadas. Portanto percebe-se que grande parte do aporte teórico utilizado no meio acadêmico, quanto aos Arranjos Produtivos Locais, sofrem influências de autores internacionais e carecem de uma abordagem a qual respeite as particularidades do caso brasileiro. Porém a flexibilidade e as mudanças no modo de consumo ganharam sentido a partir da abertura econômica, principalmente para que as indústrias de cerâmica artísticas se tornassem mais competitivas, assim se mantendo no mercado.

Pertinente à competitividade e o território, parte central da pesquisa, buscou-se demonstrar de que forma o território, por meio de suas relações de poder, pode ser analisado como um recurso específico gerador de vantagens competitivas. As ideias de Porter, Storper e o do Grupo da Dinâmica da Proximidade, de certa forma, apontam para a mesma direção, ou seja, a de que os territórios produtivos possuem vantagens competitivas proporcionadas por suas redes materiais e imateriais locais. Foi nessa direção que a presente pesquisa se desdobrou, isto é, analisar os recursos específicos e ativos do território dos produtores de cerâmica artística de Porto Ferreira, ou seja, do APL Potencial de Cerâmica Artística, os quais vão além dos aspectos naturais e dos custos de transporte, em uma tentativa de explorar o território como um recurso, visto principalmente nas suas características relacionais, marcadas por aspectos econômicos, políticos, culturais e naturais, os quais propiciam uma “vantagem diferencial” fortemente territorializada em face da ligação direta entre os agentes, a produtividade e as mercadorias produzidas.

A análise empírica do APL Potencial de Cerâmica Artística de Porto Ferreira permitiu não somente a construção de quadro analítico da competitividade local, mas também vários outros resultados secundários, não menos importantes. O estudo empírico do APL, por exemplo, permitiu uma construção do processo de territorialização do APL Potencial, algo até então inédito. Existem fragmentos jornalísticos no museu da cidade que tratam do reconhecimento da cidade como a “Capital da Cerâmica Artística”, no entanto, esses são obscuros não esclarecendo de que forma tal processo ocorreu ou quais são os verdadeiros responsáveis. Conforme dissertado na pesquisa, entende-se que tal processo teve diferentes precursores, os quais foram juntos responsáveis pela territorialização do APL Potencial.

A territorialização do APL Potencial permitiu o surgimento de uma identidade territorial, ou seja, o território passou a ser conhecido como a “Capital da Cerâmica Artística”, aspecto relevante para o desenvolvimento do APL Potencial, o qual encontra nesse aspecto uma vantagem competitiva. No entanto apesar de tal reconhecimento gerar benefícios, de certa forma proporciona alguns malefícios. Percebe-se, por exemplo, que o território se sobrepõe sobre a marca, ou seja, a identidade territorial se torna conhecida o que acaba muitas vezes ofuscando as particularidades das empresas ao generalizar as indústrias do APL Potencial como um todo. Assim sendo as indústrias que fabricam um produto diferenciado e de qualidade são colocadas no mesmo patamar das indústrias que produzem mercadorias de péssima qualidade, pois não se pensa nas indústrias em si, mas sim no território como um todo, isto é, na “Capital da Cerâmica Artística”.

Outro resultado foi a caracterização econômica e social do APL Potencial e do município, por meio da comparação com os dados de alguns municípios fronteiriços. As pesquisas empíricas permitiram também a construção dos períodos de desenvolvimento e crise do setor cerâmico de Uso Doméstico e Afins, estudo que apesar de ter sido realizado em nível local, pode ter seus resultados considerados para a realidade geral do setor na economia brasileira. Neste caso chegou-se à conclusão de que a abertura econômica na década de 1990 gerou um período de crise no setor local frente à concorrência com produtos asiáticos, quando quase metade das empresas locais faliram, levando assim muitas indústrias a uma completa reestruturação, tanto na forma de produção quanto no design dos produtos, permitindo um aumento competitivo.

Tal reestruturação se deu em partes com a ajuda das instituições locais e de diferentes agentes, os quais se articularam por meio da governança territorial. Não se pode afirmar que o APL Potencial já tenha superado a abertura economia, pois muitas empresas ainda insistem em estratégias competitivas baseadas no preço, assim colidem com as

estratégias asiáticas, porém pode-se dizer que muitas indústrias locais têm se tornado mais competitivas frente às estratégias desenvolvidas localmente, o que fortalece a tese discutida na pesquisa, sobre a importância dos recursos específicos territoriais para a competitividade.

Ao se estudar a mão de obra do APL Potencial, compreendeu-se que essa é especializada e flexível, o que resulta em vantagens competitivas, no entanto a forte dependência do trabalho artesanal ao encarecer o custo dos produtos, conduz muitos industriais a pagar baixos salários, gerando dessa forma uma enorme escassez de mão de obra no setor local, mão de obra que tem migrado para outros setores da economia, os quais oferecem melhores salários, tal escassez está também ligada à inexistência de cursos profissionalizantes para o setor. Esse aspecto é um dos problemas pertinentes à competitividade das indústrias do APL Potencial, pois muitas empresas querem competir na base dos preços e sucumbem frente aos produtos asiáticos, portanto entende-se que há a necessidade de um aumento nos salários aliado às mudanças nas estratégias competitivas. Porém esse não é o único aspecto, cita-se também como um dos principais problemas do setor, uma enorme defasagem tecnológica, a qual reflete em um elevado uso de mão de obra em setores que poderiam ser reduzidos. No entanto vale ressaltar que a mão de obra especializada local é um importante recurso territorial para a competitividade do APL Potencial, pois sua presença reduz gastos em treinamento e tempo de contratação, além de proporcionar importantes trocas de informação.

O meio inovador do APL Potencial local pôde ser estudado como um importante recurso, principalmente neste setor o qual necessita constantemente de inovação. Pode-se afirmar que as redes imateriais locais cooperam para a disseminação de um conhecimento, o qual é majoritariamente pertinente ao processo produtivo, já estabelecido e utilizado em geral pelos industriais, do que para processos criativos de inovação das peças cerâmicas. Assim sendo a produção de novas peças não se dá por meio das trocas de informações entre os industriais locais e sim entre os empresários e seus fornecedores e prestadores de serviço, dentro de determinadas empresas, as quais dominam o mercado local, fenômeno que ocorre nesse meio inovador, característica proporcionada pela proximidade territorial dos agentes.

Por conseguinte destaca-se que no caso ferreirense, esse meio inovador ou meio reprodutor inovador é importante para que as microempresas se apropriem das tendências de mercado local, ou seja, dos produtos recém-lançados e sem realizar maciços investimentos, consigam de forma rápida reproduzir as novidades do mercado e competir, uma espécie de inclusão ilegítima industrial competitiva. Ressalta-se que pouquíssimas são as indústrias do APL Potencial, que realizam processos de inovação, portanto o meio inovador é mais

caracterizado pelo plágio, do que pela inovação, característica que ainda assim pode ser vista como uma vantagem competitiva, já que a intensa rivalidade e cópia existente no local faz com que a inovação seja algo constante nas indústrias.

Quanto à governança territorial, essa foi apresentada ao longo do texto como um recurso territorial. No caso ferreirense pode-se concluir que os industriais do APL Potencial em alguns períodos são unidos e em outros desunidos. Os momentos de união se dão principalmente em momentos em que o setor local está passando por problemas, os quais são compartilhados pela maioria das indústrias, gerando assim um senso de urgência para a resolução das dificuldades, o qual supera a ideia de serem concorrentes, no entanto tal quadro se inverte em períodos de estabilidade.

A governança territorial local pode ser classificada como mista, pois não possui um agente líder, sendo influenciada às vezes pelo SINDICER, às vezes pela Prefeitura. Os agentes locais demonstram poder de influência sobre as políticas públicas locais, que são influenciadas no sentido de beneficiar o setor por meio de diferentes incentivos locais, por meio de tentativas de resolução dos problemas, característica que foi analisada como um recurso competitivo. Pode-se dizer que vários são os incentivos governamentais no local, em que a maioria das ações foi realizada e construída de forma isolada, assim tais ações são marcadas pela falta de um planejamento, sendo muitas vezes incoerentes com as reais necessidades do local. No entanto a governança territorial do APL Potencial é um valioso recurso e/ou instrumento, capaz de melhorar a competitividade das empresas cerâmicas locais, ao permitir a resolução de problemas compartilhados pelo setor no local.

Destaca-se que a nova gestão municipal tem se apresentado mais ativa quanto às políticas de apoio ao APL Potencial, no entanto a maioria destas ações ainda está somente no papel, portanto entende-se que ainda é muito cedo para se comparar as ações da antiga gestão governamental com a atual em relação ao APL Potencial de Cerâmica Artística.

Por fim, os recursos e ativos presentes no território analisado podem ser sumarizados da seguinte forma:

FATORES	GENÉRICOS	ESPECÍFICOS
RECURSOS	1 Equipamentos disponíveis no mercado; 2 Informações não codificadas disponíveis no mercado; 3 Mão de obra local; 4 Turismo Industrial não desenvolvido; 5 Matéria-Prima não explorada; 6 Infraestrutura instalada, mas em desuso.	1 Concentração geográfica das indústrias de cerâmica artística; 2 Existência de uma atmosfera industrial e cultural formada historicamente; 3 Há a presença de uma mão de obra especializada e qualificada, a qual se desligou do setor frente aos baixos salários, mas que pode retornar conforme as mudanças no mercado de trabalho local; 4 Mobilização institucional favorável aos industriais por meio de diversas entidades como a prefeitura, os sindicatos e a associação comercial. 5 Concentração geográfica de indústrias e estabelecimentos comerciais de decoração com possibilidade de mudança para estabelecimento do APL de Decoração de Interiores; 6 Equipamentos desativados disponíveis no mercado local, de empresas que faliram.
ATIVOS	1 Matérias-primas exploradas oriundas de outros municípios; 2 Equipamentos em uso no setor não adaptados e criados localmente; 3 Informações do setor ativas no mercado, marcadas pelo conhecimento codificado; 4 Mão de Obra local; 5 Programas de crédito e financiamento para as micro e pequenas empresas em geral; 6 Fornecedores de produtos que abastecem diferentes setores industriais incluindo o de cerâmica; 7 Políticas de incentivo para as indústrias em geral.	1 Identidade territorial da cidade conhecida como a “Capital da Cerâmica Artística”; 2 Meio Inovador o qual permite a partilha de conhecimentos tácitos, de informações importantes, as quais podem resultar em inovações; 3 Existência de uma ativa mão de obra qualificada e especializada na produção cerâmica; 4 Presença de uma mão de obra flexível, marcada pelo trabalhador polivalente; 5 Governança Territorial a qual possibilita a resolução de diversos problemas que afetam o setor, assim como a mobilização de recursos; 6 Incentivos Fiscais voltados para o setor cerâmico; 7 Equipamentos específicos adaptados e criados no APL Potencial; 8 Fornecedores e prestadores de serviços específicos do ramo; 9 Existência de um laboratório cerâmico.

Quadro 8 - Tipologia dos recursos e ativos territoriais e as vantagens e desvantagens concorrenciais
 Fonte: Pesquisa de campo, 2013. Adaptado de Benko e Pecqueur (2001) *apud* Pires (2011, p.49).
 Elaboração: Tiago Roberto Alves Teixeira, 2013.

Analisando o quadro acima, pode-se afirmar que as indústrias do APL Potencial de Cerâmica Artística de Porto Ferreira se apoiam fortemente nos recursos e ativos específicos do território local, se tornando dessa forma mais competitivas frente às vantagens que esses proporcionam. Interessante notar a importância destes recursos e ativos para que as indústrias passem por mudanças e adaptações visando um aumento competitivo e a superação de problemas que afetem o setor. Tais mudanças e adaptações demonstram a importância do território para as indústrias do APL Potencial de Porto Ferreira, pois essas têm sido construídas sob os recursos e ativos específicos do território local, como o “meio inovador”, a mão de obra especializada local e a governança territorial, os quais proporcionam condições para que o setor supere os obstáculos responsáveis por períodos de crise ou problemas que afetam o setor em geral.

Finalmente os resultados da pesquisa indicam que para que as indústrias do APL Potencial melhorem sua competitividade medidas devem ser tomadas frente a oito principais problemas demonstrado no quadro abaixo.

Problemas	Possíveis Ações
Falta de modernização tecnológica no setor produtivo (acarreta em baixa qualidade e elevado custo produtivo).	Importar maquinários; investir na inovação dos processos produtivos; firmar parcerias com centros de pesquisa e universidades para desenvolver maquinários e massas cerâmicas de melhor qualidade. No município há o curso de Engenharia de Materiais, porém não existe nenhuma parceria entre a faculdade e o setor.
Escassez de mão de obra local especializada.	Criação de cursos profissionalizantes; aumento dos salários.
Estratégia competitiva baseada nos preços – Concorrência com países asiáticos.	Investir em inovação, qualidade e design competindo por meio de produtos diferenciados e/ou investindo em um nicho produtivo diferenciado.
Sazonalidade.	Investir em nichos produtivos que não está relacionado somente ao mercado de presentes (dias das mães e natal), expandir o mercado consumidor para outras regiões e países. Nenhuma das indústrias analisadas têm exportado seus produtos.
Falta de inovação.	Poucas empresas inovam, pois tal processo demanda elevados investimentos, desta forma uma das possíveis ações seria a criação de parcerias com o governo para a prestação de serviços aos micro empresários, possibilitando a estes o acesso aos processos de inovação, principalmente no design dos produtos. Como exemplo cita-se o SEBRAETEC.
Apoio governamental.	O governo municipal tem de certa forma dado apoio ao setor. Porém há certa carência de planejamento e de estudos que especifiquem os setores mais necessitados de investimento. Falta planejamento quanto ao centro turístico na “Avenida do Comércio”; a “Avenida do comércio” carece de infraestrutura; a Prefeitura não criou um distrito industrial; não há apoio às empresas recém-criadas; inexistência de uma incubadora.
Turismo Industrial.	O turismo industrial não é explorado no local, o que poderia amenizar problemas de sazonalidade.
Gestão familiar.	Muitas vezes a gestão familiar das empresas impossibilita o desenvolvimento da empresa. Uma possível solução seria a contratação de mão de obra qualificada na parte administrativa.

Quadro 9 - Problemas e possíveis soluções relacionadas ao APL Potencial de Porto Ferreira-SP

Fonte: Pesquisa de campo, 2013.

Elaboração: Tiago Roberto Alves Teixeira, 2013.

Sendo assim ressalta-se que os recursos e ativos específicos do território produtivo, não garantem a existência de regiões de “sucesso”, porém deve se reconhecer a importância desses para a competitividade das indústrias de cerâmicas artísticas do APL Potencial de Porto Ferreira. Nessa direção assistiu-se assim a uma apropriação capitalista dos territórios, caracterizada por suas entidades socioculturais, as quais proporcionam a existência de uma identidade coletiva, onde o território passa a ser um importante aspecto comercial e de desenvolvimento local.

Espera-se que a presente pesquisa, longe de esgotar todo o assunto aqui discutido, possa contribuir de forma relevante para os estudos sobre a competitividade territorial, assim como sobre o setor de cerâmica artística no Brasil, tão pouco explorado no meio acadêmico.

REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

ABCERAM. **Associação Brasileira de Cerâmicas**. Disponível em <<http://www.abceram.org.br/site/index.php>>. Acesso dia 20/03/12.

ACORDO DE RESULTADOS. **Projeto: APL – Desenvolvimento do Setor de Cerâmica Artística de Porto Ferreira**. 15/08/2006.

AKTOUF , Omar. **Governança e Pensamento Estratégico: uma Crítica a Michael Porter**. Revista de Administração de Empresas, São Paulo, v. 42, n. 3, jul./set. 2002. Disponível em <<http://www.scielo.br/pdf/rae/v42n3/v42n3a04.pdf>>. Acesso dia 13/06/2012.

AMIM, Ash.; ROBINS, Kevin. **Retorno às economias regionais?** In: BENKO, G.; LIPIETZ, A. (Org.). *As Regiões Ganadoras: Distritos e Redes, os Novos Paradigmas da Geografia Econômica*. p. 33-48, Celta Editora, Lisboa : 1994.

ANDRADE, Manuel Correia. **A questão do Território no Brasil**. São Paulo: Hucitec; Recife: IPESPE, 1995.

ARCHANJO, Reginaldo Miguel. **UM BREVE HISTÓRICO DA ESCOLA INDUSTRIAL DE PORTO FERREIRA: Avaliação, bússola do processo educacional**. Dissertação apresentada ao Instituto de Biociências do Campus de Rio Claro, Universidade Estadual Paulista, como parte dos requisitos para obtenção do título de Mestre em Educação. Rio Claro, 2013.

BADIE, Bertrand. **Le fin des territories**. Paris: Fayard, 1995.

BECATTINI, G. O Distrito Marshalliano: Uma noção sócio-econômica. In: BENKO, G. e LIPIETZ, A. (org.), **As Regiões Ganadoras. Distritos e Redes: Os novos paradigmas da Geografia Econômica**. Oeiras: Celta Editora, 1994, p. 45-58.

BELLINGIERI, Julio Cesar. **As Origens da Indústria Cerâmica em São Paulo**. Revista Cerâmica Industrial, São Paulo, v.10, n. 3, maio/jun., 2005. Disponível em http://www.ceramicaindustrial.org.br/pdf/v10n03/9_publicado_v10n3a03.pdf. Acesso dia 24/05/2012.

BENKO, G. **A Recomposição dos Espaços**. Revista Internacional de Desenvolvimento Local – Interações. Campo Grande, v.1, n.2, p.7-12, mar/2001.

BENKO, Georges. **Economia, espaço e globalização: na aurora do século XXI**. São Paulo: Hucitec, 1996.

BENKO, George; LIPIETZ, Alain. O Novo Debate Regional. In: BENKO, George e LIPIETZ, Alain (Org.). **As regiões ganhadoras – distritos e redes: os novos paradigmas da geografia econômica**. Lisboa: Celta, Oeiras. 1994.

BENKO, Georges; PECQUEUR, Bernard. **Os Recursos de Territórios e os Territórios de Recursos**. Revista Geosul, Florianópolis, v.16, n.32, jul./dez, 2001.

BENKO, Georger; LIPIETZ, ALAIN. From the Régulation of Space to the Space of Régulation. In: BOYER, Robert, SAILLARD, Yves. (Org.). **Régulation Theory: The State of the Art**. Edition published in the Taylor & Francis e-Library, 2005.

BILLAUDOT, Bernard. Short- and Medium-term Macroeconomic Dynamics. In: BOYER, R., SAILLARD, Y., orgs.. **Régulation Theory: The State of the Art**. Edition published in the Taylor & Francis e-Library, 2005.

BLUME, R; RUCKERT, A. A.; SPECHT S.. **A trajetória das políticas de desenvolvimento no brasil: do estado desenvolvimentista ao desenvolvimento territorial**. XLV Congresso da SOBER "Conhecimentos para Agricultura do Futuro". Londrina. 2007. Disponível em <<http://www.sober.org.br/palestra/6/1084.pdf>>. Acessado dia 20/10/2011.

BNDES - BANCO DE DESENVOLVIMENTO ECONÔMICO E SOCIAL. **Arranjos Produtivos Locais e Desenvolvimento**. Rio de Janeiro: Área de Planejamento e Departamento de Produtos – DEPRO, 2004. Disponível em <http://www.bndes.gov.br/SiteBNDES/export/sites/default/bndes_pt/Galerias/Arquivos/conhecimento/seminario/apl.pdf>. Acesso dia 26/02/2013.

BORGES, Ângela; DRUCK, Maria das Graça. **Crise Global, Terceirização e a Exclusão do Mundo do Trabalho**. Caderno CRH 19, Salvador, 1993. Disponível em <<https://repositorio.ufba.br/ri/bitstream/ri/2376/1/CadCRH-2007-349%20S.pdf>>. Acesso dia 01/03/2013.

BOYER, Robert. **As Alternativas ao Fordismo, dos anos 80 ao século XXI**. In: BENKO, George; LIPIETZ, Alain. (Org.). *As Regiões Ganadoras: Distritos e Redes. Os Novos Paradigmas da Geografia Econômica*. Oeiras: Celta, 1994 p.121-142.

BOYER, Robert. **A Teoria da Regulação: Uma Análise Crítica**. Tradução Renée Barata Zicman. São Paulo: Nobel, 1990.

BOYER, Robert; SAILLARD, Yves. A summary of regulation Theory. In: BOYER, R., SAILLARD, Y., (Org.). **Régulation Theory: The State of the Art**. Edition published in the Taylor & Francis e-Library, 2005.

BOYER, Robert. From canonical Fordism to different modes of development. In: BOYER, Robert, SAILLARD, Yves (Org.). **Régulation Theory: The State of the Art**. Edition published in the Taylor & Francis e-Library, 2005.

BOYER, Robert. **Teoria da Regulação: os Fundamentos**. São Paulo: Estação Liberdade, 2009.

BRASIL. CLASSIFICAÇÃO NACIONAL DE ATIVIDADES ECONÔMICAS – CNAE. S.N.

BRASIL. MDIC - MINISTÉRIO DO DESENVOLVIMENTO, INDÚSTRIA E COMÉRCIO EXTERIOR. **Manual de apoio aos Arranjos Produtivos Locais - Grupo de Trabalho Permanente para Arranjos Produtivos Locais - GTP APL**. Portaria do Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior N° 187, de 31 de Outubro de 2006. Disponível em

<http://www.desenvolvimento.gov.br/portalmDIC/arquivos/dwnl_1289326568.pdf>. Acesso dia 01/03/2012.

BRASIL. MINISTÉRIO DO DESENVOLVIMENTO, INDÚSTRIA E COMÉRCIO EXTERIOR - MDIC **MIDIC. ARRANJO PRODUTIVO LOCAL DE CERÂMICA VERMELHA DE ITU E REGIÃO** – SP. Plano de desenvolvimento Preliminar, ITU, 2007. Disponível em http://www.mdic.gov.br/arquivos/dwnl_1248288234.pdf. Acesso dia 28/05/2012.

BRASIL. ALICEWEB - MINISTÉRIO DO DESENVOLVIMENTO, INDÚSTRIA E COMÉRCIO EXTERIOR – MDIC.. Disponível em <<http://aliceweb.desenvolvimento.gov.br/>>. Acesso dia 21/02/2012.

BRASIL. RAIS - Relação Anual das Informações Sociais. MINISTÉRIO DO DESENVOLVIMENTO, INDÚSTRIA E COMÉRCIO EXTERIOR – MDIC. Disponível em http://www.mte.gov.br/pdet/o_pdet/reg_admin/rais/apres_rais.asp. Acesso dia 04/03/2012.

BRASIL. MINISTÉRIO DO DESENVOLVIMENTO, INDÚSTRIA E COMÉRCIO EXTERIOR - MDIC. **Arranjo Produtivo Local de Cerâmica Vermelha de Itu e Região – SP**. Plano de desenvolvimento Preliminar, ITU, 2007. Disponível em http://www.mdic.gov.br/arquivos/dwnl_1248288234.pdf. Acesso dia 28/05/2012.

BRASIL. MINISTÉRIO DO PLANEJAMENTO, ORÇAMENTO E GESTÃO. **PPA - Plano Plurianual 2000-2002**. 2001. Disponível em www.abrasil.gov.br/anexos/anexos2/index.htm. Acesso dia 21/06/12.

BRASIL. MINISTÉRIO DA CIÊNCIA E TECNOLOGIA. **PPA – Plano de Ação 2004-2007**. Disponível em <http://www.planobrasil.gov.br/default.asp>. Acesso dia 21/02/2012

BRASIL. MINISTÉRIO DA CIÊNCIA E TECNOLOGIA. **PPA - Plano de Ação 2007-2010**. Ciência, Tecnologia e Inovação para o Desenvolvimento Nacional -. Disponível em <http://www.mct.gov.br/index.php/content/view/66226.html>. Acesso dia 20/06/2012.

BRASIL. MINISTÉRIO DO PLANEJAMENTO, ORÇAMENTO E GESTÃO. **PPA – Plano Plurianual 2012 - 2015**. Disponível em <http://www.planejamento.gov.br/secretarias/upload/Arquivos/spi/PPA/2012/mp_006_dimensao_tatico_prod_amb.pdf>. Acesso dia 04/03/2012.

BRASIL. MINISTÉRIO DO PLANEJAMENTO, ORÇAMENTO E GESTÃO. **PDP - Política de Desenvolvimento Produtivo: Inovar e Investir pra Sustentar o Crescimento**. Disponível em <http://www.pdp.gov.br/Documents/conheca_pdp/Livreto%20da%20PDP%20Original%20-%20Portugu%C3%AAs.pdf>. 2008. Acesso em 12/02/2012.

BRENNER, Neil. **Urban Governance and the Production of New State Spaces in Western Europe, 1960–2000**. In: ARTS, Bas; LAGENDIJK, Arnould; HOUTUM, Henk Van (Org.). **THE DISORIENTED STATE: SHIFTS IN GOVERNMENTALITY, TERRITORIALITY AND GOVERNANCE**. Edited by Spring. 2009.

- BRESSIANI, José Carlos; BUSTAMANTE, Gladstone Motta. **A Indústria Cerâmica Brasileira**. Revista Cerâmica Industrial, São Paulo, v.5, n. 3, maio/jun. 2000. Disponível em http://www.ceramicaindustrial.org.br/pdf/v05n03/v5n3_5.pdf. Acesso dia 29/05/2012
- CAPORALI, R.; VOLKER, P. (Orgs.) **Metodologia de desenvolvimento de arranjos produtivos locais**. Projeto Promos-Sebrae-BID: versão 2.0. Brasília: Sebrae, 2004. 287 p.
- CASSIOLATO, José Eduardo, LASTRES, Helena. **Glossário de arranjos e sistemas produtivos e inovativos locais**. SEBRAE. 2003a. Disponível em: <<http://www.ie.ufjf.br/redesist>> Acesso em: 15 maio 2012.
- CASSIOLATO, José Eduardo. A Economia do Conhecimento e as Novas Políticas Industriais e Tecnológicas. in LASTRES, Helena; ALBAGLI, Sarita. **Informação e Globalização na Era do Conhecimento**. Capítulo 7, p.164-318. 1999.
- CASSIOLATO, José Eduardo; LASTRES, Helena. **Novas Políticas na era do Conhecimento: O Foco em Arranjos Produtivos e Inovativos Locais. 2003b**. Disponível em <www.redesist.ie.ufjf.br/nt_count.php?projeto=ar1&cod=2>. Acesso dia 20/06/2012.
- CASTELLS, Manuel. **A Sociedade em Rede: A Era da Informação: Economia, Sociedade e Cultura – Volume 1**). 5ª Ed. São Paulo: Editora Paz e Terra S.A., 1999.
- CASTRO, Luiz Humberto de. **Arranjo produtivo local**. Luiz Humberto de Castro. Brasília: SEBRAE. Série Empreendimentos Coletivos. 2009.
- CERÂMICA PORTO FERREIRA. Disponível em <<http://www.ceramicaportoferreira.com.br>>. Acesso dia 02/03/2013.
- CLAVAL, PAUL. **Geografia Econômica e Economia**. GeoTextos, Salvador, vol. 1, n. 1, 2005. Paul Claval 11-27. Disponível em www.portalseer.ufba.br/index.php/geotextos. Acesso dia 09/06/2012.
- CLEMENTE, Ademir. **Localização Industrial**. In: FUJITA, Masahisa; KRUGMAN, Paul; VENABLES, Anthony (Orgs.). Economia Espacial: Urbanização, Prosperidade Econômica e Desenvolvimento Humano no Mundo. São Paulo: Ed.Futura, 2002.
- COELHO, Miguel Bragioni Lima. **Aspectos Históricos de Porto Ferreira: Volume 1**. Porto Ferreira-SP: Editora Gráfica São Paulo, 2012.
- COUTINHO, Luciano G.; FERRAZ, João Carlos (Coordenadores). **Estudo da Competitividade da Indústria Brasileira**. Campinas, SP: Papyrus, 1994.
- DALLABRIDA, Valdir Roque; BECKER, Dinizar. **DINÂMICA TERRITORIAL DO DESENVOLVIMENTO**. In: BECKER, Dinizar e WITTMAN, Milton Luzi (Org.). **DESENVOLVIMENTO REGIONAL: abordagens interdisciplinares**. Santa Cruz do Sul: EDUNISC, 2003.
- DIAS, Leila Christina. Redes: emergência e organização. In: CASTRO, Iná E.; GOMES, Paulo C. Costa; CORRÊA, Roberto L. (Org). **Geografia: Conceitos e Temas**. Rio de Janeiro: Bertrand Brasil, 2001. 141-162.

DINIZ, Clélio Campolina. **O PAPEL DAS INOVAÇÕES E DAS INSTITUIÇÕES NO DESENVOLVIMENTO LOCAL**. In: XXIX ENCONTRO NACIONAL DE ECONOMIA, 2001, Salvador. Associação Nacional dos Centros de Pós-Graduação em Economia-ANPEC. Disponível em: <http://www.anpec.org.br/encontro2001/artigos/200105383.pdf>. Acesso dia 29/06/2012.

DINIZ, Clélio Campolina; GONÇALVES, Eduardo. Economia do conhecimento e desenvolvimento regional. In: DINIZ, Clélio Campolina; LEMOS, Mauro Borges (Org.). **Economia e território**. Belo Horizonte: Editora da UFMG, 2005.

EBNER E BECK. **The Institutions of the Market**. Printed by Oxford. 2008.

FARIA, Luiz Augusto Estrella. **As Formas Institucionais da Estrutura: Do Micro ao Macro na Teoria da Regulação**. Ensaios FEE, Porto Alegre, v.22, n. 1, 2001. Disponível em <<http://revistas.fee.tche.br/index.php/ensaios/article/viewFile/1992/2373>>. Acesso dia 15/03/2012.

FILGUEIRAS, Luiz. **O neoliberalismo no Brasil: Estrutura, Dinâmica e Ajuste do Modelo Econômico**. Em publicação: Neoliberalismo y sectores dominantes. Tendencias globales y experiencias nacionales. Basualdo, Eduardo M.; Arceo, Enrique. CLACSO, Consejo Latinoamericano de Ciencias Sociales, Buenos Aires. Agosto 2006. Disponível em <<http://biblioteca.clacso.edu.ar/ar/libros/grupos/basua/C05Filgueiras.pdf>>. Acesso dia 25/02/2013.

FIESP. **Federação das Indústrias do Estado de São Paulo**. Disponível em <<http://www.fiesp.com.br/>>. Acesso dia 15/03/2012.

FORJAZ, Maria Cecília Spina. **História Social de uma Empresa Brasileira: a Cerâmica Porto Ferreira**. Disponível em <<http://bibliotecadigital.fgv.br/dspace/bitstream/handle/10438/3131/Rel%20642001.pdf?sequence=1>>. Acesso dia 19/03/2013.

FOUCAULT, M. **Microfísica do poder**. Rio de Janeiro: Edições Graal, 1979.

FUINI, Lucas Labligarini. **A Relação entre Competitividade e Território no “Circuito das Malhas” do Sul de Minas Gerais**. 2007. 191 f. Dissertação (Mestrado em Geografia – Área de Concentração em Organização do Espaço) - Universidade Estadual Paulista. Instituto de Geociências e Ciências Exatas, Rio Claro, 2007.

GARCIA, Renato. Economias Externas e Vantagens **Competitivas dos Produtores em Sistemas Locais de Produção: as Visões de Marshall, Krugman e Porter**. Revista Ensaios FEE, v. 27, n. 2, 2006. Disponível em: <http://revistas.fee.tche.br/index.php/ensaios/article/viewFile/2120/2502>. Acesso dia 01/06/2012.

GILLY, Jean-pierre; TORRE, André. Proximity Relations: Elements for an Analytical Framework. In: **Industrial Networks and Proximity**. Green M.B., McNaughton R.B. (eds.), Ashgate Publishing, Aldershot. 2000.

GILLY, Jean-Pierre; PECQUEUR, Bernard. The Local Dimension of Régulation. In: BOYER, Robert, SAILLARD, Yves (Org.). **Régulation Theory: The State of the Art**. Edition published in the Taylor & Francis e-Library, 2005.

GILLY, Jean-Pierre; TORRE, André. Proximidad y dinámicas territoriales. In: BOSCHERINI, Fabio; POMA, Lucio (Org.). **Territorio, conocimiento y competitividad de las empresas: el rol de las instituciones en el espacio global**. BuenoEd. Antares, Buenos Aires, 1998. p. 254-294.

GURISATTI, Paolo. Distritos e sistemas de pequena empresa na transição. In: URANI, André; COCCO, Giuseppe; GALVÃO, Alexander Patez. **Empresários e Empregos nos novos Territórios Produtivos: o caso da Terceira Itália**. Rio de Janeiro: Editoria DP&A. 1999.

GUTTMANN, Robert. Money and Credit in Régulation Theory. In: BOYER, Robert, SAILLARD, Yves (Org.). **Régulation Theory: The State of the Art**. Edition published in the Taylor & Francis e-Library, 2005.

HAESBAERT, Rogério. **Da Desterritorialização a Mutiterritorialidade**. Anais do X Encontro de Geógrafos da América Latina – 20 a 26 de março de 2005 – Universidade de São Paulo.

HAESBAERT, Rogério. **Des-territorialização e identidade: a rede “gaúcha” no nordeste**. Niterói: EdUFF, 1997.

HAESBAERT, Rogério. **O Mito da Desterritorialização: Do “Fim dos Territórios” à Multiterritorialidade**. 3ª Ed. Rio de Janeiro: Bertrand Brasil, 2007.

HAESBAERT, Rogério. **Territórios Alternativos**. São Paulo: Contexto, 2002.

HAESBAERT, Rogério. Des-caminhos e perspectivas do Território. In: RIBAS, Alexandre Domingues; SPOSITO, Eliseu Savério; SAQUET, Marcos Aurélio (Org.). **Território e Desenvolvimento: Diferentes abordagens**. Francisco Beltrão:Unioeste, 2004.

HAESBAERT, R. Concepções de território para entender a desterritorialização. In: SANTOS, Milton et al. (Org.). **Território, Territórios: ensaios sobre o ordenamento territorial**. 2.ed. Rio de Janeiro: DP&A, 2006. p. 43-70.

HAGUENAUER, Lia. **Competitividade: Conceitos e Medidas: uma Resenha da Bibliografia Recente com Ênfase no Caso Brasileiro**. Agosto/1989. Disponível em http://www.ie.ufrj.br/gic/pdfs/1989-1_Haguenauer.pdf. Acesso dia 19/07/2012.

HARVEY, David. **A Produção Capitalista do Espaço**. São Paulo: Annablume, 2005.

HARVEY, David. **Condição pós-moderna: uma pesquisa sobre as origens da mudança cultural**. São Paulo, Ed. Loyola, 2008, 17ª Ed.

HOLLARD, Michel. Forms of Competition. In: BOYER, Robert, SAILLARD, Yves (Org.). **Régulation Theory: The State of the Art**. Edition published in the Taylor & Francis e-Library, 2005.

INSTITUTO BRASILEIRO DE GEOGRAFIA E ESTATÍSTICA. **PESQUISA INDUSTRIAL – IBGE. 2010.** Disponível em <ftp://ftp.ibge.gov.br/Industrias_Extrativas_e_de_Transformacao/Pesquisa_Industrial_Anuar/Produto2010/piaproduto2010.pdf>. Acesso dia 12/01/2013.

INSTITUTO BRASILEIRO DE GEOGRAFIA E ESTATÍSTICA – IBGE. **As Micro e Pequenas Empresas Comerciais e de Serviços no Brasil: 2001/IBGE, Coordenação de Serviços e Comércio.** Rio de Janeiro : IBGE, 2003. Disponível em <http://www.ibge.gov.br/home/estatistica/economia/microempresa/microempresa2001.pdf>. Acesso dia 25/02/2013.

INSTITUTO BRASILEIRO DE GEOGRAFIA E ESTATÍSTICA - IBGE. **Pesquisa Industrial, v.29 n.2, Produto, 2010.** Disponível em http://www.ceramicaindustrial.org.br/pdf/v06n02/v6n2_4.pdf. Acesso dia 03/03/2012.

INSTITUTO BRASILEIRO DE GEOGRAFIA E ESTATÍSTICA - IBGE. **Censo Industrial.** Disponível em <http://biblioteca.ibge.gov.br/visualizacao/periodicos/103/ci_1980_v3_t2_n19_sp.pdf>. Acesso dia 19/03/2013.

INSTITUTO DE PESQUISAS TECNOLÓGICAS - IPT. **Bases Técnicas para Modernização e Consolidação do Arranjo Produtivo de Cerâmica Branca de Pedreira.** São Paulo: IPT, 2006. (Relatório Técnico, n. 90869-205).

KRUGMAN, Paul. **Internacionalismo Pop.** Rio de Janeiro: Campus, 1997.

KRUGMAN, Paul. **What's new about the New Economic Geography?** Oxford review of economic policy, v. 14, n. 2, 1998. Disponível em http://www.unimiskolc.hu/vrgi/20031002zzz20031231/EcoGeo_2008_article2.pdf. Acesso dia 02/02/2012.

MENASCE, Lazzaro. **Raízes Centenárias e Frutos Presentes - Uma história de amor pelo ofício da cerâmica.** São Paulo: Menasce Comunicações, 2011.

LEBORGNE, D., LIPIETZ, A. Flexibilidade Ofensiva, Flexibilidade Defensiva, duas estratégias sociais na produção dos novos espaços econômicos. In: BENKO, George; LIPIETZ, Alain (Org.). **As Regiões Ganhadoras: Distritos e Redes. Os Novos Paradigmas da Geografia Econômica.** Oeiras: Celta, 1994. p.223-243.

LEMOS, Mauro Borges; SANTOS, Fabiana; CROCCO, Marco. Condicionantes territoriais das aglomerações industriais sob ambientes periféricos. In: DINIZ, Clélio Campolina; LEMOS, Mauro Borges (Org.). **Economia e Território.** Belo Horizonte: Ed. UFMG, 2005. p.171-205.

LIPIETZ, Alain; LEBORGNE, Danièle. **O pós-fordismo e seu espaço.** Espaço & Debates, Revista de Estudos Regionais e Urbanos, São Paulo, v. III, n. 25, 1988.

LIPIETZ, Alain. **Fordismo, Fordismo Periférico e Metropolização.** Ensaios FEE, Porto Alegre, 10 (02): 303-335, 1989. Disponível em <<http://revistas.fee.tche.br/index.php/ensaios/article/viewFile/1381/1745>>. Acesso dia 01/03/2013.

LIPIETZ, Alain (1986). New tendencies in the international division of labour: regimes of accumulation and modes of regulation. In: SCOTT, Allen; STORPER, Michael (eds.), **Production, work, territory; the geographical anatomy of industrial capitalism**, Londres (s/ed) apud Harvey (1989)

LIPIETZ, Alain. **Reflexões sobre uma Fábula. Por um Estatuto Marxista dos Conceito de Regulação e de Acumulação**. Dados: Revista de Ciências Sociais. Rio de Janeiro, v. 31, n. 1, p. 87-109, 1988. Disponível em <http://lipietz.net/ALPC/MET/MET_1985b-po.pdf>. Acesso dia 10/01/2012.

MARSHALL, Alfred (1920). **Princípios de economia**. São Paulo: Nova Cultural, 1984.

MARTINELLI, Flavia; SCHOENBERGER, Erica. **Os Oligopólios Estão de Boa Saúde, Obrigado!** In: BENKO, George; LIPIETZ, Alain. (Org.). *As Regiões ganhadoras: distritos industriais e redes: os novos paradigmas da Geografia Econômica*. Portugal, Oeiras: Celta Editora, 1994. p. 103-120.

MATTEACCIOLI, André. **Philippe Aydalot Pionnier de L'Économie Territoriale, L'Harmattan**. Paris, 2004.

MENDES, Auro Aparecido. **Reestruturações Produtivas e Organizacionais na Atividade Industrial e Gerenciamento Ambiental**. In CORTEZ, ATC., and ORTIGOZA, SAG., orgs. *Da produção ao consumo: impactos socioambientais no espaço urbano* [online]. São Paulo: Editora UNESP; São Paulo: Cultura Acadêmica, 2009.

MORAES, Antônio Carlos Robert. **Geografia Pequena História Crítica**. 17ª ed. São Paulo: Hucitec, 1999.

MULLER, Geraldo. **Competitividade: Uma Visão Caleidoscópica**. Revista Perspectivas. São Paulo, v. 17/18, 1994/1995. Disponível em <<http://seer.fclar.unesp.br/perspectivas/article/view/1977>>. Acesso dia 11/06/2012.

NADEL, Henri. *Régulation and Marx*. In: BOYER, Robert; SAILLARD, Yves (Org.). **Régulation Theory: The State of the Art**. Edition published in the Taylor & Francis e-Library, 2005.

NERY, Maria Goreth e Silva; MENDES, Auro Aparecido. **O PÓLO CALÇADISTA DE ITAPETINGA (BA): UM ESTUDO DAS RELAÇÕES PRODUTIVAS E DOS ASPECTOS POLÍTICOS DO ESPAÇO INDUSTRIAL**. In GERARDI, Lúcia Helena de O.; LOMBARDO, Magda Adelaide (org.). 2004. Disponível em <http://www.rc.unesp.br/igce/geografia/pos/downloads/2004/o_polo.pdf>. Acesso dia 15/07/2013.

NETO, Ruy Gomes Braga. **A Nostalgia do Fordismo: Elementos para uma Crítica da Teoria Francesa da Regulação**. 2002. 329 f. Tese (Doutorado em Ciências Sociais) - Instituto de Filosofia e Ciências Humanas, Universidade Estadual de Campinas, Campinas. 2002.

OCDE. ORGANIZAÇÃO PARA A COOPERAÇÃO E DESENVOLVIMENTO ECONÔMICO. **Manual de Oslo**. Disponível em: <http://www.finep.gov.br/imprensa/sala_imprensa/manual_de_oslo.pdf> Acesso em 20.set.2011.

OFICINA DE PLANEJAMENTO. **Projeto: APL – Desenvolvimento do Setor de Cerâmica Artística de Porto Ferreira**. 2004.

OLIVEIRA, Flávio S. História e Estórias de Porto Ferreira. Porto Ferreira-SP: Editora Gráfica São Paulo, 2005.

OLIVEIRA, Maria Cecília; MAGANHA, Martha Faria Bérnils. **Guia Técnico Ambiental da Indústria de Cerâmicas Branca e de Revestimentos**. São Paulo: CETESB. 2006. Disponível em <http://www.fiesp.com.br/ambiente/produtos_servicos/downloads/p+l_ceramicas.pdf>. Acesso dia 03/07/2012.

PECQUEUR, Bernard. **A guinada territorial da economia global**. Revista Política e Sociedade, n. 14, p.78-106, abril/2009.

PECQUEUR, Bernard; ZIMMERMANN, Jean Benoît. **Fundamentos de uma Economia da Proximidade**. In: DINIZ, Clélio Campolina; LEMOS, Mauro Borges (Org.). Economia e Território. Belo Horizonte: UFMG, 2005.

PEREIRA, Mirlei Fachini Vicente; KAHIL, Samira Peduti. O TERRITÓRIO E AS REDES: **Considerações a partir das Estratégias de Grandes Empresas**. In: GERARDI, Lúcia Helena de Oliveira; CARVALHO, Pompeu Figueiredo de (Org.). Geografia: Ações e Reflexões. 1 ed. Rio Claro: Associação de Geografia Teórica, 2006, v. 1, p. 217-229.

PILEGGI, Aristides. Cerâmica no Brasil e no Mundo. São Paulo: Martins Fontes. 1958.

PINTO, Georges José. **Município, descentralização e democratização do governo**. Caminhos de geografia - revista on line Programa de pós-graduação em geografia. 2002.

PINTO, Eduardo Costa; CARDOSO JR, José Celso; LINHARES, Paulo de Tarso. **Estado, Instituições e Democracia: Desenvolvimento**. Instituto de Pesquisa Econômica Aplicada. – Brasília: IPEA, v.3, 2010.

PIORE, Michael J.; SABEL, Charles F. **The Second Industrial Divide: Possibilities for Prosperity**. Boston: Basic Books, 1984.

PIRES, Élson Luciano Silva. **As lógicas territoriais do desenvolvimento: diversidades e regulação**. Interações Revista Internacional de Desenvolvimento Local, Campo Grande, v. 8, n. 2, p. 155-163, Set. 2007.

PIRES, Élson; MÜLLER, Geraldo; VERDI, Adriana. **Instituições, territórios e desenvolvimento local: delineamento preliminar dos aspectos teóricos e morfológicos**. In: Geografia – Associação de Geografia Teórica, Rio Claro-SP, v. 31, n. 3, p. 437-454, set./dez. 2006.

PIRES, Élson Luciano Silva; FUINI, Lucas Labigalini; MANCINI, Rodrigo Furgieri; NETO, Danilo Piccoli. **Governança territorial: Conceito, Fatos e Modalidades**. Rio Claro: UNESP - IGCE : Programa de Pós-graduação em Geografia, 2011.

PLANO DIRETOR DE PORTO FERREIRA, 2007. Disponível em <http://www.portoferreira.sp.gov.br/new/arquivos/plano_diretor/compur_lei_comp_74.pdf>. Acesso dia 01/02/2013.

PNUD – Atlas do Desenvolvimento Humano no Brasil, 2000. Disponível em <<http://www.pnud.org.br/Atlas.aspx?view=atlas>>. Acesso dia 01/02/2013.

PORTER, Michael. **Competição: Estratégias Competitivas Essenciais**. Editora Campus: São Paulo, 2002.

PORTER, Michael .Eugene. **Estratégia competitiva: técnicas para análise e da concorrência**. 17 ed. Rio de Janeiro: Elsevier, 1999.

PORTER, Michael Eugene. **From Competitive Advantage to Corporate Strategy**. Harvard Business Review, May/June. 1987, pp 43–59.

PORTER, Michael Eugene. **Vantagem Competitiva**. Rio Janeiro: Campus. 1989.

PORTER, Michael Eugene. **A Vantagem Competitiva das Nações**. Revista Harvard Business Review. Março/abril, 1990. Tradução livre por Antonio Cantizani Filho. Disponível em <<http://pt.scribd.com/doc/39326423/A-Vantagem-Competitiva-das-Nacoes-traducao>>. Acesso dia 12/06/2012.

PORTORAMA. **Revista Comemorativa 81º Aniversário**. Nº1. 29/07/1977.

PORTORAMA. **Revista Comemorativa 85º Aniversário**. Nº 5. 29/07/1981.

PORTORAMA. **Revista Comemorativa 88º Aniversário**. Nº 8. 29/07/1984.

PORTORAMA. **Revista Comemorativa 90º Aniversário**. Nº 10. 29/07/1986.

PORTO FERREIRA HOJE, 25/01/2013. Disponível em <<http://www.portoferreirahoje.com.br/noticia/2013/01/25/porto-ferreira-reassume-condicao-de-arranjo-produtivo-local-apl/>>. Acesso dia 15/04/2013.

PORTO FERREIRA ONLINE, 22/03/2013. Disponível em <<http://www.portoferreiraonline.com.br/noticia/prefeitura-solicita-r-100-mil-para-diagnostico-socioeconomico-junto-a-secretaria-de-ciencia-e-tecnologia>>. Acesso dia 15/04/2013.

PORTO FERREIRA ONLINE, 20/04/2011. Disponível em <<http://www.portoferreiraonline.com.br/noticia/secao-de-turismo-lanca-mes-do-ceramista>>. Acesso dia 15/04/2013.

- PORTO FERREIRA ONLINE, 19/11/2011. Disponível em <<http://www.portoferreiraonline.com.br/noticia/projeto-de-newton-lima-garante-a-porto-ferreira-titulo-de-capital-da-ceramica-e-decoracao>>. Acesso dia 15/04/2013.
- PROJETO DE LEI Nº 3/2009. Disponível em <http://www.portoferreiracamara.com.br/antigo/arquivos/projeto_lei_03_2009.pdf>. Acesso dia 01/03/2013.
- POULANTZAS, Nicos. **O Estado, o poder, o socialismo**. Rio de Janeiro: Graal, 1980.
- POULANTZAS, Nicos. **A crise do Estado**. Braga/Portugal: Moraes Editores, 1979.
- PRESNELL, Benjamin. **Industrial Revolution: International Outsourcing in Manufacturing**. Fletcher School, MALD. 2006. Disponível em <http://repository01.lib.tufts.edu:8080/fedora/get/tufts:UA015.012.DO.00131/bdef:TuftsPDF/g etPDF>. Acesso em 26/05/2012.
- PUGA, F. P. **Alternativas de Apoio as MPMEs localizadas em Arranjos Produtivos Locais**. Texto para Discussão BNDES, n. 99, Rio de Janeiro, junho 2003. Disponível em <http://www.bndes.gov.br/conhecimento/publicacoes/catalogo>. Acesso dia 17/07/2012.
- RAFFESTIN, Claude. **Por uma Geografia do Poder**. França. São Paulo: Ática, 1993.
- RALLET, A. **L'économie de proximités**. Texte présentée devant le groupe Dynamiques de Proximité, Marseille, GREQAM, 2000.
- REZENDE, Fernando. **Planejamento no Brasil: auge, declínio e caminhos para a reconstrução**. CEPAL - COMISSÃO ECONÔMICA PARA A AMÉRICA LATINA E O CARIBE. 2009. Disponível em <<http://www.eclac.cl/brasil/publicaciones/sinsigla/xml/9/36379/LCBRSR205FernandoRezende.pdf>>. Acesso dia 25/10/2011.
- R&R ASSOCIADOS. **Relatório de Atividades do Arranjo Produtivo Local de Cerâmica Artística de Porto Ferreira-SP**. S.N.
- RICARDO, David. **Princípios de Economia Política e ributação**. Tradução de Paulo Henrique Ribeiro Sandroni. São Paulo: Nova Cultural, 1996.
- RÜCKERT, A. A. **O Processo de Reforma do Estado e a Política Nacional de Ordenamento Territorial**. In: BRASIL. Para Pensar uma Política Nacional de Ordenamento Territorial. Brasília: Ministério da Integração Nacional, 2005. p. 31-39. Disponível em <<http://empreende.org.br/pdf/Estado/O%20processo%20de%20reforma%20do%20Estado%20e%20a%20pol%C3%ADtica.pdf>>. Acesso dia 25/10/2011.
- RUIZ, Mauro Silva; TANNO, Luiz Carlos; JUNIOR, Marsis Cabral; COELHO, José Mário; NIEDZIELSKI, Jean Carlos. **A Indústria de Louça e Porcelana de Mesa no Brasil**. Revista Cerâmica Industrial, São Paulo, v.16, n. 2, Março/Abril, 2011. Disponível em <http://www.ceramicaindustrial.org.br/pdf/v16n2/v16n2a05.pdf>. Acesso dia 04/07/2012.

SAQUET, Marcos Aurélio. **Abordagens e Concepções de Território**. São Paulo: Expressão Popular, 2007.

SAQUET, Marcos Aurélio. **Os tempos e os territórios da colonização Italiana**. Porto Alegre/RS: EST Edições, 2003 (2001).

SAQUET, Marcos Aurélio. O território: diferentes interpretações na literatura italiana. In: RIBAS, A. D.; SPOSITO, Eliseu Sáverio; SAQUET, M. A. **Território e Desenvolvimento: diferentes abordagens**. Francisco Beltrão: Unioeste, 2004.

SAMUELSON, Paul A.. **Introdução à Análise Econômica II**. Editora AGIR. Rio de Janeiro. 1979.

SANTANA, Mario Rubens Costa. **Caráter territorial urbano das redes**. Diálogos & Ciência, revista da rede de ensino, Feira de Santana, ano v, n. 11, set. 2007.

SANTOS, Gustavo Antônio Galvão dos; DINIZ, Eduardo José; BARBOSA Eduardo Kaplan. **Aglomerções, Arranjos Produtivos Locais e Vantagens Competitivas Locacionais**. Revista do BNDES, Rio de Janeiro, V. 11, N. 22, P. 151-179, DEZ. 2004. Disponível em <http://www.bndes.gov.br/SiteBNDES/export/sites/default/bndes_pt/Galerias/Arquivos/conhecimento/revista/rev2207.pdf>. Acesso dia 26/02/2013.

SANTOS, Milton. **A Natureza do Espaço: Técnica e Tempo, Razão e Emoção**. 4. ed. 2. reimpr. - São Paulo: Editora da Universidade de São Paulo, 2006.

SANTOS, Milton. **A Revolução Tecnológica e o Território: Realidades e Perspectivas**. Terra Livre, 1991, n. 9, p. 7-17.

SANTOS, Milton. **Por uma Outra Globalização: Do Pensamento Único à Consciência Universal**. 10ª ed. Rio de Janeiro: Record, 2003.

SÃO PAULO. SECRETARIA DO DESENVOLVIMENTO ECONÔMICO, CIÊNCIA E TECNOLOGIA. Disponível em <<http://www.desenvolvimento.sp.gov.br/drt/apls/>>. Acesso dia 10/04/2012.

SCHINCARIOL, Vitor Eduardo. **Acumulação de Capital no Brasil sob a Crise do Fordismo: 1985-2002**. 2006. 259 f. Dissertação (Mestrado em História Econômica) - Faculdade de Filosofia, Letras e Ciências Humanas da Universidade de São Paulo, São Paulo. 2006. Disponível em <www.teses.usp.br/teses/disponiveis/8/8137/tde-10072007-110938/pt-br.php>. Acesso dia 12/01/2012.

SCHNEIDER, Sérgio. CIÊNCIAS SOCIAIS, RURALIDADE E TERRITÓRIOS: em busca de novas referências para pensar o desenvolvimento. CAMPO-TERRITÓRIO: revista de geografia agrária, Uberlândia, v.4, n. 7, p. 24-62, fev. 2009.

SCOTT, Allen. **Regions and the World Economy**. London: Oxford University Press, 1997.

SCOTT, A.; STORPER, M. **Production, work, territory: the geographical anatomy of industrial capitalism**. Boston: Allen and Unwin, 1986.

SEBRAE. **PRODUTOS EM CERÂMICA PARA DECORAÇÃO E UTILITÁRIOS.**

Estudos de mercados Sebrae/espm, setembro de 2008. Disponível em <[http://www.biblioteca.sebrae.com.br/bds/bds.nsf/39E94CC638E47777832574DC00466424/\\$File/NT00039076.pdf](http://www.biblioteca.sebrae.com.br/bds/bds.nsf/39E94CC638E47777832574DC00466424/$File/NT00039076.pdf)>. Acesso dia 26/05/2012.

SEADE – Fundação Sistema Estadual de Análise de Dados, 2010. Disponível em <<http://www.seade.gov.br/>>. Acesso dia 28/02/2013.

SEBRAE; DIEESE. **Anuário do Trabalho na Micro e Pequena Empresa: 2010-2011.** 4. ed. Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas (Org.); Departamento Intersindical de Estatística e Estudos Socioeconômicos [responsável pela elaboração da pesquisa, dos textos, tabelas e gráficos]. Brasília, DF; 2011. Disponível em <<http://www.dieese.org.br/anu/anuSebraeMicroPeqEmp/anuarioSebrae10-11.pdf>>. Acesso dia 25/02/2013.

SOUZA, Marcelo José Lopes de. O território: sobre espaço e poder. Autonomia e desenvolvimento. In: CASTRO, Iná; GOMES, Paulo C. Costa; CORRÊA, Roberto Lobato. (Org.). **Geografia: Conceitos e Temas.** Rio de Janeiro: Bertrand Brasil, 2001.

SPÓSITO, Eliseu S. **Geografia e filosofia: Contribuição para o Ensino do Pensamento Geográfico.** São Paulo: UNESP, 2004.

SPOSITO, Eliseu S. **Redes e Cidades.** São Paulo: UNESP, 2008

STOKE-ON-TRENT MUSEUM. [201-?]. [S. I.]. [s. n.]. Disponível em <http://www.stokemuseums.org.uk/collections/browse_collections/ceramics/research_resources/general/changes_in_industry/index.htmlsid=9c4ebe9d242bbabf2420429ae890207a>. Acessado dia 21/07/2012.

STORPER, Michael. **Regional Economies as Relational Assets.** Paper prepared for presentation to the Association des Sciences Regionales de Langue Francaise, Toulouse, August 30-September 1, 1995. Disponível em <<http://time.dufe.edu.cn/spti/article/storper/RegEcRelAssets.pdf>>. Acesso dia 18/06/2012.

STORPER, Michael. **The regional world: territorial development in a global economy.** London : The Guilford, 1997.

STORPER, Michael; SCOTT, Allan. The geographical foundations and social regulation of flexible production complexes. In: WOLCH, Jennifer, and DEAR, Michael (eds). **The power of geography: How territory shapes social life and social reproduction.** Boston, MA: Unwin and Hyman, 1989, p. 21-40.

SWYNGEDOUW, Erik. **Globalisation or ‘Glocalisation’? Networks, Territories and Rescaling.** Cambridge Review of International Affairs, v. 17, n. 1, p. 25-48, 2004.

TARGET. PROJETO DE PESQUISA. 20/10/2005.

TEIXEIRA, João. Porto Ferreira, Sua História, Seus Costumes, Suas Tradições e Sua Gente. Gráfica Máximo Fenili, Brasil, 1ª Ed. Maio/2009.

TORRE, Andre; GILLY Jea-Pierre. **On the analytical dimension of Proximity Dynamics**. *Regional Studies*, v. 34, n.2, p.169-180, 1999.

TORRE, Andre. **Desenvolvimento local e relações de proximidade: conceitos e questões**. *Interações: Revista internacional de Desenvolvimento Local*, Campo Grande, v.4, n.7, p.27-39. 2003.

UNITED NATIONS. **International Trade Statistics Yearbook**. 2010. Disponível em <<http://comtrade.un.org/pb/CommodityPagesNew.aspx?y=2010>>. Acesso dia 12/01/2012.

URANI, André. Prefácio. In: URANI, André; COCCO, Giuseppe; GALVÃO, Alexander Patez. **Empresários e Empregos nos novos Territórios Produtivos: o caso da Terceira Itália**. Rio de Janeiro: Editoria DP&A. 1999.

VALE, MARIO. **Conhecimento Inovação e Território**. *Finisterra*, v. XLIV, n. 88, p. 9-22, 2009. Disponível em http://www.ceg.ul.pt/finisterra/números/2009-88/88_01.pdf. Acesso dia 27/07/2012.

VIDAL, Jean-François. International Regimes. In: BOYER, Robert; SAILLARD, Yves (Org.). **Régulation Theory: The State of the Art**. Edition published in the Taylor & Francis e-Library, 2005.

WALKER, Richard. Regulation and Flexible Specialization as Theories of Capitalist Development: Challengers to Marx and Schumpeter? In: Helen Liggett & David C. Perry (eds). **Spatial Practices: Critical Explorations in Social/Spatial Theory**. Sage Publications. 1995. pp.167-208. Disponível em <http://oldweb.geog.berkeley.edu/PeopleHistory/faculty/R_Walker/Walker_56.pdf>. Acesso dia 02/03/2012.

ANEXO A – FORMULÁRIO DE ENTREVISTA

ANEXO 1 - Formulário de Entrevista para a Estrutura de Governança elaborado pelo grupo de pesquisa da FAPESP intitulado “As Novas Modalidades de Governança Territorial no Estado de São Paulo”.

Nome do Entrevistado:

Cargo ou função:

A. Entrevistas com representante de secretarias de planejamento e/ou desenvolvimento das prefeituras.

1) Como surgiu e por qual motivo foi criado o APL do município/região (ano, contexto, municípios integrantes)? Quem representa a governança do APL? Por que esta organização ou instituição foi escolhida para representar o APL?

2) Como surgiram e quais foram as principais atividades ou projetos discutidos ou realizados no APL? Quais desses tiveram (têm ou terão) mais impactos no desenvolvimento setorial e territorial local e regional?

3) Como funciona a regionalização/territorialização do APL? É condizente a representação dos municípios, a participação de entidades públicas, privadas e da sociedade civil? E quanto aos municípios, há diferenças quanto à participação?

4) Como funciona a governança setorial/territorial do APL? Todas as organizações, instituições e entidades formalmente representadas na governança do APL possuem o mesmo grau de participação nos processos decisórios? São compatíveis as tomadas de decisões (consenso, votos individuais ou por entidades)? As Atas dessas reuniões estão disponíveis?

5) Quais são os principais problemas relacionados à operacionalização da governança? São significativos os problemas relacionados à superposição com outras diferentes modalidades de governança? (por exemplo, com as Câmaras Setoriais, Comitês de Bacia, Circuitos Turísticos etc).

6) Quais são os principais pontos de concordância e discordância entre os participantes da governança do APL?

7) Qual é a sua percepção em relação ao conhecimento da população local sobre o trabalho realizado pela governança do APL investigado? Positiva, negativa, indiferente?

8) Para ampliar o conhecimento científico sobre o APL, sua instituição apoiaria a participação de um membro da Equipe da UNESP nas reuniões ou assembleias da entidade representativa da governança do APL?

9) Outras informações que julgar necessárias.

B. Entrevistas com lideranças empresariais, associações e sindicatos patronais.

1) Qual o motivo que o levou (ou a sua empresa) a participar da governança do APL? Ela tem atendido as demandas do empresariado do setor/local? No que ela poderia melhorar?

2) Quais são as principais atividades ou projetos discutidos ou realizados no APL? Quais desses têm trazido benefícios concretos aos empresários do setor e do município?

3) Como funciona a regionalização/territorialização do APL? É condizente com a representação dos municípios, a participação de entidades públicas, privadas e da sociedade civil? E quanto aos municípios, há diferenças quanto à participação?

4) Como funciona a governança setorial/territorial do APL? Todas as organizações, instituições e entidades formalmente representadas na governança do APL possuem o mesmo grau de participação nos processos decisórios? Como são tomadas as decisões (consenso, votos individuais ou por entidades)? As Atas dessas reuniões estão disponíveis?

- 5) Quais são os principais problemas na operacionalização da governança do APL analisado? São significativos os problemas relacionados à superposição com outras diferentes modalidades de governança? (por exemplo, com as Câmaras Setoriais, Comitês de Bacia, Circuitos Turísticos etc.).
- 6) Quais são os principais pontos de concordância e discordância entre os participantes da governança do APL?
- 7) Qual é a sua percepção em relação ao conhecimento da população local sobre o trabalho realizado pelo APL? Positiva, negativa, indiferente?
- 8) Para ampliar o conhecimento científico sobre o APL, sua organização apoiaria a participação de um membro da Equipe da UNESP nas reuniões ou assembleias da entidade representativa da governança do APL?
- 9) Outras informações que julgar necessárias.

C. Entrevistas com sindicatos de trabalhadores e produtores autônomos.

- 1) Qual o motivo que o levou (ou o seu sindicato) a participar da governança do APL? Ela tem atendido as demandas dos sindicatos de trabalhadores do setor/local? No que ela poderia melhorar?
- 2) Quais são as principais atividades ou projetos discutidos ou realizados no APL? Quais desses têm trazido benefícios concretos aos sindicatos de trabalhadores do setor/município?
- 3) Como funciona a regionalização/territorialização do APL? É condizente a representação dos municípios, a participação de entidades públicas, privadas e da sociedade civil? E quanto aos municípios, há diferenças quanto à participação?
- 4) Como funciona a governança setorial/territorial do APL? Todas as organizações, instituições e entidades formalmente representadas na governança do APL possuem o mesmo grau de participação nos processos decisórios? Como são tomadas as decisões (consenso, votos individuais ou por entidades)? As Atas dessas reuniões estão disponíveis?
- 5) Quais são os principais problemas na operacionalização da governança do APL? São significativos os problemas relacionados à superposição com outras diferentes modalidades de governança? (por exemplo, com as Câmaras Setoriais, Comitês de Bacia, Circuitos Turísticos etc)
- 6) Quais são os principais pontos de concordância e discordância entre os participantes da governança do APL?
- 7) Qual é a sua percepção em relação ao conhecimento da população local sobre o trabalho realizado pela governança do APL investigado? Positiva, negativa, indiferente?
- 8) Para ampliar o conhecimento científico sobre o APL, sua organização apoiaria a participação de um membro da Equipe da UNESP nas reuniões ou assembleias da entidade representativa da governança do APL?
- 9) Outras informações que julgar necessárias.

APÊNDICE A – FORMULÁRIO DE ENTREVISTA

Formulário Industrial

ENTREVISTA COM EMPRESÁRIOS

I - DADOS GERAIS

Data __/__/____

1. Nome do estabelecimento: _____
2. Ramo produtivo (% tipo produto): _____
3. Nome e função do entrevistado: _____
4. Data de fundação: _____
5. Estabelecimento: Único () Matriz () Filial ()
- 5.1 Localização da matriz: _____
- 5.2 Localização da filial: _____
6. A empresa possui estabelecimentos comerciais? Sim () Não ()
- 6.1 Em qual localidade? _____
7. A empresa possui estabelecimento próprio? _____
8. Qual é a história de fundação da empresa?

II - LOCALIZAÇÃO DA EMPRESA

1. Por que a empresa se situa em Porto Ferreira?
 Local de residência do proprietário
 Incentivos governamentais
 Mão de Obra especializada
 Por ser um centro comercial
 matéria prima abundante
 Infraestrutura
 Presença de fornecedores
 Outros _____
2. Quais as vantagens, para a empresa, pelo fato de se estar fixada em Porto Ferreira?

3. Quais são as desvantagens geradas pelo fato da empresa estar situada em Porto Ferreira?

III – MÃO DE OBRA

1. Quantas pessoas trabalham na empresa? _____
- 1.1 No setor administrativo? _____ Média Salarial (salários mínimos) _____
- 1.2 Na produção? _____ Média Salarial (salários mínimos) _____
- 1.3 Familiares? _____
2. A uma necessidade por mão de obra especializada? () Sim () Não
- 2.1 Quais para o setor produtivo? _____

- 2.2 Quais para o setor administrativo? _____
3. Existe em Porto Ferreira uma mão de obra especializada? () Sim () Não
- 3.1 O recrutamento se dá somente em Porto Ferreira ou também em outros municípios?
- _____
4. A mão de obra local quanto à sua qualificação pode ser avaliada como:
- () Satisfatória
- () Satisfatória em alguns segmentos, porém carente em outros
- () Insatisfatória
- () Outros _____
5. A empresa treina sua mão de obra? De que forma?
- _____
6. Quais são os requisitos e procedimentos para a contratação de mão de obra?
- _____
7. No município existem instituições que qualificam a mão de obra? () Sim () Não
- 7.1 Quais? _____
8. Há exigências quanto a escolaridade para a contratação?
- Cargos administrativos () Sim () Não Produção () () Não
9. O regime de trabalho pode ser enquadrado como:
- () Diurno (oito horas diárias)
- () Noturno
- () Contínuo, Isto é, 24 horas diárias
- () Outros _____
10. Quais são as formas de pagamento da empresa:
- () Por hora de trabalho () Por quantidade produtiva () Salário mensal ()
- Outros _____
11. Há o cumprimento de hora extra? Existe banco de horas?
- _____
12. A flutuação do mercado influencia no número de mão de obra empregada?
- () Sim () Não
- 12.1 A flutuação é anual ou sazonal e a mão de obra nesta situação aumenta, diminui ou continua constante? Por quê?
- _____
13. Há a contratação de mão de obra temporária? Em qual período?
- _____
14. Em geral, a mão de obra tem aumentado ou diminuído? Por quê?
- _____
15. Há tarefas realizadas majoritariamente por mulheres? Quais são e por quê?
- _____
16. A empresa possui trabalhadores que realizam tarefas produtivas em suas casas? Por quê?
- _____

IV – PRODUÇÃO/MERCADO E TECNOLOGIA

1. Quanto aos equipamentos produtivos, o estabelecimento possui:

maquinários computadorizados e/ou equipamentos eletrônicos.

Máquinas automatizadas

Manuais

Equipamento mecanizado operado manualmente

1.1 Em quais setores são empregados?

2. O estabelecimento possui um web site e utiliza a internet para fins comerciais? _____

3. A empresa possui máquinas importadas? Quais e de que países?

4. O estabelecimento investe na modernização dos equipamentos produtivos? Quando começou e por quê? Acarretou em uma diminuição da mão de obra?

5. Quais foram as principais mudanças ocorridas no processo produtivo da empresa desde sua fundação? (Fabricação e administração)

6. Quais são as principais mudanças vistas no produto, fabricado pela empresa, desde sua fundação? Por que ocorreram mudanças?

7. Todas as etapas necessárias para a produção da mercadoria são realizadas dentro da indústria ou alguns processos são terceirizados? Quais etapas ou produtos são terceirizados e em qual período?

8. A empresa é empreitada por outras? Em quais serviços necessariamente e por quantos estabelecimentos?

8. A produção pode ser realizada conforme as especificações personalizadas do consumidor (por exemplo, cores e designs diferenciados), ou o estabelecimento possui uma produção em série baseada em produtos estabelecidos?

9. Quais são as principais matérias-primas utilizadas e de onde procedem?

10. Quais são os principais mercados do estabelecimento?

Porto Ferreira

Região de Porto Ferreira _____

São Paulo

Outros Estados _____

Exterior _____

11. Principais formas de comercialização dos produtos?

- Vendas na internet
- Loja própria
- Loja de terceiros
- Vendedores externos
- Feiras
- Outros _____

12. A empresa possui clientela fixa? () Sim () Não

13. A distribuição dos produtos vendidos é realizada pela própria empresa ou o serviço é terceirizado?

14. A empresa está inserida em alguma linha de crédito? () Sim () Não

14.1 Quais instituições? _____

14.2 a empresa está inserida em linhas de crédito para aquisição de:

- maquinários
- matérias primas
- capital de giro
- compra de estabelecimento
- Compra de veículos
- outros _____

15. Quais são as principais dificuldades?

- Falta de linhas de crédito e financiamentos
- Escassez de matéria prima
- Fornecedores de máquinas e insumos
- Consultoria administrativa, jurídica, gerencial e/ou financeira
- Pouca presença de mão de obra especializada
- Precariedade infraestrutural
- Ausência de investimentos municipais
- Sazonalidade
- Concorrência _____

16. Quais são os principais problemas para a indústria de cerâmica de Porto Ferreira e o que poderia ser feito para melhorar?

17. Quais são os resíduos descartados pela empresa? Como isso é feito?

V - APRENDIZADO LOCAL E INOVAÇÃO

1. Quando a empresa possui algum tipo de problema (processo produtivo, mão de obra, matéria prima, produtos, vendas etc.) quais são as medidas tomadas para amenizar tal situação?

- Contratação de algum especialista da área
- Recorre a alguma instituição que auxilia os produtores
- Busca informações com outros empresários
- Busca solucionar o problema sozinho
- Outros _____

2. A empresa apoia ou recebe apoio de outras empresas e/ou instituições? De qual forma?

- Desenvolvimento de produtos
- Aquisição de matéria prima

- Destino dos resíduos gerados no processo produtivo
- Vendas
- Exportação
- Outros _____
2. O estabelecimento investe no desenvolvimento de novos produtos ou tecnologias? Exemplifique.
- _____
2. A empresa implantou algum tipo de inovação como:
- Maquinário _____
- Produto totalmente novo (forma e pintura)
- Novo processo de produção
- Criação de um material cerâmico diferenciado
- Outros _____
3. Como a empresa descobre, adquire e implanta as novidades existentes no mercado?
- _____
4. Quem é responsável em criar o design dos produtos cerâmicos? Como isto ocorre?
- _____
5. As empresas concorrentes copiam o design dos seus produtos? De que forma?
- _____
6. Onde estão localizados os principais concorrentes?
- Porto Ferreira
- Região de Porto Ferreira
- São Paulo
- Outros Estados _____
- Outros países _____
7. Quais são os principais parceiros da empresa?
- Instituição pública _____
- Instituição privada _____
- Outras empresas _____
- Bancos _____
- Fornecedores _____
- Nenhum _____
- Outros _____
8. Quais são os principais meios de propaganda e marketing da empresa?
- Comerciais televisivos
- Catálogos
- Internet
- Folders
- Feiras
- Outdoor
- Nenhuma, pois a própria cidade (“capital da cerâmica artística”) atrai os consumidores.
- Outros _____
9. A empresa participa de feiras? Quais são os motivos?
- _____
10. A inovação dos produtos ou do processo produtivo é visto como uma necessidade para se competir no mercado? Por quê?

11. O proprietário do estabelecimento troca informações com outros empresários (informalmente ou formalmente) sobre os produtos, o processo produtivo e/ou mercado, ou tais informações são confidenciais? No caso da primeira opção, de que forma isso ocorre?

12. Caso a empresa não tenha realizado ou investido em inovação, por que isto vem ocorrendo?

VI - GOVERNANÇA TERRITORIAL

1. O governo federal e estadual têm tido um importante papel para o desenvolvimento da indústria de cerâmica de Porto Ferreira? Por quê?

2. A prefeitura tem tomado medidas para o desenvolvimento da indústria de cerâmica de Porto Ferreira? Quais?

3. Há alguma legislação, municipal, estadual ou federal, que esteja contribuindo ou dificultando o desenvolvimento das indústrias ceramistas de Porto Ferreira?

4. Alguma destas entidades ou associações possui relações com seu estabelecimento?

CIESP/FIESP

SENAI

SESI

SENAC

SESC

SEBRAE

Associação Comercial e Industrial

Universidades e Institutos de Pesquisa

Sindicatos

Escolas técnica

Prefeitura Municipal

Outros _____

4.1 Há o apoio destas instituições para com os empresários do setor ou com sua empresa? Em caso positivo, quais são as instituições ou pessoas e como estas têm apoiado?

5. Os empresários cooperam um com o outro buscando o desenvolvimento do setor ceramista? Em caso positivo, como isso ocorre?

6. Em caso de um problema comum, que afete todas as empresas do setor, qual a instituição, a qual os empresários recorrem para solucionar o problema?
