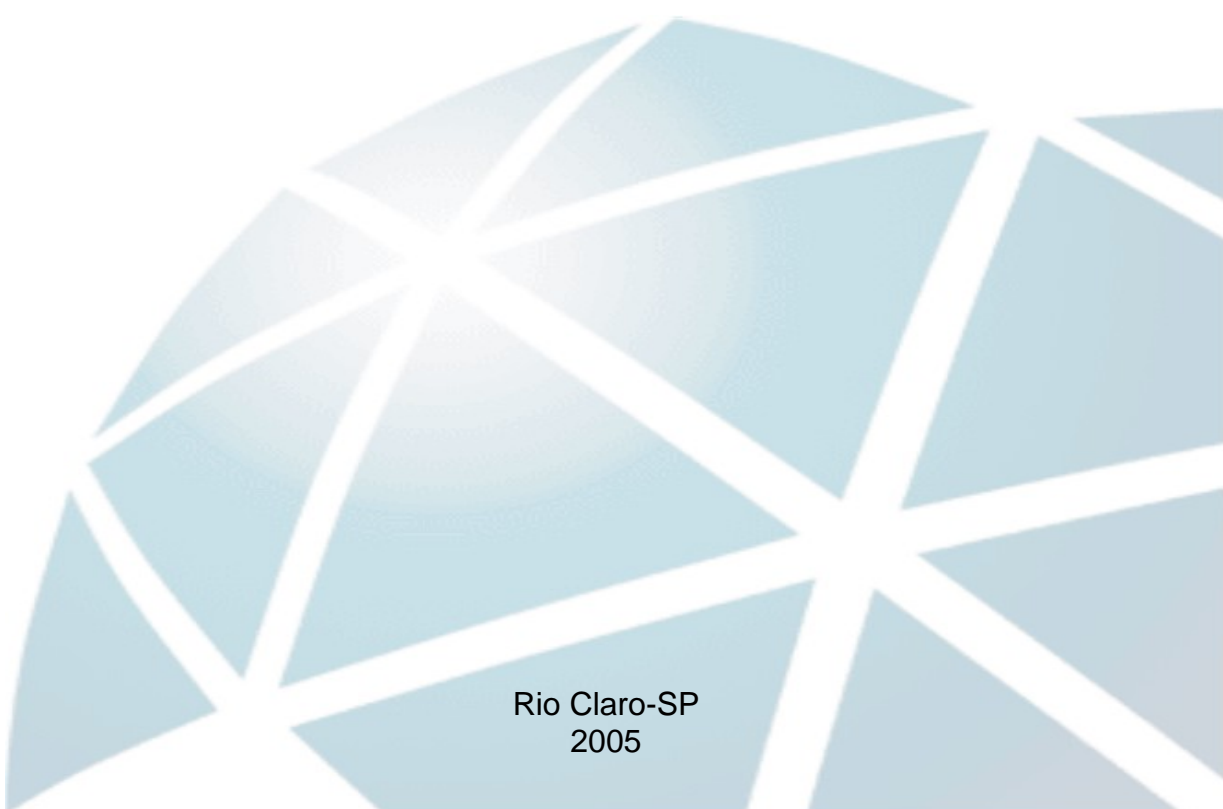

PROGRAMA DE PÓS-GRADUAÇÃO EM GEOGRAFIA
ÁREA DE CONCENTRAÇÃO EM ORGANIZAÇÃO DO ESPAÇO

**ESPECIALIZAÇÃO PRODUTIVA E AGLOMERAÇÃO
INDUSTRIAL: UMA ANÁLISE DA INDÚSTRIA DE
CONFECÇÕES DE IBITINGA-SP**

MARCOS KAZUO MATUSHIMA



Rio Claro-SP
2005

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

**ESPECIALIZAÇÃO PRODUTIVA E
AGLOMERAÇÃO INDUSTRIAL: UMA
ANÁLISE DA INDÚSTRIA DE
CONFECÇÕES DE IBITINGA-SP**

Marcos Kazuo Matushima

Orientadora: Profa. Dra. Sílvia Selingardi-Sampaio

Tese de Doutorado elaborada junto ao Programa de Pós-Graduação em Geografia – Área de Concentração em Organização do Espaço, para a obtenção do Título de Doutor em Geografia.

Rio Claro-SP

2005

G330.95 Matushima, Marcos Kazuo

M445e Especialização produtiva e aglomeração industrial : uma análise da indústria de confecções de Ibitinga – SP / Marcos Kazuo Matushima. – Rio Claro : [s.n.], 2005

183 f. : il., gráfs., tabs., quadros, mapas

Tese (doutorado) – Universidade Estadual Paulista,
Instituto de Geociências e Ciências Exatas
Orientador: Silvia Selingardi-Sampaio

1. Geografia econômica – Indústria de transformação. 2. Aglomeração setorial da indústria. 3. Instituições – normas e convenções. 3. Clusters e distritos industriais. I. Título.

COMISSÃO EXAMINADORA

Profa. Dra. Sílvia Selingardi-Sampaio

Prof. Dr. Eliseu Savério Sposito

Profa. Dra. Maria Carolina de Azevedo Ferreira de Souza

Profa. Dra. Sandra Lencioni

Prof. Dr. Auro Aparecido Mendes

Marcos Kazuo Matushima

Rio Claro, 06 de novembro de 2005.

Resultado : APROVADO

“Se um homem ama a honestidade e não ama o estudo, a sua falta será uma tendência para desperdiçar ou transtornar as coisas. Se um homem adora a simplicidade, mas não adora o estudo, a sua falta será puro prosseguimento na rotina. Se um homem aprecia a coragem, e não aprecia o estudo, a sua falta será turbulência ou violência. Se um homem elogia a decisão de caráter e não elogia o estudo, a sua falta será obstinação ou teimosa crença em si mesmo”.

CONFÚCIO

AGRADECIMENTOS

Aos meus pais, Kazue e Issamu, e aos meus irmãos, Alessandra e Mauro, pelo incentivo e pelo auxílio nesta trajetória.

A Profa. Dra. Silvia Selingardi Sampaio, pela orientação segura no decorrer do desenvolvimento deste trabalho, mostrando os caminhos a percorrer quando parecia não haver mais caminho algum.

Aos professores doutores Liliana Bueno dos Reis Garcia e Auro Aparecido Mendes, pelas contribuições dadas no exame de qualificação.

Ao Prof. Dr. José Silvio Govone, pela assessoria estatística da pesquisa de campo.

Aos funcionários do IGCE, sempre muito prestativos e dedicados no cumprimento de suas funções.

À Mara Lúcia Falconi da Hora e Maria Terezinha Serafim Gomes, pelas discussões, trocas de idéias e opiniões sobre este trabalho.

À Cristiane Rocha Mendes Costa, pela elaboração do Abstract.

Aos colegas de trabalho que me apoiaram nesta trajetória.

Ao senhor João Stanzani, pelas informações e dados sobre as indústrias de Ibitinga.

Às empresas que responderam aos questionários e entrevistas, fundamentais para a realização desta pesquisa.

A todos os amigos que sempre acreditaram em mim...

SUMÁRIO

ÍNDICE.....	I
ÍNDICE DE FIGURAS, QUADROS E TABELAS.....	III
LISTA DE SIGLAS.....	V
RESUMO.....	VI
ABSTRACT.....	VII
INTRODUÇÃO.....	01
PROCEDIMENTOS METODOLÓGICOS DA PESQUISA.....	12
CAPÍTULO 01 – As articulações entre a teoria e o objeto de pesquisa.....	17
CAPÍTULO 02 – O processo gerador e a evolução da indústria de confecções de Ibitinga.....	54
CAPÍTULO 03 – Empresas, empresários e as relações de produção e de trabalho na indústria de confecções de Ibitinga.....	83
CAPÍTULO 04 – A compreensão da aglomeração geográfica de indústrias de confecções de Ibitinga: as interações da sociedade (atores sociais) com o espaço.....	124
CAPÍTULO 05 – À guisa de conclusão: a aglomeração industrial de Ibitinga em face dos desafios do século XXI.....	152
REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS.....	164
ANEXO 01 – Formulários.....	174
ANEXO 02 – Ensaio fotográfico.....	181

ÍNDICE

	Pág.
INTRODUÇÃO.....	01
PROCEDIMENTOS METODOLÓGICOS DA PESQUISA.....	12
CAPÍTULO 01 – AS ARTICULAÇÕES ENTRE A TEORIA E O OBJETO DE PESQUISA.....	17
1.1 O papel das normas no território.....	17
1.2 A Teoria da Regulação e a crise do Fordismo.....	19
1.3 A reestruturação da indústria internacional.....	28
1.4 Instituições, normas e convenções e seu papel no processo produtivo atual.....	32
1.5 O papel do conhecimento no processo produtivo atual.....	40
1.6 O papel da governança nas relações de produção.....	44
1.7 Alguns fatores do desenvolvimento industrial local.....	49
CAPÍTULO 02 – O PROCESSO GERADOR E A EVOLUÇÃO DA INDÚSTRIA DE CONFECÇÕES DE IBITINGA.....	54
2.1 Breve histórico sobre o município de Ibitinga.....	54
2.2 A origem do bordado em Ibitinga.....	58
2.3 As feiras do bordado e as transformações produtivas na indústria de bordados.....	66
2.4 A indústria de confecções de Ibitinga em face do processo de industrialização do Brasil.....	68
CAPÍTULO 03 – EMPRESAS, EMPRESÁRIOS E AS RELAÇÕES DE PRODUÇÃO E DE TRABALHO NA INDÚSTRIA DE CONFECÇÕES DE IBITINGA.....	83
3.1 Caracterização da produção.....	83
3.2 Perfil do empresário do ramo de confecções em Ibitinga.....	90
3.3 Regimes de trabalho e de produção.....	94
3.4 Modernização das empresas.....	95
3.5 Mão-de-obra empregada no setor.....	89
3.6 Relações de subcontratação e linkages produtivos.....	103
3.7 Perfil do pessoal subcontratado ou com produção própria em domicílio.....	110
3.8 O papel das instituições enquanto reguladoras das normas e convenções locais.....	120

CAPÍTULO 04 – A COMPREENSÃO DA AGLOMERAÇÃO GEOGRÁFICA DE INDÚSTRIAS DE CONFECÇÕES DE IBITINGA: AS INTERAÇÕES DA SOCIEDADE (ATORES SOCIAIS) COM O ESPAÇO.....	124
4.1 A indústria de confecções e seu papel estruturador do espaço de Ibitinga.....	124
4.2 Cluster, pólo, distrito industrial: afinal, o que é a aglomeração setorial de Ibitinga?.....	131
4.3 Clusters.....	133
4.4 Pólos industriais.....	136
4.5 Distritos industriais.....	140
CAPÍTULO 05 – À GUIA DE CONCLUSÃO: A AGLOMERAÇÃO INDUSTRIAL DE IBITINGA EM FACE DOS DESAFIOS DO SÉCULO XXI..	152
REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS.....	164
ANEXO 01 – FORMULÁRIOS	174
ANEXO 02 – ENSAIO FOTOGRÁFICO.....	181

ÍNDICE DE FIGURAS

Figura nº	Pág.
01 – Localização de Ibitinga nos contextos nacional, estadual e regional.....	11
02 – Cadeia produtiva do ramo de confecções.....	87
03 – Organograma das relações de subcontratação na indústria de confecções de Ibitinga.....	105

ÍNDICE DE TABELAS

Tabela nº	Pág.
01 – Municípios ordenados por grau de especialização no ramo de confecções (artigos de cama, mesa e banho).....	09
02 – Evolução do número de empresas do ramo de confecções em Ibitinga.....	79
03 – Estrutura industrial de Ibitinga (2003).....	84
04 – Empresas que substituíram os equipamentos.....	97
05 – Redução no número de funcionários devido à troca de maquinário.....	98
06 – Divisão por gênero da mão-de-obra ocupada no setor produtivo das empresas pesquisadas.....	99
07 – Faixa etária dos trabalhadores em domicílio.....	118
08 – Nível de escolaridade dos trabalhadores em domicílio.....	118

ÍNDICE DE QUADROS

Quadro nº	Pág.
01 – Tipos de governança.....	45
02 – Governança e atualização: clusters e cadeia de valor.....	47
03 – Fundação das empresas pesquisadas.....	74

04 – Empresas com produção própria.....	89
05 – Motivação para se tornar empresário do setor.....	91
06 – Origem do empresário pesquisado.....	92
07 – Nível de escolaridade dos empresários pesquisados.....	93
08 – Investimentos em modernização do maquinário (últimos 5 anos).....	96
09 – Tipos de relação de trabalho e de produção entre os trabalhadores em domicílio.....	112
10 – Emprego de mão-de-obra familiar e assalariada entre os trabalhadores em domicílio.....	114
11 – Localização das empresas para as quais prestam serviços.....	116
12 – Divisão por sexo dos trabalhadores em domicílio pesquisados.	117
13 – Origem dos trabalhadores em domicílio.....	119
14 – Empresas associadas a entidades.....	121
15 – Clusters: A confusão de definições (Alguns exemplos tirados da literatura sobre <i>clusters</i>).....	134

ÍNDICE DE MAPAS

Mapa nº	Pág.
01 – Limites geográficos do município de Ibitinga – 2004	57
02 – Rede regional de relações transacionais interindustriais (linkages) estabelecida pelas indústrias de Ibitinga – 2004	109
03 – Localização das empresas pesquisadas e do trabalho em domicílio em Ibitinga – 2004	128

LISTA DE SIGLAS

- ALCA** – Área de Livre Comércio das Américas
- BNDES** - Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social
- CNC** - Comando Numérico Computadorizado
- FCL/UNESP** – Faculdade de Ciências e Letras/UNESP
- FCT/UNESP** – Faculdade de Ciência e Tecnologia/UNESP
- FFLCH/USP** – Faculdade de Filosofia, Letras e Ciências Humanas/USP
- FINEP** - Financiadora de Estudos e Projetos
- IBGE** – Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística
- IGCE/UNESP** – Instituto de Geociências e Ciências Exatas/UNESP
- MERCOSUL** – Mercado Comum do Sul
- MTE** – Ministério do Trabalho e Emprego
- NAFTA** – North America Free Trade Agreement
- OCDE** - Organização para a Cooperação e o Desenvolvimento Econômico
- OMC** – Organização Mundial de Comércio
- PUC/SP** – Pontifícia Universidade Católica de São Paulo
- RAIS** - Relação Anual de Informações Sociais
- SEBRAE** - Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas
- UNESP** – Universidade Estadual Paulista
- UNICAMP** - Universidade Estadual de Campinas
- USP** – Universidade de São Paulo
- SUDAM** – Superintendência para o Desenvolvimento da Amazônia
- SUDENE** – Superintendência para o Desenvolvimento do Nordeste
- SUDECO** – Superintendência para o Desenvolvimento do Centro-Oeste

RESUMO

Este trabalho estuda o desenvolvimento da aglomeração industrial de Ibitinga-SP, a partir do processo de reestruturação produtiva que atinge a indústria brasileira na última década. A origem da indústria de Ibitinga está relacionada a uma combinação de fatores eminentemente endógenos, que possibilitaram o surgimento e a evolução do ramo de confecção, constituindo um "cluster" industrial. A indústria de confecções local se torna, já nos anos 1970, a principal atividade econômica do município de Ibitinga, e teve como principal característica a produção de artigos de cama, mesa e banho bordados à máquina. A partir da crise dos anos 1980 e do processo de abertura econômica dos anos 1990, a indústria local passa por um processo de reestruturação para se adaptar à nova realidade nacional e mundial, com a ampliação do espectro produtivo, através da introdução de maquinário moderno e novos produtos. Soma-se a isso a importância do conhecimento tácito difundido na aglomeração industrial, o qual assume um papel relevante no processo de estruturação do ramo de confecções como principal atividade industrial em Ibitinga. Concluiu-se que o relativo sucesso no surgimento e na consolidação desta aglomeração industrial está ligado a uma combinação de fatores e processos endógenos, entre eles um bom desempenho articulado das normas, convenções e instituições locais, que procuraram reestruturar a indústria de confecções para mantê-la competitiva, mesmo quando desafiada por determinações oriundas das escalas geográficas nacional e mundial.

PALAVRAS-CHAVE: Aglomeração Setorial da Indústria – Indústria de Confecções – Especialização Produtiva – Instituições, Normas e Convenções – Clusters e Distritos Industriais.

ABSTRACT

This investigation studies the development of industrial agglomeration of Ibitinga-SP, at the beginning of productive restructuring affects the Brazilian industry in the last decade. The origin of Ibitinga industry is related with a combination of factors eminently endogenous, that possibility the appearance and the evolution of field of clothes, constituting an industrial "cluster". The local clothes industry become already in the seventies, the main economic activity of Ibitinga municipality , and had as main characteristic the production of bed, table and shower articles embroidery by the sewing machine. The crisis of the eighties and the process of opening of the nineties, the local factory passes a process of restructuring in order to adapt a new reality, with an enlargement of productive spectrum, and the introduction of modern machines and new products. Besides that, the importance of tacit knowledge widespread in the industrial agglomeration, accept an importance in the process of structuration in the field of clothes as main industrial activity in Ibitinga. Reach a conclusion, therefore, the relative success of this industrial agglomeration is related with a combination of factors and process in several levels, by articulation of rules, conventions and local institutions, gave the possibility of the clothes industry restructure and remain competitive, same when challenged by determinations originating from of the national and world geographical scales.

KEY-WORDS: Setorial Agglomeration of the Industry – Clothes Industry – Productive Specialization – Institutions, Rules and Conventions – Clusters and Industrial Districts.

INTRODUÇÃO

A proposta deste trabalho é identificar e compreender as relações de produção na indústria de confecções de cama, mesa e banho bordadas do município de Ibitinga-SP e região; os fatores e agentes que podem explicar seu surgimento e evolução; as inter-relações dos agentes e eventos locais com seus correlatos nas escalas nacional e global, e as transformações por eles sofridas, da década de 1960 até os dias atuais, para se adequarem a uma nova fase do capitalismo mundial a partir da chamada crise do modelo fordista de produção.

O município de Ibitinga tem aproximadamente 52 mil habitantes e, dentro do contexto da urbanização paulista, sua sede pode ser considerada uma cidade pequena, sendo polarizada por centros urbanos regionais maiores, como Araraquara (a 65 Km) e Bauru (a 85 Km). A população urbana, segundo dados do IBGE (2000), representa mais de 90% da população total.

Em Ibitinga, segundo dados da RAIS (2001), o ramo de confecções corresponde a 70% do número de estabelecimentos industriais, e emprega cerca de 4000 trabalhadores, diretamente. É o ramo industrial mais importante do município, e tal fato traz alguns aspectos importantes á discussão.

Este município despertou a atenção para pesquisa porque apresenta um tipo de industrialização muito específica, baseada em um significativo agrupamento geográfico e setorial de empresas do ramo de confecções, especializadas na produção de peças de cama, mesa e banho bordadas à máquina. Apenas pelas aparências, não se consegue desvendar a lógica que explica o sucesso da indústria de confecções em Ibitinga, nem o surgimento de uma especialização produtiva tão aprofundada em uma pequena cidade do interior de São Paulo, distante dos grandes centros urbanos. Existem outras cidades próximas, de porte semelhante, como Itápolis, Taquaritinga e Matão que, apesar de possuírem características populacionais e outras atividades econômicas muito semelhantes à Ibitinga, não propiciaram o desenvolvimento do ramo de confecções, que nelas é praticamente inexpressivo, ou tem uma

importância econômica muito reduzida.

Ante tais fatos, as questões emergem, naturalmente: Quais forças, agentes e/ou fatores explicam essa concentração industrial? Que combinação específica eles articularam em Ibitinga, a ponto de fazer surgir tal especialização produtiva? Estratégias de cooperação eventualmente adotadas pelos agentes produtivos, assim como a existência local de traços sócio-culturais que expliquem a difusão de conhecimento tácito, além de outras formas, institucionais ou não, de normas e convenções sociais, podem ser invocadas na explicação de aglomeração produtiva tão especializada?

Aguçados por tal problemática, partimos nossa explanação do pressuposto de que a existência de uma aglomeração industrial de confecções de artigos de cama, mesa e banho bordados – aglomeração setorial relativamente muito bem sucedida, ao longo dos últimos 40 anos – em Ibitinga, interior paulista, cidade considerada de pequeno porte no contexto da urbanização de São Paulo, não localizada junto às vias troncais de circulação rodo-ferroviária, distante 300 km da capital e não alcançada por qualquer forma de influência de um outro centro urbano-industrial próximo, com características semelhantes, pode ser explicada como uma manifestação concreta de forças, agentes e processos predominantemente endógenos (papel da proximidade geográfica entre empresas; iniciativa empresarial; adoção de estratégias produtivas e mercadológicas eficientes; difusão local de conhecimento tácito; fortes traços culturais; ação de instituições locais, criação de normas e convenções), historicamente articulados no local e, obviamente, influenciados, de forma complementar ou decisiva, pelos contextos econômicos regional, estadual, nacional e mundial.

Na corroboração da tese proposta, pretendemos identificar e analisar os atores decisivos locais, a rede local de relações de produção do ramo de confecções de cama, mesa e banho em Ibitinga, e a rede de inter-relações (principalmente os *linkages* produtivos) que se estabelece com as escalas geográficas mais abrangentes.

Objetivamos, ainda, verificar se o setor de confecções no município

faz deste um *cluster* industrial, um *pólo industrial* ou um *distrito industrial*, ou seja, buscamos definir a classificação de Ibitinga no contexto das novas abordagens teóricas desenvolvidas na Geografia Industrial, levando-se em conta as características históricas e econômicas próprias desta aglomeração industrial.

A análise teórica deve abrigar uma discussão sobre a chamada crise do fordismo e a reestruturação de diversos setores industriais, para que estes pudessem continuar competitivos, e essa discussão vai privilegiar algumas noções conceituais da Teoria de Regulação, destacando, em especial, o papel das normas e convenções na formação de estruturas locais de produção, através da atuação das instituições formais e não formais.

Entre os objetivos específicos que se pretende atingir nesta obra estão:

- A análise *do processo de evolução da indústria de confecções de Ibitinga*, que tem se mostrado bastante dinâmica em sua reestruturação, nos últimos anos, e do *papel do empresariado local* no processo de formação e transformação dessa aglomeração industrial, nas últimas décadas.

- O exame *da estruturação da cadeia produtiva do setor*, a existência de "*linkages*", ou seja, de relações de cooperação entre diversas empresas do setor, que podem realizar uma ou diversas partes do processo produtivo, e a atuação de fatores sócio-culturais, e de instituições formais e não formais, o que permitiria a aplicação da teoria das normas e convenções, defendida por uma das correntes da Escola da Regulação.

-A situação do setor de confecções local frente à reestruturação produtiva da indústria que ocorreu nos últimos anos no Brasil e no mundo, na qual o sistema fordista de produção foi suplantado (ou transformado) em diversos setores produtivos, embora continue sendo adotado naqueles onde a modernização produtiva ainda não se mostrou necessária do ponto de vista da lucratividade para o capital.

Diante de um quadro de eventos locais tão rico e tão específico, nossa explanação para a compreensão da realidade da indústria de confecções

de Ibitinga nos leva a recorrer a um conjunto integrado de noções teóricas diversas sobre a indústria de confecções, a industrialização brasileira e a paulista, a questão dos pólos industriais e *clusters*, redes, normas, convenções e instituições, a questão cultural e o papel do empresário. Entendemos que essa integração de diversos aportes teóricos não é fácil, mas esperamos seja uma das contribuições deste trabalho, na busca de um embasamento sólido e coerente para o estudo da realidade.

O ramo de confecções é considerado um ramo industrial ainda tradicional. Não superou o chamado paradigma fordista de produção, como outros setores, nos quais o uso de tecnologia avançada e de automação é mais intensivo, como o automobilístico e o eletroeletrônico. Os custos da automação total da produção no ramo de confecções ainda são proibitivos, em virtude do baixo valor agregado de sua produção. Em geral, neste ramo, as inovações tecnológicas são adotadas mais lentamente, e a utilização de um grande número de trabalhadores é uma realidade, já que a mecanização de todas as etapas produtivas é praticamente inviável, devido ao alto custo do maquinário.

Como, no Brasil, o custo da mão-de-obra ainda é baixo em comparação aos países desenvolvidos, o uso intensivo de mão-de-obra, em praticamente todas as etapas produtivas, ainda é uma realidade no ramo de confecções. Por isso, qualquer possibilidade de se reduzir os custos da mão-de-obra, pagando-se menos ao trabalhador, ou reduzindo-se os encargos trabalhistas através da subcontratação e da terceirização da produção, é adotada como estratégia pelas empresas, para manter a competitividade.

Contudo, nos últimos anos, houve um aumento da produtividade do setor, que não pode ser explicado, unicamente, pela redução dos salários ou do aumento da subcontratação e da terceirização das atividades produtivas. Houve, nos últimos anos, grandes investimentos em novas tecnologias, maquinário e novas formas de gerenciamento da produção, que aumentaram a produtividade e a competitividade da indústria de confecções no Brasil, e a indústria de confecções de Ibitinga não deve ser compreendida fora desse

contexto de transformação.¹

Por outro lado, o que chama a atenção na indústria de confecções de Ibitinga é sua *especialização* na produção de artigos de cama, mesa e banho, diferentemente de outros centros de confecções, que se voltaram, principalmente, para o setor de vestuário masculino, feminino ou infantil. Em Ibitinga, os artigos de cama, mesa e banho confeccionados são conhecidos genericamente com o nome de “bordados”, pois, até alguns anos atrás, eram aplicados bordados feitos à máquina em praticamente todas as peças produzidas em Ibitinga. Atualmente, essa característica tem se modificado, ou mesmo foi suplantada por outros métodos de produção das peças de confecção, em virtude do alto custo do bordado e da adaptação da indústria local às novas demandas de mercado.

Pensamos que a industrialização de Ibitinga, no contexto da industrialização paulista, possa ser explicada muito mais por fatores endógenos do que exógenos. Ela é anterior ao processo de desconcentração industrial que ocorreu no estado de São Paulo nas décadas de 1980 e 1990, questões discutidas por Lencioni (1991) e por Tartaglia & Oliveira (1988). Para entender o desenvolvimento da indústria de confecções em Ibitinga, é necessário compreender o processo de industrialização de cidades médias do interior de São Paulo não localizadas junto aos principais eixos rodoviários do estado, e relativamente distantes da capital. O referido processo guarda algumas diferenças fundamentais em relação aos fatores que deram grande impulso no processo de industrialização da capital, de outros municípios de sua região metropolitana, assim como de grandes centros industriais interioranos, como Campinas e São José dos Campos. Em tais centros, embora já existisse um processo de industrialização relativamente antigo, de bases endógenas, ocorreu uma expressiva “nova onda” de implantações industriais nos anos 1950, 1960 e 1970, principalmente causada por investimentos internacionais e,

¹ *Estudo da Competitividade de Cadeias Integradas no Brasil: impactos das zonas de livre comércio. Cadeia: Têxtil e Confecções.* NEIT/ IE/ UNICAMP. Nota Técnica Final, dezembro de 2002.

em uma menor escala, estatais; um novo ciclo de investimentos, que representou uma reestruturação produtiva, com forte penetração de gêneros “motrizes” (configurando uma mudança estrutural).

Já em muitos outros centros, tais fatos não ocorreram. A partir da análise de alguns trabalhos que abordaram a gênese da industrialização em municípios do interior de São Paulo – como Mourão (1994), que discutiu a indústria de Marília; Dundes (1998), que analisou a indústria de Presidente Prudente; e Zambarda (2000), que estudou a gênese da indústria em Araras – é possível perceber uma grande importância de fatores locais (endógenos), como mercado consumidor, mão-de-obra, proximidade de vias de transporte, matérias-primas, etc., ou seja, os fatores clássicos de localização industrial, e não apenas nas fases iniciais do processo de industrialização. Nesses centros, com raras exceções, (em Araras, principalmente), não aconteceu a entrada maciça de investimentos multinacionais. Indo além, algo que esses trabalhos também demonstraram em comum é a importância do elemento empresarial local (muitas vezes, imigrantes com experiência industrial trazida dos países de origem), no início do desenvolvimento da atividade industrial nesses municípios. Assim, o papel do empresário, muitas vezes, pode assumir grande importância no desenvolvimento industrial local, como também o demonstraram as pesquisas realizadas por Becattini (1995) e Negri (1999), sobre o papel do empresário nos distritos industriais da Terceira Itália.

Em Ibitinga, supomos que o papel do empresário e das instituições locais seja de suma importância para explicar um tipo de industrialização tão especializada. O ramo de confecções é altamente dependente de oscilações da economia, e assim, em momentos de crise econômica, o consumo de seus produtos cai de forma acentuada, em relação a outros ramos. Desse modo, as empresas do setor sempre buscaram estratégias de reduzir os custos de produção, em virtude do baixo valor agregado da maioria dos seus produtos. As empresas de confecções, desde o princípio, estabeleceram relações de subcontratação e outros *linkages* produtivos para aumentar a produção nos momentos de crescimento econômico, e reduzi-la nos momentos de crise. Em

Ibitinga, essa estratégia é adotada na cadeia de confecções por praticamente todas as empresas.

Além da questão do baixo valor agregado dos produtos do ramo de confecções em relação a outros ramos industriais, existe uma forte concorrência inter-empresas, em virtude deste ramo ser geograficamente disperso, em praticamente todo o país. Como é um ramo ainda não tão desenvolvido tecnologicamente, que se vale do uso intensivo de mão-de-obra pouco qualificada, e de maquinário de custo não tão elevado como em outros setores, o ramo de confecções possui estabelecimentos em todos os estados brasileiros. No caso da indústria de confecções especializada em um determinado tipo de produção, como artigos de cama, mesa e banho, existem diversas aglomerações industriais concorrentes de Ibitinga em todo o país (tabela 01).

Entre esses principais concorrentes estão a região do vale do Itajaí (no estado de Santa Catarina), o estado do Ceará, a Região Metropolitana de São Paulo, e outros municípios do interior de São Paulo, principalmente São Pedro.

As indústrias de confecções de cama, mesa e banho do vale do Itajaí têm sua produção industrial muito mais verticalizada e mais articulada com os setores a montante (têxteis, máquinas e insumos) e a jusante da cadeia produtiva (distribuidores atacadistas, principalmente). Existem muitas empresas do setor têxtil do vale do Itajaí concentradas, sobretudo, em Brusque e em Blumenau, aglomerações que estimulam as empresas do ramo de confecções na região. Além disso, a rede de distribuição conta com sólida estrutura de distribuição nacional patrocinada por grupos têxteis de grande porte, como os grupos Hering, Teka e Santista, que articulam a produção e a comercialização das empresas subcontratadas, ou de outra forma vinculadas.

Um estudo feito pelo BNDES (2000) demonstrou forte integração entre os diversos elos da cadeia produtiva de confecções do vale do Itajaí, reunindo empresas do setor têxtil, de confecções e de produção de maquinário que, juntamente com grandes empresas atacadistas e varejistas, articulam e

controlam toda a cadeia de produção e comercialização dos produtos.²

Outras fortes concorrentes da indústria ibitinguense, surgidas nos últimos anos, são as empresas de confecções do Ceará. A indústria têxtil cearense se reestruturou nos últimos anos, principalmente através de incentivos fiscais concedidos pelo governo estadual, os quais estimularam o surgimento de outras empresas do ramo de confecções em diversos segmentos, inclusive o de cama, mesa e banho.

A Região Metropolitana de São Paulo, como maior aglomeração industrial do país, reúne indústrias de diversos ramos. No ramo de confecções de cama, mesa e banho, a região Metropolitana de São Paulo concentra empresas que concorrem diretamente com as indústrias de Ibitinga. Outro concorrente regional é o município de Borborema, que também se especializou na produção de artigos de cama, mesa e banho, mas que, em termos de escala, apresenta uma produção bem menor que a de Ibitinga.

Em Ibitinga não há indústrias do setor têxtil, ou seja, que produzam tecidos, o que poderia ter servido para alavancar o surgimento da indústria de confecções, como ocorreu em Americana-SP, exemplo estudado por Mendes (1997)³. Assim, o ramo de confecções em Ibitinga não se beneficiou da existência de indústrias têxteis locais (como ocorreu em outros centros industriais de confecções), e nem de uma cadeia produtiva de empresas fabricantes de máquinas industriais para o ramo, como no Vale do Itajaí e na Grande São Paulo.

² *Arranjo Produtivo Têxtil-Vestuário do Vale do Itajaí/SC. Projeto de Pesquisa : Arranjos e Sistemas Produtivos Locais e as Novas Políticas de Desenvolvimento Industrial e Tecnológico. IE/UFRJ, com financiamento do BNDES/FINEP. Rio de Janeiro, julho 2000.*

³ MENDES, A. A. *Reestruturações locais como efeitos da globalização econômica: uma análise da estrutura produtiva mutante do Pólo Têxtil de Americana, SP.* Rio Claro: IGCE-UNESP, 1997. (Tese de Doutorado - Geografia).

TABELA 01⁴					
MUNICÍPIOS ORDENADOS POR GRAU DE ESPECIALIZAÇÃO NO RAMO DE CONFECÇÕES (ARTIGOS DE CAMA, MESA E BANHO)					
Município		nº de	% no	nº empreg.	Q.L.¹
UF		estabs.	município	CLT	
1. Borborema	SP	64	43,2	116	102,3
2. Tabatinga	SP	38	43,2	129	102,2
3. Ibitinga	SP	383	42,9	2.809	101,5
4. Itapage	CE	80	32,5	1	76,9
5. São Pedro	SP	50	19,4	153	45,9
6. Americana	SP	36	1,8	830	4,4
7. Caxias do Sul	RS	66	1,0	142	2,4
8. São Paulo	SP	364	0,5	1.945	1,2
9. Porto Alegre	RS	66	0,5	141	1,1
10. Goiânia	GO	43	0,4	82	1,0

¹Q.L. – Quociente de Localização

Fonte: Pesquisa SEBRAE – 2002, baseada em dados do MTE

Contudo, é um ramo que, em seu segmento especializado (cama, mesa e banho), concentra uma das maiores aglomerações industriais setoriais no Brasil, tanto quanto ao grau de especialização produtiva, quanto no número de estabelecimentos e de empregos diretos (tabela 01).

A partir da discussão sobre o processo de reestruturação produtiva do setor industrial, em nível mundial, motivada pela crise do modelo fordista de produção, buscaremos entender como o setor de confecções de bordados de Ibitinga conseguiu se reestruturar após a abertura econômica brasileira dos anos 1990, quando a questão da concorrência global aprofundou a crise produtiva em diversos setores industriais no Brasil.

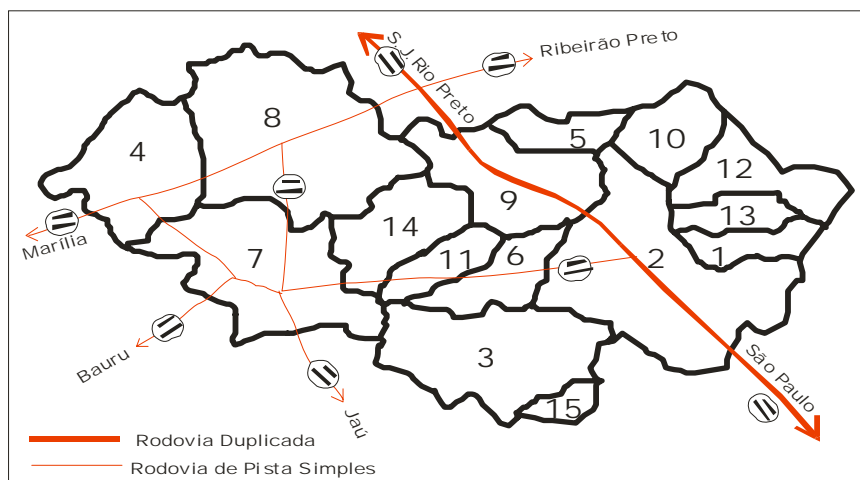
⁴ Esta pesquisa utilizará o número de estabelecimentos como sinônimo de número de empresas, devido ao fato que em Ibitinga o número de empresas ser muito próximo ao número de estabelecimentos.

Assim, a análise das estratégias adotadas pelo ramo de confecções é muito importante para a compreensão de como esse tipo de indústria conseguiu se desenvolver em Ibitinga, já que é um ramo tradicional, onde a mão-de-obra tem um peso muito relevante no custo total dos produtos. As questões a serem levantadas para entender o processo de desenvolvimento da indústria de confecções em Ibitinga levam aos processos de subcontratação e da terceirização da produção, seja através da contratação de outras empresas, seja através da contratação de mão-de-obra em domicílio.

Outra estratégia adotada está relacionada com a modernização do maquinário e do processo produtivo, desde que as empresas buscaram um aumento da produtividade através do uso de máquinas modernas e mão-de-obra mais especializada, reduzindo os custos referentes ao pagamento da força de trabalho.

A adoção de novas estratégias de cooperação entre os agentes produtivos, como a constituição de novas formas de governança, instituições, normas e convenções sociais entre as empresas do ramo, juntamente com agentes políticos e sociais, buscando superar as dificuldades comuns através de novos arranjos produtivos, é uma realidade presente em diversas aglomerações industriais, e é neste sentido que pretendemos direcionar nossa investigação sobre Ibitinga, procurando especificar, correlatamente, em que medida a busca de um ponto de equilíbrio entre os diversos agentes envolvidos no ramo de confecções, ao longo das últimas décadas, explica as transformações ocorridas e o sucesso desta atividade no município ibitinguense.

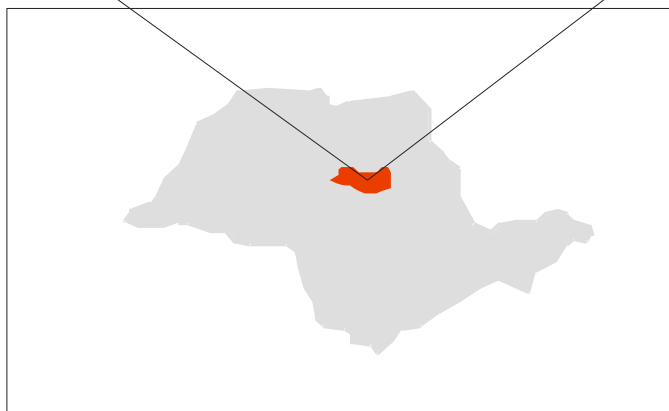
FIGURA 01 - LOCALIZAÇÃO DE IBITINGA NOS CONTEXTOS NACIONAL, ESTADUAL E REGIONAL



MICRORREGIÃO DE ARARAQUARA
DIVISÃO MUNICIPAL

MUNICÍPIOS

- | | |
|--------------------------|-----------------|
| 01- AMÉRICO BRASILENSE | 10- MOTUCA |
| 02- ARARAQUARA | 11- NOVA EUROPA |
| 03- BOA ESPERANÇA DO SUL | 12- RINCÃO |
| 04- BORBOREMA | 13- SANTA LÚCIA |
| 05- DOBRADA | 14- TABATINGA |
| 06- GAVIÃO PEIXOTO | 15- TRABIJU |
| 07- IBITINGA | |
| 08- ITÁPOLIS | |
| 09- MATÃO | |



Fonte: IBGE - 2001
Organização e Desenho: Marcos Kazuo Matushima

PROCEDIMENTOS METODOLÓGICOS DA PESQUISA

Após levantamentos realizados nas bibliotecas da FCL-UNESP/Campus de Araraquara, IGCE-UNESP/Campus de Rio Claro, FCT-UNESP/Campus de Presidente Prudente, Biblioteca Central da UNICAMP, biblioteca da FFLCH-USP e na biblioteca da PUC-SP, constatou-se que havia apenas dois trabalhos sobre o município de Ibitinga, relacionados ao setor de confecções, mas que praticamente não discutem o papel da indústria na economia regional. Esses dois trabalhos foram de grande importância para a pesquisa, por permitirem uma análise da evolução histórica da indústria de confecções de Ibitinga, etapa importante em nosso projeto de compreensão do processo de transformação que ocorreu neste local, nas últimas décadas.

Foram adotados diversos procedimentos e técnicas de pesquisa no levantamento dos dados. A questão principal era determinar o número de estabelecimentos industriais existentes no município de Ibitinga, e o percentual destes que se dedicavam ao ramo de confecções, para que fosse possível determinar o número de formulários que seriam aplicados na pesquisa de campo.

Houve inúmeras dificuldades na obtenção de dados a respeito do número de empresas do setor de confecções, junto à Prefeitura Municipal de Ibitinga. Ela não forneceu o cadastro dos estabelecimentos industriais, alegando existir uma lei municipal que impede a divulgação, a terceiros, de dados referentes a informações sobre contribuintes municipais, tanto pessoas físicas quanto jurídicas. Mesmo após uma audiência com o prefeito municipal de Ibitinga, acompanhada de carta de apresentação do orientador, onde foram explicitados os objetivos e a importância da pesquisa, não foi possível ter acesso aos dados do cadastro municipal referente ao número de empresas do setor de confecções, e nem aos endereços das empresas para a realização da pesquisa de campo.

Para tentar contornar o problema inicial da amostragem estatística da

pesquisa, consultou-se então o Sindicato Patronal das Empresas do Setor de Confecções e Bordados de Ibitinga e a Associação Comercial e Industrial de Ibitinga. No Sindicato Patronal, durante reunião com o presidente, foram explicados os objetivos da pesquisa, e entregue um requerimento para se obter o cadastro das empresas sócias do Sindicato Patronal. Este requerimento foi denegado pela diretoria do Sindicato Patronal, que alegou não haver interesse do Sindicato Patronal em participar da pesquisa. Tentou-se, então, contato com a Associação Comercial e Industrial de Ibitinga que, prontamente, forneceu o cadastro das empresas associadas, tendo seu secretário auxiliado na indicação das empresas associadas, que eram ligadas ao setor de confecções de cama, mesa e banho, e que possuíam produção própria. Foi elaborada uma listagem de 68 empresas, a partir da listagem da Associação Comercial e Industrial de Ibitinga. Foi consultada, também, a lista telefônica da cidade, em busca de empresas que constavam como sendo do ramo de confecções, mas que não eram associadas à Associação Comercial e Industrial. Somadas à listagem já existente, atingiu-se um número de 81 empresas.

Como não havia um cadastro com o número total de empresas do setor no município, foram utilizados os dados da RAIS (Relatório Anual de Informações Sociais) do Ministério do Trabalho e Emprego. Segundo os dados da RAIS 2001, que forneceu a base de dados para a pesquisa de campo, existiam 222 empresas formais do ramo de confecções em Ibitinga, que produziam artigos de cama, mesa e banho. Com base nos dados da RAIS, e com a listagem de empresas, elaborada junto à Associação Comercial e Industrial, em mãos, buscou-se a orientação de um estatístico para definir como seria feita a amostragem da pesquisa de campo.

Após algumas reuniões com o Prof. Dr. José Sílvio Govone, do Departamento de Estatística do Instituto de Geociências e Ciências Exatas, foi determinada uma amostragem aleatória (através de sorteio) de 45 empresas, que corresponderiam a aproximadamente 20% do universo de empresas do ramo de confecções no município de Ibitinga, segundo os dados da RAIS 2001. Além da amostragem aleatória, foi feita uma amostragem induzida das 5

maiores empresas, para uma análise das empresas de maior porte. Definida a amostragem da pesquisa de campo, foi realizada a pesquisa de campo piloto para detectar possíveis falhas do formulário, sendo o percentual para a pesquisa piloto determinado em 10% do universo da pesquisa de campo.

A pesquisa piloto foi realizada no município de São José do Rio Preto, em empresas do ramo de confecções. Após o término da pesquisa piloto, foi feito um sorteio das empresas que seriam visitadas durante o trabalho de campo, a partir da listagem de empresas obtida junto à Associação Comercial e Industrial de Ibitinga e à lista telefônica. Foram aplicados, no total, 51 formulários na pesquisa de campo, sendo que sete das empresas escolhidas no primeiro sorteio não quiseram participar de pesquisa, sendo substituídas por outras, segundo o critério da ordem de sorteio.

No decorrer da pesquisa de campo, foi detectado um elevado número de empresas que terceirizavam parte do trabalho produtivo, contratando serviços autônomos de mão-de-obra em domicílio, e não de outras empresas, especializadas em trabalho terceirizado. Além disso, chamou-nos a atenção, durante a pesquisa de campo na cidade, o grande número de pessoas que costuravam nas varandas das casas, ou em pequenas oficinas montadas em cômodos nos fundos, e que acumulavam na casa grandes fardos de manta acrílica e/ou rolos de tecidos, os quais podiam ser vistos da rua, pelas janelas das salas e de outros cômodos.

Para tentar dar contornos mais definidos a essa outra face da produção de confecções de Ibitinga, que só a pesquisa de campo permitiu conhecer, foi feita uma segunda investigação, com o intuito de delinear o perfil dos trabalhadores autônomos e terceirizados, que realizavam trabalho a domicílio. Contudo, como não havia uma noção do número aproximado de pessoas que trabalhavam com confecções a domicílio, foi consultado o Sindicato dos Trabalhadores do Setor de Confecções e Bordados de Ibitinga, que informou possuir, aproximadamente, cinco mil filiados em 5 municípios da região (Borborema, Itápolis, Tabatinga, Iacanga e Ibitinga), sendo que, aproximadamente, quatro mil eram do município de Ibitinga. Segundo a

secretária do Sindicato dos Trabalhadores, deveria haver um número de pessoas, que trabalham informalmente em domicílio, próximo ao número de pessoas ocupadas no setor formal. Porém, esse dado não era uma estatística oficial, confirmada através de um levantamento prévio de alguma pesquisa, e sim um dado aproximado, levantado a partir da experiência de alguém que trabalha diariamente com números e dados oficiais sobre os trabalhadores e sobre as empresas do setor.

Consultou-se novamente o professor Govone, que concluiu que, para determinar um *perfil* do pessoal que trabalha em domicílio, e não uma amostragem completa (que não era o principal objetivo da pesquisa), podia-se utilizar os dados do pessoal ocupado formalmente no setor de confecções como base. Devido ao elevado número do universo (aproximadamente quatro mil), uma amostragem de 1% do provável universo de pessoas que trabalhavam em domicílio já forneceria os dados do perfil dessas pessoas, ou seja, uma amostragem entre 40 e 50 formulários. Esses formulários deveriam ser aplicados em diversos bairros da cidade, para que não se prejudicasse a amostra.

Como não havia endereços, a pesquisa utilizou a metodologia estatística da "*bola de neve*", ou seja, localiza-se uma pessoa que trabalhe em domicílio com uma determinada atividade e, após a aplicação do formulário, indaga-se se ela conhece outra pessoa que more próximo, e que também trabalhe em domicílio com a mesma atividade. Assim, foram aplicados, nessa fase da pesquisa, 43 formulários em diversos bairros de Ibitinga.

O trabalho de campo nas empresas demandou aproximadamente 3 semanas para ser completado, depois de realizada a amostragem estatística e o sorteio das empresas. Já o trabalho de campo com o pessoal em domicílio foi feito em uma semana, devido a menor complexidade do formulário aplicado.

Este trabalho está dividido em 5 partes, que articulam a discussão entre a teoria e a realidade. O Capítulo 1 encerra o referencial teórico proposto para abordar a dinâmica produtiva presente no desenvolvimento da

aglomeração industrial de Ibitinga, a partir do papel dos agentes endógenos, da importância das normas e convenções no estabelecimento de novos modos de regulação nas relações produtivas, assim como do papel do conhecimento na produção industrial, e o da governança nas relações de produção. O Capítulo 2 traz uma análise do processo gerador da indústria de confecções de Ibitinga, e como esta passa a atuar na organização do espaço e das relações de produção locais. No Capítulo 3, abordam-se as relações de trabalho e de produção que ocorrem dentro da cadeia produtiva da indústria de confecções de Ibitinga, e como aquelas se articulam a partir de normas e convenções locais. No Capítulo 4, discute-se a questão do papel do conhecimento tácito na estruturação da indústria de confecções de Ibitinga, e como pode esta aglomeração ser classificada no conjunto das aglomerações industriais. Por fim, o Capítulo 5 completa esta explanação, contendo algumas reflexões sobre o futuro da aglomeração industrial de Ibitinga.

CAPÍTULO 01

AS ARTICULAÇÕES ENTRE A TEORIA E O OBJETO DE PESQUISA

1.1. O PAPEL DAS NORMAS NO TERRITÓRIO

Para analisar a estrutura da indústria de confecções de Ibitinga, é preciso compreender sua inserção dentro dos diferentes níveis de escala geográficas. O que significa que o município de Ibitinga, enquanto categoria de análise geográfica, não pode ser estudado de forma desvinculada da influência dos acontecimentos ocorridos e das decisões tomadas em níveis estadual, nacional e global.

Essa vinculação ao que ocorre nas escalas superiores condiciona e influencia, muitas vezes, os acontecimentos e as decisões tomadas no nível local. Por isso, este trabalho buscará contrapor os níveis local, nacional e global, para traçar uma análise da indústria de confecções de Ibitinga dentro da perspectiva da reestruturação produtiva que atingiu a economia mundial, nas últimas décadas.

A origem e o desenvolvimento da indústria de confecções de Ibitinga podem ser compreendidos a partir da análise teórica da chamada crise do fordismo e das diversas tentativas de superação dessa crise. Para tanto, é necessário que alguns conceitos e teorias, como a das convenções, normas, instituições, reestruturação produtiva, *clusters*, distritos industriais, papel do empresário, etc., sejam abordados e fundamentados.

Para compreendermos a questão da atuação das normas e convenções sociais na estruturação produtiva dos territórios, e como elas influenciam o desenvolvimento nos diferentes níveis de análise, é preciso entender como surgem estes conceitos na geografia. Apesar de diversos autores discutirem a questão, como Castells (1999)⁵ e Santos (2002), dentro de

⁵A *Sociedade em Rede*. São Paulo: Paz e Terra, 1999.

uma perspectiva não tão econômica, a base teórica principal da noção de normas e convenções está relacionada com a chamada Teoria da Regulação, cuja análise não é o objetivo principal do trabalho, mas que forneceu grande parte da fundamentação teórica aqui discutida.

Isto não quer dizer que não serão abordadas as questões relativas ao papel das normas no processo produtivo atual, e sua função dentro da organização do espaço geográfico. Até porque esse papel das normas torna-se cada vez mais importante dentro do contexto do processo de reestruturação do capital produtivo, que tem profundas conseqüências no espaço e no território, tanto em escala global, quanto nacional e local.

Mas o fato de que a norma se tornou indispensável ao processo produtivo, conduz, ao mesmo tempo, a sua proliferação e leva, naturalmente, a um conflito de normas que o mercado não basta para resolver (SANTOS, 2002, p.336).

A partir desse caráter contraditório das normas, pode-se constatar que a norma, por si, não consegue normatizar as relações de produção, ou seja, não se impõem regras rígidas aos regimes de produção locais, algo extremamente complexo dentro do sistema produtivo capitalista. Essa questão das diferentes formas de organização da produção, que no atual momento mostram-se cada vez menos rígidas, relaciona-se com o papel das convenções, que servem para normatizar os aspectos da vida econômica e produtiva das empresas junto ao espaço e à sociedade. Essa discussão sobre o papel das normas e convenções, na atual fase de desenvolvimento do capitalismo, e, conseqüentemente, sobre os diferentes regimes de produção locais, é amplamente desenvolvida pela chamada Teoria da Regulação.

Esta teoria, que surgiu originalmente como uma discussão sobre a crise do capitalismo nos anos 1970, teve grande influência sobre as discussões sobre o espaço, realizadas pela geografia econômica. A grande questão da Teoria da Regulação está vinculada à Crise do Fordismo e à sua superação, e

aos diferentes regimes de acumulação e modos de regulação resultantes das diferentes normas e convenções promovidas pelas diversas instituições, em todos os níveis. Para entendermos a questão das normas e convenções, e seu papel na normatização do espaço e do território, como discute Santos (2002), é preciso, antes, compreender as principais bases conceituais da Teoria da Regulação.

1.2. A TEORIA DA REGULAÇÃO E A CRISE DO FORDISMO⁶

A Teoria da Regulação, segundo Husson (2001), é uma teoria essencialmente estruturalista, de cunho econômico. Ela surge a partir da publicação do livro *Crises e Regulação do Capitalismo*, de Michel Aglietta, em 1976. A base das análises da Teoria da Regulação será a crise do capitalismo, e de sua principal forma de produção, o fordismo. Os regimes de acumulação e de regulação do fordismo, adotados nos países capitalistas centrais após a Segunda Guerra Mundial, entram em uma profunda crise a partir da década de 1970, quando a rentabilidade das empresas começa a cair, e o mundo passa pela crise do petróleo, iniciando uma profunda depressão mundial, sendo necessária a adoção de uma nova forma de estruturação do sistema produtivo para manter a competitividade do capitalismo industrial.

O fordismo havia sido uma verdadeira revolução no modo produtivo da indústria mundial. Inicialmente adotado pela indústria automobilística, foi logo apropriado por outros ramos industriais. Contudo, o que representou uma grande transformação em sua estrutura foi a possibilidade, principalmente no período após a Segunda Guerra Mundial, de sua expansão nos países subdesenvolvidos. A divisão internacional do trabalho que se seguiu, como atesta Lipietz (1986), criou regimes de acumulação baseados em capitais externos que, em diversos países, principalmente na América Latina, eram orientados para a substituição de produtos industrializados importados dos

⁶ A presente pesquisa não tem como objetivo principal utilizar-se todos os aspectos da Teoria da Regulação, e sim apenas de uma parte dos referenciais teóricos dela derivados, como a Teoria das Instituições, Normas e Convenções.

países desenvolvidos. Esse modelo de *fordismo periférico* entra em crise, juntamente com o fordismo, nos países centrais durante a década de 1970, quando o modelo se mostra incapaz de manter a mesma taxa de lucro constante.

A crise do fordismo nos anos 1970 levou à transformação da estrutura produtiva mundial, e fez com que novas estratégias fossem adotadas pelas indústrias para manter sua taxa de lucro. Ocorre a superação do modelo fordista baseado na produção em série e em grande escala, pela adoção do chamado modelo *pós-fordista*, ou de *produção flexível* (ou *especialização flexível*) (PIORE & SABELI, 1984)⁷, no qual a produção passa a ser feita sob encomenda, muitas vezes em pequenas quantidades, e praticamente sem estoques.

A crise do capitalismo em nível mundial, na década de 1970, segundo Lipietz (1988), vai mostrar a crise de um modo de produção, o fordismo. A onda de crescimento econômico do pós-guerra havia passado, e era necessário repensar, em novas bases técnicas e políticas, a problemática da crise do sistema que havia se iniciado. Para contornar a crise, governos de caráter neoliberal, nos países europeus e nos Estados Unidos, vão promover uma série de ações econômicas, desregulamentando os mercados financeiros, e flexibilizando ao máximo a legislação trabalhista, acabando com diversas conquistas sociais do pós-guerra, o que permitiu às empresas iniciarem uma reestruturação nos postos de trabalho, causando o fechamento de indústrias e o aumento do desemprego nos países centrais.

A crise do fordismo levou, também, diversos intelectuais a repensarem as bases teóricas existentes em face da problemática das crises dentro do sistema capitalista. Entre as novas discussões teóricas sobre a crise do capitalismo, surge uma nova abordagem, que ficou conhecida como "*Teoria da Regulação*". Para Lipietz e Benko (1994), a Teoria da Regulação surge na França da década de 1970, como resultado da crise que atinge o modo

⁷ *The second industrial divide, possibilities for prosperity*. New York: Basic Books, 1984.

capitalista de produção. Essa teoria vai trazer, segundo Benko (1994), contribuições de diversas ciências:

- Do Marxismo, os teóricos da regulação vão utilizar a teoria dos ciclos longos, a idéia do conflito de interesses, a visão histórica dos modos de produção. As crises do sistema passam a ser vistas como regra, enquanto o crescimento estabilizado e o pleno emprego são as exceções.

- Da ciência política e do direito, os regulacionistas trouxeram os estudos das instituições e das formas de organização social. Inicialmente, o papel das instituições e das formas de organização na crise do capitalismo dos anos 1970 é analisado historicamente, sem uma relação entre si. Porém, logo aparecem propostas de análise a partir do surgimento de novas instituições, do papel da difusão de novas formas de organização da produção, da distinção entre mudanças econômicas locais e globais, do papel dessas novas instituições no surgimento de novas relações sociais envolvidas no desenvolvimento do capitalismo.

- Uma terceira contribuição é a dos chamados métodos heterodoxos, que se voltaram aos problemas cognitivos do capital. Foi desenvolvida uma abordagem a partir da *economia das convenções*, baseada na interpretação de que é necessária a existência de *convenções*, que permitam estruturar as trocas no sistema capitalista, já que a lógica mercantil pura não seria capaz de coordenar satisfatoriamente essas trocas, sem que o sistema produtivo se tornasse instável e caótico. É necessário, então, que se estabeleçam convenções que regulem o mercado e as relações sociais, para tornar o sistema estável. Para Benko (1994), os principais teóricos dessa abordagem são Robert Salais e Michael Storper.

A partir das diferentes abordagens dentro da Teoria da Regulação, surgem correntes teóricas distintas, que vão analisar a questão da crise do capitalismo de formas diferentes. Uma das abordagens é a da chamada Escola Californiana de Geografia, cujos principais nomes serão M. Piore, C. Sabel, M. Storper e A.J. Scott. Os autores Piore & Sabel (1984), (apud BENKO, 1994), introduzem o termo *acumulação flexível*, que servirá para explicar as novas

formas de produção *flexíveis*, que passam a substituir o fordismo em diversos setores produtivos.

A escola Californiana de Geografia vai desenvolver duas vertentes de análise. A primeira se baseia na teoria de ciclos longos de J. Schumpeter, onde os ciclos longos da economia correspondem a uma sucessão de paradigmas tecnoeconômicos, ou seja, a crise do fordismo será superada a partir de uma inovação produtiva que substitua o modelo anterior vigente. Essa vertente teórica se apóia fortemente nas idéias propostas por Schumpeter (1984), em seu livro "*Capitalismo, socialismo e democracia*", no qual ele defende a idéia de "*destruição criadora*", noção que sustenta que o capitalismo, enquanto sistema, se mantém substituindo as estruturas produtivas mais antigas, e já em crise, por outras mais eficientes, através principalmente da superação dos paradigmas tecnológicos. A outra vertente da Escola Californiana é a dos chamados evolucionistas, que constróem a noção de "*sistema nacional de inovação*", para explicar o imbricamento de fatores tecnológicos, sociais e econômicos que originam a inovação, essencial na superação das crises do sistema capitalista.

A discussão sobre o conceito de governança - entendido por vários autores como o conjunto de inter-relações entre os diversos agentes (público - público, público - privado, privado - privado) que atuam no setor produtivo da economia, no sentido de criar condições favoráveis ao desenvolvimento das empresas - tem sua origem na Teoria da Regulação, que busca explicar a crise do capitalismo a partir dos anos 1970, como sendo a crise de seu regime de acumulação da época, o "Fordismo".

Segundo Lipietz (1984)⁸, as idéias e conceitos principais da chamada Escola da Regulação advêm dos conceitos desenvolvidos por Louis Althusser, filósofo e pensador francês que, a partir de uma reinterpretação estruturalista das obras de Marx, vai formular novos conceitos sobre a problemática da crise

⁸ *Accumulation, crises et sortie de crise: quelques réflexions méthodologiques. Autour de La Notion de "Régulation"*. Communication à Nordic Summer University. Hensilgor, 2-4 March 1984. Long waves, crises and technological, social and political development.

de acumulação do capitalismo. É através dos conceitos formulados por Althusser que outros pensadores e economistas vão criar as bases de uma nova teoria para analisar a crise do capitalismo, uma nova ótica que é, justamente, a Teoria da Regulação.

O althusserianismo, segundo Lipietz (1988)⁹, trouxe quatro grandes teses para a Teoria da Regulação:

A - A realidade é um tecido, uma articulação de relações relativamente autônomas e específicas, sobrepondo-se umas sobre as outras (mesmo que algumas sejam mais fundamentais que outras).

B - Cada uma dessas relações sociais se reproduz como resultado de seus "portadores" (a estrutura existe como resultado, e não por si), mas colocando os portadores em condições de reproduzir essas relações sociais, independentemente de sua subjetividade.

C - As forças produtivas são, elas próprias, a materialização das relações sociais de produção.

D - O caráter contraditório das relações de troca é superficial e secundário (tese defendida com ênfase por Althusser).

Das quatro teses apontadas, segundo Lipietz (1988), a tese B e a tese D são as mais estruturalistas e, portanto, são as mais passíveis de críticas e as mais facilmente rebatidas. Já a tese C seria a que mais traria contribuições para a análise da crise do fordismo e sua superação.

Essa interpretação epistemológica das categorias marxistas, realizada por Althusser, possibilitou que se avançasse na formulação de novas teorias para se compreender a crise do capitalismo. Para Lipietz (1988), as principais idéias de Althusser que influenciaram os regulacionistas foram: o real histórico é um tecido de relações contraditórias, autônomas umas em relação às outras; a política e as ideologias não são reflexos das forças econômicas, mas existem como configurações ideológico/político/econômicas, que podem

⁹ De *L'Althusserisme a la "Théorie de la Regulation"*. *Intervention au Forum: The Althusserian Legacy*. Stony Brook, S.U.N.Y., 23-23 Septembre, 1988.

ser estáveis ou de crise. Althusser vai aprofundar seu debate na questão do caráter contraditório das relações sociais, onde o mais importante seria o entendimento das estruturas sociais.

É justamente no retorno ao caráter contraditório das relações sociais, que entravaram sua reprodução, e na valorização do papel ativo da representação na reprodução das relações sociais, que os apontamentos em termos de regulação encontraram sua origem. Vai daí que a abertura da Grande Crise do Capitalismo, nos anos 1970, obrigaria de todas as maneiras a buscar algum distanciamento com uma abordagem assentada quase exclusivamente sobre a reprodução (LIPIETZ, 1988, p. 03).

Althusser vai defender que o conceito de modo de produção em Marx envolve três estruturas: a econômica, a política e a ideológica. Cada uma delas pode ser a estrutura em dominância num determinado modo de produção, mas a estrutura econômica sempre determinaria qual delas seria a dominante. A partir da discussão sobre modo de produção, Althusser vai analisar o conceito de relação de produção, e como esta se transforma ao longo do tempo para se adaptar aos diferentes momentos históricos do desenvolvimento do capitalismo.

Para Lipietz (1984), uma das maiores contribuições do marxismo estruturalista foi o estudo dos diversos tipos de relações. É a partir da discussão sobre relações dentro do sistema capitalista (relações de trabalho, relações de produção, relações salariais, etc.) que emerge a idéia da regulação dessas relações. Um sistema de relações só é reconhecido como tal, segundo Lipietz (1984), quando é suscetível de se reproduzir. A articulação entre modos de produção e sistema de relações forma um todo social, que influencia nas instituições sociais (governo, empresas, organizações, etc.) que, por sua vez, mantêm ou transformam o sistema produtivo.

A passagem da noção de reprodução das relações econômicas para a noção de regulação resulta, segundo Lipietz (1984), da superação das análises funcionalistas que tratavam das contradições da relação capital x trabalho.

Assim, a crise do fordismo deve ser compreendida dentro de um quadro maior, da crise do modo de regulação e do regime de acumulação vigentes. Os conceitos de modo de regulação e regime de acumulação servem para explicitar as articulações entre as relações sociais e a organização econômica e, conseqüentemente, suas contradições. Assim, a crise deve ser vista como um momento de transformação de um modelo de produção superado para um outro modelo que se inicia para substituir o anterior.

Para Boyer (1990), o regime de acumulação é que garante a estabilidade do sistema capitalista, na medida em que a contradição dos diferentes momentos de acumulação deveria gerar uma crise, e não o contrário, como costuma acontecer. Isso ocorre porque as contradições dentro do sistema podem ser superadas, parcial e temporariamente, durante períodos relativamente longos. Boyer define *regime de acumulação* como:

(...) conjunto de regularidades que asseguram uma progressão geral e relativamente coerente da acumulação do capital, ou seja, que permitem absorver ou repartir no tempo as distorções e desequilíbrios que surgem permanentemente ao longo do próprio processo (BOYER, 1990, p. 70-71).

Já o *modo de regulação*, segundo Boyer, seria:

(...) todo conjunto de procedimentos e de comportamentos individuais ou coletivos, com a tripla propriedade de:

-reproduzir as relações sociais fundamentais através da conjunção de formas institucionais historicamente determinadas;

-sustentar e "dirigir" o regime de acumulação em vigor;

-garantir a compatibilidade de um conjunto de decisões descentralizadas, sem que seja necessária a interiorização dos princípios de ajustamento do sistema como um todo por parte dos atores econômicos (BOYER, 1990, p. 80).

Para Lipietz , regime de acumulação é :

(...) um modo de transformação conjunta e compatível de normas de produção e consumo. Este regime pode ser descrito como fundamento interativo da produção de seções ou de ramos produtivos e da demanda correspondente (LIPIETZ, 1984, p. 31).

Já o modo de regulação incluiria as formas de determinação dos salários diretos e indiretos, de concorrência e determinação inter-empresas, de gestão da moeda (LIPIETZ, 1984, p. 32). O modo de regulação muda com o tempo, transformando as formas de crescimento e de controle dos valores econômicos e sociais que estão em andamento. Como o regime de acumulação se transforma por si mesmo, as grandes crises podem surgir da inadequação do modo de regulação com a realidade econômica. Segundo Lipietz (1984), essas grandes crises (como as dos anos 1970, ou aquela dos anos 1930) distinguem-se das pequenas crises cíclicas, que são a forma própria da ação da regulação dos modos ditos *concorrenciais*.

Os modos concorrenciais estão relacionados com o desenvolvimento de novas estratégias, pelo capitalismo, para a superação de alguns problemas, como a queda de demanda ou o aumento da concorrência.

Lipietz (1984, p. 32-33) aponta duas questões fundamentais na crise do fordismo dos anos 1970:

-De um lado, uma deformação profunda na estrutura macroeconômica: diminuição dos ganhos de produtividade, um entorpecimento da composição orgânica do capital, internacionalização crescente da economia.

-De outro, em um nível externo, os atores sócio-econômicos, nas suas lutas para modificar os fundamentos no próprio interior da lógica do modelo de desenvolvimento, acumulavam divergências: os sindicatos buscaram tornar cada vez mais automáticos os aumentos salariais, consolidar as conquistas do Estado de Bem Estar Social, porém, os assalariados resistiam cada vez mais às formas alienantes da organização do trabalho fordista. Para

conter essas tendências, os empresários vão procurar ampliar as escalas de produção, acelerar a automatização (estratégia interna à lógica fordista), e, também, deslocar a produção para os países com modos de regulação mais favoráveis à produção, buscando contornar a legislação social dos países centrais.

A Escola de Regulação vai originar diversos estudos sobre os problemas da crise do capitalismo. As soluções para a crise não são as mesmas para todos os lugares, o que serve para uma região pode não servir para outra, medidas adotadas em um país nem sempre têm sucesso em outro (BOYER, 1990).

Isso ocorre porque, para os regulacionistas, não existe um modo de regulação único e nem um regime de acumulação único, mas diversos modos de regulação e diversos regimes de acumulação, que diferem de país para país, e, podemos até dizer, de região para região e de lugar para lugar.

Os diferentes modos de regulação e os regimes de acumulação atuam ao mesmo tempo e se transformam constantemente, de acordo com a realidade na qual operam. Por isso, as mesmas medidas macroeconômicas adotadas por países centrais, como o Japão e os Estados Unidos, podem surtir efeito em um, enquanto o outro continua em crise. Dessa forma, em uma escala mais local, *as estratégias produtivas* adotadas por um determinado setor industrial podem dar certo em uma determinada aglomeração industrial de um setor, mas podem não surtir efeito em outra aglomeração do mesmo setor, com outra localização no mesmo país.

A discussão do papel dos diferentes modos de regulação e dos diversos regimes de acumulação é que vai nos mostrar os diferentes resultados e estratégias adotadas pelas empresas, nos vários países e regiões do mundo.

Uma questão a ser discutida é como a crise do fordismo atingiu os países periféricos do sistema capitalista, e como esta crise foi superada (ou não) nestes países. Esta análise é de suma importância para entendermos a realidade brasileira diante do processo de transformação produtiva que ocorreu na economia mundial, nas últimas décadas.

Em escala mundial, a superação da crise do fordismo levou a diferentes estratégias por parte de empresas e instituições. Diversas análises foram feitas: segundo Duménil & Lévy (2003), a superação da crise dos anos 1970 ocorreu a partir de uma revolução técnico-organizacional das empresas, que aumentaram sua produtividade a partir do uso de novas tecnologias e de novos métodos de organização do trabalho e da produção, obtendo uma rentabilidade maior a partir do mesmo volume de capitais investidos, permitindo, assim, uma retomada da taxa de lucratividade das empresas, que estava em queda desde a crise dos anos 1970.

No entanto, para outros autores, como Chesnais (2003), o que permitiu a retomada do crescimento mundial e a superação da crise estrutural dos anos 1970 foram os ganhos gerados pelos mercados financeiros, ou seja, a evolução das finanças como o novo motor do crescimento econômico da atualidade, e a dominância que os mercados financeiros adquiriram nas últimas décadas sobre o setor produtivo.

Acreditamos que foi uma combinação de ambos os fatores (revolução técnico-organizacional e ganhos dos mercados financeiros) que levou, nos últimos anos, a uma reestruturação em diversos setores econômicos no mundo todo, especialmente na indústria. Essa reestruturação vai atingir o Brasil, nos anos 1990, principalmente com o processo de abertura da economia brasileira à concorrência internacional, com efeitos na indústria de confecções de Ibitinga.

1.3. A REESTRUTURAÇÃO DA INDÚSTRIA INTERNACIONAL

A crise do modelo fordista de produção levou à adoção de novas estratégias produtivas pelas empresas, para continuarem competitivas frente ao aumento da competição pelos mercados. A principal delas, adotada principalmente nos ramos industriais de maior valor agregado, foi a reestruturação das linhas de produção e a utilização de sistemas flexíveis de produção. Na década de 1970, o modelo fordista, baseado na especialização do trabalhador em uma única atividade, em grandes estoques e em máquinas

especializadas de grande porte, mostrou-se incapaz de aumentar a produtividade e a rentabilidade das empresas. Já não havia mercados suficientes para vender os produtos fabricados em grande escala. Essa crise atinge primeiramente os países do centro do sistema capitalista, e logo alcança os países da periferia, inclusive o Brasil.

Surgiram também, a partir da década de 1970, outros problemas a serem superados pelo capitalismo industrial: a crise do petróleo que, sem dúvida, foi um fator essencial na reestruturação e no aumento da produtividade em todo o mundo, já que, de uma hora para outra, o petróleo deixa de ser uma fonte barata de energia, para se tornar extremamente cara; e a entrada de um novo e forte concorrente internacional, o Japão. As empresas japonesas haviam adotado um sistema muito inovador, o chamado *just in time*, onde todas as etapas produtivas haviam sido reestruturadas, não existindo mais estoques de produtos ou matérias-primas; produzia-se apenas o que era vendido, não havendo mais a necessidade de imobilização de capitais com matérias-primas ou produtos estocados. Não havia mais um alto grau de especialização do trabalhador em uma única função, como no fordismo clássico, desde que o trabalhador passou a realizar diversas tarefas dentro da fábrica, e a se adaptar rapidamente a novas linhas de produção e a novos processos produtivos que iam sendo implantados no chão de fábrica.

Uma outra inovação decorrente da crise do fordismo foi a busca de novos nichos de mercados, representados por uma demanda menor de produtos, muitas vezes mais exclusivos e feitos em uma escala reduzida, mas que representavam enormes ganhos de valor agregado em relação aos produtos feitos em grande escala. Isso fez com que as empresas tivessem que se adaptar a segmentos de mercado, lançando novos modelos e novos produtos em uma escala muito mais rápida, para vendê-los em um mercado cada vez mais competitivo e saturado. Essas inovações foram logo realizadas por pequenas empresas de setores tradicionais do Norte da Itália, que se organizaram em redes de produção ágeis, baseadas na especialização, no aumento da produtividade e da qualidade dos produtos. Essas aglomerações

geográficas de pequenas empresas foram chamadas por muitos teóricos de Distritos Marshallianos, em alusão ao economista britânico Alfred Marshall, que havia descrito tais aglomerações em seus trabalhos (BECATTINI, 1994).

O novo perfil de pequena empresa que surge nos novos distritos industriais do Norte da Itália é baseado em setores tradicionais, como calçados, móveis, cerâmicas, vestuário, etc.; contudo, o grande diferencial é a extrema flexibilização da produção nestes distritos, e uma constante preocupação com a melhoria da qualidade dos produtos, do *design* e com a composição de marcas que agregassem maior valor aos produtos aí fabricados, destinados, sobretudo, a um mercado consumidor muito exigente.

No Brasil, os efeitos da crise do fordismo serão sentidos bem mais tarde que nos países centrais. Apesar da grave crise econômica dos anos 1980, o país só vai sentir a necessidade de grandes transformações na sua estrutura produtiva a partir da década de 1990, e isso se deveu a diversos fatores relacionados a grande crise do fordismo. Primeiramente, a crise dos anos 1980 no Brasil decorre do esgotamento de um modelo de desenvolvimento baseado em grandes empréstimos internacionais, modelo que entra em crise com o fim dos investimentos externos. A indústria nacional só vai sentir os efeitos da falta de competitividade nos anos 1990, com a abertura econômica promovida a partir do governo Collor.

É a partir desse momento que as empresas brasileiras vão sentir a necessidade de se reestruturarem para continuarem competitivas, como demonstraram Coutinho & Ferraz (1994). As saídas para a grande crise que se instala foram as mesmas adotadas pelas empresas dos países centrais, como aumento da produtividade, através de novas máquinas e adoção de novos processos produtivos, flexibilização da força de trabalho, abertura ao capital externo, fusões, reestruturação, etc.

Para alguns autores (BENKO, 1994; BOYER, 1990; LIPIETZ, 1988), o chamado Pós-Fordismo, ou especialização flexível, deve ser visto como uma transformação do modelo fordista de produção. Essa mudança deve ser entendida dentro do quadro de transformações ocorridas nas instituições sociais

que regiam o fordismo. Quando o modelo baseado no ganho salarial entra em crise, é preciso abandonar as antigas relações. É a partir da crise do modo de regulação vigente que surge a necessidade de um novo regime de acumulação, baseado principalmente na flexibilidade das relações de produção, o que os autores regulacionistas chamam de pós-fordismo.

Já Castells (1999) diverge dessa concepção, e afirma que não houve um pós-fordismo, e sim uma reestruturação do chamado fordismo, já que suas bases ainda estão vigentes, ainda que em formas mais flexíveis. Não haveria um pós-fordismo, e sim um *fordismo flexível*, pois as bases do fordismo (produção em massa, ganhos de produtividade, etc.), não foram superadas pelas novas formas de organização da produção. O que ocorreu foi a reestruturação do fordismo em novas bases mais flexíveis, ancoradas em uma produção mais segmentada, onde passam a predominar processos de terceirização e subcontratação.

Houve, segundo Lipietz (1984), uma fuga dos compromissos institucionais fordistas até então vigentes, pois era preciso que se implantasse um novo regime de acumulação e um novo modo de regulação para a superação da crise dos anos 1970. O antigo modelo baseado nos ganhos salariais e no chamado Estado de Bem Estar Social mostrava-se um empecilho para superação da crise. A partir daí, no final da década de 1970, o movimento neoliberal tomou grande impulso nos países centrais, forçando a grandes transformações nas instituições necessárias para a superação da crise. A precarização das relações de trabalho, o aumento do desemprego, e uso cada vez mais intensivo das novas tecnologias, são reflexos dos novos modos de regulação e dos novos regimes de acumulação que se implantam.

A reestruturação produtiva que se seguiu em diversos setores industriais decorreu da crise por que passou o fordismo. Foi necessário, portanto, transformar o modelo vigente para que as empresas continuassem competitivas. Contudo, a saída da crise não foi tão fácil como apregoam muitos pesquisadores. Essa saída passou, inclusive, pelo papel das normas, convenções e instituições que regulam as relações sociais no sistema

capitalista. As transformações produtivas que ocorreram em diversas regiões do mundo estão ligadas a esta questão, assim como o processo de reestruturação por que passam as empresas brasileiras na década de 1990.

1.4. INSTITUIÇÕES, NORMAS E CONVENÇÕES E SEU PAPEL NO PROCESSO PRODUTIVO ATUAL

As discussões sobre as razões do sucesso do desenvolvimento econômico de certos territórios e regiões (como, por exemplo, o Norte da Itália), enquanto outros lugares não conseguem transformar sua estrutura econômica, estão na ordem do dia nos trabalhos de Geografia Econômica.

Uma das explicações estaria no papel das instituições, que estabelecem as normas e convenções de um dado regime de acumulação, e que podem articular o processo de desenvolvimento local, de forma satisfatória ou não.

As instituições podem ser de dois tipos: formais e informais. Para Storper (1999), as instituições têm tido um importante papel na formação e coordenação das convenções sociais, tão importantes para a compreensão das ações individuais que transformam as relações de produção dentro do sistema capitalista. Entre as instituições formais, destaca-se o Estado, que é a instituição formal de maior poder de decisão e de transformação das relações sociais e econômicas. As instituições informais são representadas pelas empresas, pelos mercados, etc., que também possuem algum poder de decisão, mas este fica subordinado ao poder do Estado. As instituições, segundo Storper (1999), têm como principal característica a elaboração de normas e convenções que são utilizadas para coordenar a vida social e econômica da sociedade. O conceito de instituição seria: (...) *o conjunto de convenções que coordenam as ações dos indivíduos* (STORPER, 1999, p.12). Assim, as convenções estão intimamente ligadas às instituições, tanto formais ou informais, já que a atuação destas é conjunta.

Para compreendermos as ações dos indivíduos, temos que definir o que é ação social e em qual contexto ela ocorre. Para Storper (1999), a ação

social está ligada aos interesses dos atores sociais em aceitar, ou não, determinadas situações da vida social e econômica. Isso vai depender das motivações mais diversas, das circunstâncias e dos indivíduos envolvidos. Entretanto, a grande questão é o indivíduo saber se determinada ação social praticada será compatível e respeitada dentro de uma norma de convenções sociais em que participam outros atores.

Como identificar as situações nas quais as regras, normas e convenções estabelecidas pelos atores sociais não serão seguidas?

Para Storper (1999), todas as ações têm um caráter fundamentalmente coletivo, sendo, assim, impossível para um indivíduo saber se determinada norma social será ou não respeitada. Para que as normas sociais sejam cumpridas, é preciso que as ações sociais sejam mutuamente compatíveis, ou seja, é necessário que haja um acordo entre as partes sobre o que será e o que não será respeitado, e que tipo de sanção a parte que não cumprir sofrerá. Dessa forma, na maioria das vezes, não é necessário haver um contrato formal ou regra explícita sobre o que será feito e o que será respeitado entre as partes envolvidas.

Essas situações da vida econômica são muito importantes para determinar as ações sociais dos indivíduos, pois não existem contratos formais em todas as situações da vida econômica e social de uma pessoa, e sim o que se chama de "pontos de referência", que são essencialmente estabelecidos através de convenções entre as pessoas.

As convenções, segundo Storper (1999, p. 13), vão surgir como respostas às incertezas da vida social, assemelhando-se a hipóteses formuladas pelas pessoas a respeito da relação entre suas ações sociais e as ações sociais de outros indivíduos dos quais dependem. Dessa forma, as convenções são o resultado de interações momentâneas, entre pessoas ou instituições, que se repetem diversas vezes, e que se mostram proveitosas para ambos os lados, sendo incorporadas como rotinas.

Para ocorrer, a convenção necessita da presença simultânea de três dimensões: as regras de ação individual espontânea; acordos construídos entre

peças; e instituições em situação de ação coletiva. Cada uma destas três dimensões tem uma extensão espacial e temporal diferente, e elas se sobrepõem de modo complexo em cada momento ou situação encontrada (STORPER, 1999, p. 06).

Assim, há uma conjunção de fatores relacionados a convenções que estão estritamente ligados a natureza das relações abstratas das instituições formais e informais. Exemplos dados por Storper (1999, p. 07) sobre a materialização das relações abstratas: o trabalho e o dinheiro. O dinheiro, em si, é uma representação abstrata equivalente da mercadoria, pois foi convencionalizado que o dinheiro representaria a mercadoria no processo de trocas, sem que houvesse a necessidade da troca de mercadoria por mercadoria. O trabalho também pode ser considerado como uma relação abstrata, pois como qualificar o trabalho de uma pessoa para determinar seu salário, se as noções de habilidade e qualificação são muito abstratas? Para isso, criou-se uma forma institucional, a categoria de escolaridade, para dar padrões ao mercado sobre o que é trabalho qualificado e o que não é. A escolaridade constitui-se, então, em uma forma institucional de troca do trabalho pela remuneração em dinheiro, permitindo qualificar as formas de trabalho e verificar quais habilidades seriam valorizadas e quais não. O trabalho é uma instituição informal, mas o dinheiro e a escolaridade são determinados por uma instituição formal, o Estado.

Para intermediar o papel das convenções e das instituições, existem as normas. No atual desenvolvimento do sistema capitalista, observa-se que o papel das normas tem se mostrado cada vez mais importante no estabelecimento das relações sociais e das relações entre as instituições. A normatização da vida social, segundo Santos (2002), impõe às pessoas um controle externo cada vez maior sobre suas vidas cotidianas; assim, não são as pessoas que decidem o que vão fazer, elas apenas cumprem o que lhes foi imposto. O predomínio da técnica no território traz diversas consequências, como o aumento das normas e da regulação, tanto do ponto de vista social quanto econômico.

A ordem mundial é cada vez mais normativa e também, é cada vez mais normada. Esse fato responde à preeminência da técnica em todos os aspectos da vida social, já que o próprio fenômeno técnico é ser, a um tempo, normativo e normado (SANTOS, 2002, p. 228-229).

Para as empresas, o momento atual também é representado pela normatização das relações de produção, já que, de acordo com Santos (2002), o conteúdo técnico e informacional dos territórios tem, cada vez mais, um papel importante na atuação dos agentes que operam no território. Essa atuação tem se mostrado de forma cada vez mais intensa no presente momento histórico do processo de globalização.

As normas das empresas são, hoje, uma das locomotivas do seu desempenho e de sua rentabilidade. Tais normas tanto podem ser internas, relativas ao seu funcionamento técnico, como externas, relativas ao seu comportamento político, nas suas relações com o poder público e nas relações, regulares ou não, com outras firmas, sejam essas relações de cooperação ou de concorrência. Tais denominações, aliás, consideram a empresa num dado momento de sua atividade. Uma análise do seu dinamismo mostrará que as normas de ordem técnica são também políticas. As normas ditas internas atingem o entorno da empresa, já que suas pausas e seus horários de funcionamento, seus custos e preços, seus impostos e suas isenções atingem, direta ou indiretamente, o universo social e geográfico em que estão inseridas ativamente (SANTOS, 2002, p. 230).

Contudo, o aumento das normas não é somente acompanhado de maiores “benefícios” para as empresas, ele também traz, dialeticamente, uma outra questão relacionada à dificuldade de manter a funcionalidade das normas dentro do processo produtivo, dado o caráter contraditório que estas impõem

ao serem implantadas, pois as normas são criadas para favorecer o processo produtivo, mas acabam também engessando e impedindo as mudanças necessárias para o funcionamento do capital.

O caráter contraditório das normas, para Santos (2002), é resultado da sua necessidade de intermediar as ações. As ações, no atual momento técnico-científico-informacional, são extremamente fluidas, ou seja, são resultantes do grande fluxo de informações e das redes estabelecidas no território. Contudo, as normas se tornam cada vez mais fortes no atual momento, tornando a sua regulação algo muito importante para o sistema econômico atual.

Através de ações normadas e de objetos técnicos, a regulação da economia e a regulação do território vão agora impor-se com ainda mais força, uma vez que um processo produtivo tecnicamente fragmentado e geograficamente espalhado exige uma permanente reunificação, para ser eficaz. O aprofundamento resultante da divisão do trabalho impõe formas novas e mais elaboradas de cooperação e controle. As novas necessidades de complementaridade surgem paralelamente à necessidade de vigiá-las, acompanhá-las e regulá-las. Estas novas necessidades de regulação e controle estrito mesmo à distância constituem uma diferença entre as complementaridades do passado e as atuais (SANTOS, 2002, p. 232).

Contudo, apesar da normatização das ações impostas pelas normas, segundo Milton Santos, a criação de um meio-técnico-científico-informacional torna as ações cada vez mais fluidas, menos passíveis de serem controladas pelas normas. A análise de Santos (2002), sobre o papel das normas na territorialização da produção, nos mostra o quanto é importante compreender sua atuação para compreender as transformações das relações de produção que ocorreram na economia mundial nas últimas décadas. A partir das normas, é possível chegarmos à questão do papel das convenções na estruturação das

instituições, tanto locais ou não, e assim estabelecermos a conexão entre os diferentes níveis de escala no processo de estruturação do espaço geográfico.

Partindo de uma análise um pouco diferente, os teóricos regulacionistas vão propor a existência de diversos regimes de acumulação e modos de regulação, que se transformam ao longo do tempo histórico, ao contrário das idéias de Marx, que insistia na invariância das leis que governam a dinâmica econômica das economias capitalistas (BOYER, 2003, p. 01). Assim, é a partir desse ponto de vista que iremos analisar as instituições (e o seu papel), dentro da ótica da Teoria da Regulação.

A Teoria da Regulação vai se basear, ao contrário de outras correntes teóricas, nas formas de relações sociais essenciais (as relações salariais e as formas de concorrência), que permitiram a viabilidade posterior de um novo regime de acumulação, onde os desequilíbrios e as contradições próprias do capitalismo são provisoriamente contidos, diante do surgimento de uma crise estrutural, cujas formas variam de período em período, pois os regimes de acumulação se sucedem, mas não se assemelham (BOYER, 2003, p. 03). Dessa forma, a Teoria da Regulação permite analisar uma grande variedade de correntes institucionalistas, que discutem o papel das instituições na formação de normas e convenções vigentes para o funcionamento do sistema capitalista.

Entre as principais categorias utilizadas pelos regulacionistas, estão as formas institucionais, que seriam indispensáveis para o funcionamento viável de uma economia capitalista. Para Boyer (2003), as principais formas institucionais seriam:

- *Regime Monetário;*
- *Forma de Relação Salarial;*
- *Forma de concorrência;*
- *Forma de Adesão ao Regime Internacional;*
- *O Estado.*

As formas institucionais agiriam de maneira a estabilizar o sistema, seguindo três princípios de ação (BOYER, 1990, p. 81-82);

- Lei, regra ou regulamento, definidos a nível coletivo, que têm a função de impor coerção direta ou simbólica, um certo tipo de comportamento econômico aos grupos e indivíduos em questão.

-Negociações resultam em compromissos – são os agentes privados ou grupos que, partindo de seus próprios interesses, estabelecem um certo número de convenções que regem seus engajamentos mútuos.

-Mesmo na ausência de leis ou de convenções privadas, a congregação de um sistema de valores, ou ao menos de representações, é suficiente para que a rotina substitua a espontaneidade e a diversidade das pulsões e iniciativas individuais.

As formas institucionais seriam o resultado de compromissos institucionais, ou seja, da relação entre as diversas instituições na constituição de um regime de acumulação e de um modo de regulação. O desenvolvimento de um setor ou de uma determinada aglomeração industrial pode ser compreendido dentro da análise da Teoria da Regulação. Primeiramente, vemos que o sucesso de determinado ramo industrial concentrado geograficamente em um município muitas vezes não pode ser explicado somente por razões históricas. Por que uma atividade dá certo em alguns locais e em outros não, se as condições econômicas eram, a princípio, as mesmas? Esse tipo de questão pode ser respondida através da análise do papel das instituições nesses locais.

Para a Teoria da Regulação, o papel do econômico nem sempre é o mais relevante, e sim a articulação das formas institucionais para promover condições para o desenvolvimento local, como o papel das relações salariais (custos por trabalhador, produtividade); o papel das formas de concorrência (preços, taxa de lucro); o papel das relações monetárias (crédito, juros, poupança); o papel do Estado (em todos os níveis, como fiscal, regulador); e a inserção internacional (exportações, câmbio). A dinâmica de interações entre as diversas formas institucionais é que vai formar as normas e convenções, tanto em nível local, quanto nacional e internacional.

Boyer (2003, p. 13) traz definições para os conceitos de instituição e

convenção:

Instituição – processo imaterial permanente de estruturar as interações entre as organizações e os indivíduos.

Convenção – conjunto de antecipações e de comportamentos que se reforçam mutuamente, que emergem de uma série de interações descentralizadas.

As articulações entre as formas de organização dos processos produtivos, de consumo e de distribuição explicariam, para diversos pesquisadores, o sucesso econômico de algumas regiões do mundo, enquanto outras não são tão bem sucedidas. Para Castells (1999), é a articulação dos sistemas organizacionais que possibilita o funcionamento do sistema econômico.

Sem esses sistemas organizacionais, nem a transformação tecnológica e as políticas estatais, nem as estratégias empresariais poderiam reunir-se em um novo sistema econômico (CASTELLS, 1999, p. 173).

O autor define as organizações como: sistemas específicos de meios voltados para a execução de objetivos específicos. As instituições seriam, portanto, as organizações investidas de autoridade necessária para desempenhar tarefas específicas em nome da sociedade como um todo.

O papel das instituições, entendidas como as organizações que coordenam as transformações e mediam as relações sociais, econômicas e culturais, no desenvolvimento de um ambiente propício para os negócios das empresas, é o que explicaria o sucesso econômico de algumas regiões do mundo, enquanto outras não conseguem se articular e transformar sua estrutura produtiva. É isso, também, que explicaria o fracasso de projetos de industrialização através de benefícios fiscais, como os praticados por muitos municípios e estados brasileiros.

As convenções necessárias para que se constitua um ambiente

empresarial não podem ser simplesmente implementadas por decisões de planejamento vindas de fora, é algo que se desenvolve localmente, através do conhecimento tácito, da convivência pessoal, das relações sociais, etc. É por isso que a chamada Terceira Itália teve êxito sem muito auxílio estatal, enquanto o Mezzogiorno não conseguiu se desenvolver, apesar dos elevados recursos investidos pelo Estado Italiano.

Partindo dessa premissa, de que as instituições, normas e convenções têm um papel muito importante nos processos de desenvolvimento local, buscaremos compreender a indústria de confecções de Ibitinga, que teve sua origem e desenvolvimento ligados a fatores endógenos, tais como o papel do conhecimento tácito, da governança e dos empresários locais.

1.5. O PAPEL DO CONHECIMENTO NO PROCESSO PRODUTIVO ATUAL

O aumento da competitividade e da produtividade nas aglomerações industriais setoriais pode ser considerado a principal chave do sucesso das empresas localizadas nessas aglomerações. Porter (1999) demonstra que o aumento da produtividade pode estar ligado a fatores eminentemente locais.

Observa-se que as aglomerações locais são bastante privilegiadas, quanto ao fato de reunirem condições institucionais, fornecedores e maior acesso a mercados dentro de um espaço geográfico relativamente próximo, que facilita a difusão de novas informações e de novas tecnologias para as empresas aí localizadas.

Para Maskell (2001), as aglomerações industriais apresentam dois comportamentos frente ao aumento da competitividade: algumas entram em crise, e se tornam cada vez mais obsoletas e menos competitivas, até praticamente desaparecerem; enquanto outras aglomerações, em face do aumento da competitividade, estimulam sua capacidade de aprendizado e criação de conhecimento, um passo à frente de seus competidores.

A criação de conhecimento é um processo que requer investimentos constantes em pesquisa e educação, principalmente nas universidades. No

nível das empresas individuais, esse investimento é direcionado no aprendizado e na inovação, principalmente em novas rotinas relacionadas às atividades diárias como gerência, logística e organização da produção (MASKELL, 2001, p. 2).

Dentro do processo de criação de conhecimento, observa-se que, na maior parte das aglomerações industriais, isso ocorre principalmente através do chamado conhecimento tácito.

De uma forma geral, a criação e o desenvolvimento de novos setores industriais estão relacionados à geração de novos conhecimentos e novas tecnologias. O papel que o conhecimento assume na economia global, juntamente com o papel da informação, tem-se mostrado o principal diferencial no atual estágio de desenvolvimento do capitalismo. A chamada sociedade em rede proposta por Castells (1999), ou o meio-técnico-científico-informacional de Santos (2002), são exemplos de como o espaço é cada vez mais transformado e produzido a partir da geração e apropriação do conhecimento. O conhecimento é algo que cada vez mais se tornou imprescindível na nossa sociedade.

Contudo, o que é o conhecimento? Resumidamente, o conhecimento pode ser definido como uma rede dinâmica ou uma estrutura, na qual a informação pode ser armazenada, processada, analisada e compreendida (HOWELLS, 2002, p. 872). O processo de criação de novos conhecimentos, imprescindíveis para a produção do espaço capitalista atual, está relacionado com o funcionamento das estruturas cognitivas, as quais podem assimilar novas informações, processá-las e colocá-las em um novo contexto, dentro de um processo extremamente dinâmico e complexo. A assimilação de novas informações, e a transformação dessas informações, é que vão modificar o conhecimento pré-existente em um conhecimento novo, permitindo que novas idéias surjam e sejam logo aplicadas.

O processo de assimilação do conhecimento é feito através da ação de aprendizado, ou seja, o processo de aprendizado que possibilita a aquisição de novas idéias e sua transformação em uma nova forma de conhecimento.

O conhecimento pode ser classificado em dois tipos básicos: o conhecimento explícito (ou codificado), e o conhecimento tácito (Polanyi, apud HOWELLS, 2002, p. 872). A diferença principal entre os dois tipos de conhecimento está ligada ao grau de formalização e sistematização na formação e transmissão do conhecimento. Enquanto o conhecimento explícito é mais formal, relacionado ao chamado conhecimento oficial ou formal, que é aprendido quando se frequenta escolas, cursos ou universidades, o conhecimento tácito está relacionado ao conhecimento aprendido no nível da experiência pessoal, da observação e do contato diário, sendo na maioria das vezes informal.

Assim, o conhecimento explícito envolve o conhecimento que é transmitido em linguagem formal, sistemática, e que não requer experiência direta anterior ao conhecimento que está sendo adquirido, podendo, por isso, ser transmitido em um formato padronizado e sem grandes alterações (HOWELLS, 2002, p.873).

Já o conhecimento tácito não pode ser transmitido de forma direta ou de modo codificado. O conhecimento tácito se refere à experiência direta sobre algo ou uma situação, que não pode ser codificada ou transmitida por vias sistemáticas. Representa, portanto, um tipo de conhecimento descorporificado, que é adquirido via contato informal com a ação de aprendizado, quando se toma contato com algum tipo de trabalho ou procedimento técnico (HOWELLS, 2002, p. 873).

Para Howells (2002), alguns tipos de conhecimento tácito estão relacionados com a aprendizagem cotidiana, sem que haja consciência disso por parte do indivíduo. Além disso, o conhecimento tácito pode ser associado ao conhecimento intuitivo, ou mesmo ao interesse e à habilidade individual de uma pessoa em executar certas tarefas de forma melhor e mais eficiente que outros indivíduos. Isso se mostra muito claramente no interesse pessoal por algumas disciplinas, na execução de certas atividades ou na realização de determinados tipos de trabalho ou tarefas.

A discussão produzida pela Geografia Econômica, a partir do conhecimento tácito, foi bastante difundida através de estudos sobre como os fatores locais influenciam no desenvolvimento industrial de uma determinada localidade. A especificidade local, a questão do aprendizado das regiões, etc., são questões presentes em grande parte dos trabalhos em Geografia Econômica, que buscam explicar as causas do crescimento e do sucesso econômico de determinadas regiões do mundo. Isso é muito claro quando se trata de trabalhos que se referem à chamada Terceira Itália, ou mesmo a outras regiões industrializadas da Europa e dos Estados Unidos.

No entanto, a análise da questão do desenvolvimento industrial à partir do conhecimento tácito pode se mostrar muito mais complexa do que demonstram alguns autores, e, muitas vezes, não explica totalmente a realidade. Breschi & Lissoni (2001) discutem a questão do papel do conhecimento tácito no processo de aprendizado externo. Eles demonstram que, na grande maioria das aglomerações industriais, os conhecimentos sobre novos processos produtivos, as novas tecnologias, as novas máquinas, são adquiridos e transformados pelas empresas através do conhecimento explícito. Os ganhos de produtividade não estão tão relacionados ao conhecimento tácito, mas principalmente aos investimentos em treinamento, qualificação, novas tecnologias e novos processos produtivos feitos pelas empresas. Para os autores, o papel do conhecimento tácito deve ser reconsiderado, pois este não se demonstra tão importante no processo de aumento de produtividade presente na maioria das empresas atuais.

Esses fatores devem ser considerados quando se discute a questão das normas e conveções instauradas localmente, no território. Em Ibitinga, o aprendizado da aglomeração industrial como um todo parece ter sido extremamente dependente do conhecimento tácito, que não dependia de instituições formais para ser dissimulado. No entanto, no atual estágio de desenvolvimento das forças produtivas, onde existe a constante necessidade de ampliação da produtividade e de uma rápida mudança do espectro produtivo, o desenvolvimento do conhecimento explícito torna-se fundamental.

Dessa forma, a médio prazo, o papel do conhecimento explícito na aglomeração tende a aumentar, à medida em que novos modos de regulação se instauram e novos regimes de acumulação são implantados, todos baseados em novas tecnologias e em novas normas e convenções.

1.6. O PAPEL DA GOVERNANÇA NAS RELAÇÕES DE PRODUÇÃO

A compreensão do funcionamento do sistema produtivo dentro de uma aglomeração industrial requer a discussão sobre o papel da governança no modo de regulação local. Como já foi discutido, existem diversos modos de regulação das relações de produção, que vão variar de lugar para lugar, e de acordo com os diferentes momentos históricos. A partir dessa premissa, pode-se estruturar a discussão sobre a governança dos sistemas produtivos locais. Esses sistemas produtivos são articulados pelos sistemas *input-output*, definidos como:

(...) o conjunto de atividades que concorrem para a produção de um bem comercializável. Os sistemas input-output constituem o núcleo funcional da economia. Caracterizam-se frequentemente pelo número de unidades de produção que abrangem e por uma divisão social do trabalho que lhes é própria (STORPER & HARRINSON, 1994, p. 172).

A partir da discussão sobre os sistemas *input* e *output*, os autores chegam a uma definição bastante interessante de ramo produtivo, como: “... o agregado estatístico de sistemas *input-output* semelhantes (por exemplo: *automóveis, aviões, etc.*)” (STORPER & HARRINSON, 1994, p. 172).

A definição dos conceitos de sistemas *input-output*, e de ramo produtivo, nos auxilia na compreensão das relações de governança entre as empresas de uma determinada aglomeração industrial, a partir do modo como

novas normas e convenções são criadas e impostas às instituições locais, como resultado das pressões exercidas por fatores exógenos.

Para Storper e Harrinson (1994, p. 176), a estrutura de governança pode ser definida como as relações de poder entre as empresas. A partir dessa discussão, os autores propõem uma estrutura de poder exercido pelas grandes empresas sobre as menores, baseada em núcleo (core) e anel (ring). O núcleo representaria uma relação de poder assimétrica, onde algumas empresas nucleares asseguram por si sós a existência de várias outras. Já o anel representaria uma situação de poder simétrica, onde a existência de um conjunto de empresas, ou de unidades de produção, não é propriamente determinada por decisões provenientes de um a única empresa.

QUADRO 01

TIPOS DE ESTRUTURA DE GOVERNANÇA

-
1. **ANEL SEM NÚCLEO:** Ausência de empresa líder permanente, ou direção alternada (de acordo com os projetos). Ausência de hierarquia.

 2. **ANEL-NÚCLEO, COM EMPRESA COORDENADORA:** Esta última ocupa uma posição dominante: é o agente motor do sistema input-output, mas não pode sobreviver sozinha, nem condicionar a existência das outras empresas do sistema. Existência de uma certa hierarquia.

 3. **ANEL-NÚCLEO, COM EMPRESA LÍDER:** Esta última é largamente independente dos seus fornecedores e subcontratados periféricos, o que lhe dá a possibilidade de determinar, pelo menos parcialmente, a sua periferia.

 4. **NÚCLEO SEM ANEL:** É a empresa de integração vertical total.

Fonte: STORPER & HARRINSON, 1994, p. 177

A partir da estrutura de governança proposta pelos autores, pode-se definir qual o tipo que predomina em uma determinada aglomeração industrial. No caso da indústria de confecções de Ibitinga, percebe-se que ela possui uma estrutura de governança tipo *anel-núcleo, com empresa coordenadora*, com a ressalva de que não existe somente uma empresa coordenadora, mas várias

empresas nessa posição, que atuam como agentes do sistema input-output, e que dependem das demais empresas da aglomeração industrial, em alguma etapa do processo produtivo.

Outros autores que discutem o papel da governança no sistema produtivo são Schmitz e Humphrey (2002, p.1018). Segundo eles, atualmente existem duas correntes teóricas que buscam compreender o desenvolvimento industrial nos países periféricos: uma que privilegia a análise do conhecimento tácito, focando-se no papel dos linkages locais na geração de vantagens competitivas nas indústrias exportadoras que utilizam mão-de-obra intensiva; e outra, que argumenta que os produtores locais estão ligados a um *linkage* global de produção, que articula a organização dos sistemas de produção, vendas e distribuição em nível global, através de um sistema de governança.

E qual destas correntes estaria com a razão? Para os autores, haveria uma coordenação lógica na cadeia produtiva, com uma integração vertical da produção, articulada pelos diferentes tipos de governança (local, regional, global), onde existem dois tipos de coordenação das cadeias de valor globais: uma baseada em redes que trazem os sócios com competência complementares, e uma quase hierarquia, nos quais há uma assimetria de competências e de poder em favor de uma parte, frequentemente o comprador global (SCHMITZ & HUMPHREY, 2002, p. 1018).

Segundo os autores, a atualização do conhecimento tácito e explícito nos clusters e nas cadeias de valor assume grande importância em face do incremento da competição nos mercados globais, articulados por um sistema de governança local (no caso dos clusters) e global (no caso das cadeias de valor).

Tanto o cluster quanto as cadeias de valor se aproximam na ênfase dada na importância da atualização em ordem, diante do aumento da competição nos mercados globais (...) ambos enfatizam o papel assumido pela governança na atualização produtiva, usando o termo governança para denotar a coordenação de atividades econômicas através das relações não

mercadológicas. A governança é particularmente importante para a geração, transferência e difusão do conhecimento de aprendizado para a inovação, que permitem as empresas melhorar seu desempenho (SCHMITZ & HUMPHREY, 2002, p. 1018).

O quadro a seguir, extraído do artigo de Schmitz & Humphrey (2002), mostra as diferenças entre os *clusters* e as cadeias de valor no que se refere à governança e à atualização do conhecimento. Nos *clusters*, a literatura pertinente enfatiza a importância do nível local de governança e o papel da atualização, por incremento das interações entre firmas e instituições locais. Já nos estudos das cadeias de valor, enfatiza-se mais o papel da empresa líder, que articula as relações de governança, tanto em nível local quanto mundial, modernizando as relações de produção através de contatos com mercados externos, o que faz com que a inovação e a atualização sejam, cada vez mais, difundidos entre as empresas participantes da cadeia.

QUADRO 02

GOVERNANÇA E ATUALIZAÇÃO: CLUSTERS E CADEIAS DE VALOR

	CLUSTERS	CADEIAS DE VALOR
<i>Governança dentro da localidade</i>	Governança local forte caracterizada por íntima cooperação entre empresas e instituições privadas e públicas ativas.	Não discutidas; cooperação local entre empresas e políticas de governo amplamente ignoradas.
<i>Relações com o mundo externo</i>	Relações externas não teorizadas, ou assumidas para serem baseadas no tamanho das transações de mercado.	Governança forte dentro da cadeia; comércio internacional cada vez mais administrado por redes intra-firmas.
<i>Atualização</i>	Ênfase na atualização com incremento (aprendizado no fazer), e a propagação de inovações por interações dentro do cluster: para	Atualização com incremento se torna possível pelo aprender fazendo e a distribuição de tarefas novas pela empresa da

	iniciativas de atualização principais, centros locais de inovação representam um importante papel.	dianteira da cadeia: atualização descontínua se torna possível por sucessão organizacional que permite entrada em cadeias de valor mais complexas
<i>Chave do desafio competitivo</i>	eficiência coletiva promovida por interações dentro do agrupamento	acesso ganho para cadeias e linkages em desenvolvimento com clientes principais

Fonte: SCHMITZ & HUMPHREY, 2002, pg. 1019

Assim, segundo os autores (p.1020), a atualização do conhecimento pode ser subdividido em três tipos, ou formas:

- processo de atualização: transformação dos inputs em outputs mais eficientemente, por reorganização do sistema produtivo, ou introdução de tecnologia superior;

- produto de atualização: passando a linhas mais sofisticadas de produtos (que podem ser definidas em termos de valores de aumento de unidade)

- atualização funcional: adquirindo novas funções (ou abandonando funções existentes) para aumentar o conteúdo de habilidade global de atividades.

Um exemplo de cadeia de valor existente no Brasil, e discutido por Schimtz & Humphrey (2002)¹⁰, é a indústria calçadista do Vale dos Sinos, no Rio Grande do Sul. Essa aglomeração industrial foi, durante muito tempo, fornecedora de sapatos para o mercado interno brasileiro. A partir da década de 1970, iniciam-se as primeiras exportações para o mercado norte-americano. Essas exportações foram muito benéficas para a indústria calçadista do Vale dos Sinos, na medida em que possibilitaram o contato com mercados externos altamente competitivos e exigentes. A partir desse primeiro contato, a indústria

¹⁰ How does insertion in global value chains affect upgrading in industrial clusters? *Regional Studies*, vol. 36.9, p.1017-1027, 2002.

calçadista do Vale dos Sinos inicia um intenso processo de adequação de seus produtos ao mercado externo, o que forçou diversas empresas a modernizarem sua produção e o *design* de seus produtos, para concorrerem com produtos de outros países.

E como isso se aplicará a Ibitinga? Pelas evidências percebidas, supomos que a indústria de confecções de Ibitinga não atingiu um estágio de contato com mercados externos, e, portanto, ainda não desenvolveu as características de uma cadeia de valor.

1.7. ALGUNS FATORES DO DESENVOLVIMENTO INDUSTRIAL LOCAL

A partir das discussões anteriormente realizadas, outro preceito teórico que deve ser abordado é o que afirma que, apesar dos fatores clássicos de localização industrial (capital, mão-de-obra, mercado consumidor, transportes, energia e matéria-prima), o desenvolvimento da indústria tem um outro fator que deve ser considerado como principal, a saber, *o empresário*. O economista austríaco Schumpeter discutiu essa questão em sua obra, *Teoria do Desenvolvimento Econômico*, onde afirma que, em meio ao sistema econômico, os empresários são os indivíduos capazes de realizar novas combinações de meios de produção para que o empreendimento (a empresa) tenha sucesso.

Para o autor, entre os fatores clássicos, o papel do empresário é, talvez, o mais fundamental, já que é ele que vai determinar se um empreendimento terá sucesso ou não, na medida em que os meios de produção estão presentes em muitos lugares, mas, apenas onde existem indivíduos capazes de realizar novas combinações é que haverá o surgimento das atividades industriais.

Em suas principais obras: *Teoria do Desenvolvimento Econômico*; e *Capitalismo, Socialismo e Democracia*, há uma continuidade entre as idéias propostas no primeiro livro e as defendidas no segundo. Na primeira obra, escrita originalmente em 1912, Schumpeter vai iniciar a discussão sobre ciclos econômicos enquanto categoria de análise, situá-la historicamente, e ainda

buscar uma explicação geral para a questão do desenvolvimento do capitalismo. No segundo livro, de 1942, Schumpeter analisa muitas das idéias de Marx sobre o capitalismo, chegando à mesma conclusão sobre o fim inevitável do capitalismo, sem, contudo, concordar com as idéias de Marx sobre a revolução proletária e a implantação do socialismo como modelo substituto do capitalismo.

Schumpeter fez, assim como Kondratieff, uma análise sobre o desenvolvimento do capitalismo baseado em ciclos de crescimento e depressão, dos quais o período de crise traz consigo o germe do início de um novo período de crescimento econômico, mas com visão de que o capitalismo possui uma tendência inexorável ao crescimento econômico.

Schumpeter formulou a expressão *destruição criadora* para referir-se à capacidade constante do capitalismo em superar suas crises através de modernização e avanços tecnológicos que, no entanto, segundo o autor, trazem consigo um problema de longo prazo para o capitalismo, pois, nesse processo, o capitalista (empresário) deixa de ter importância, o que impede o surgimento de novas inovações produtivas e tecnológicas, que barram o processo de crise e declínio produtivo do sistema. Essa discussão sobre o papel do capitalista (empresário), enquanto agente transformador da estrutura produtiva, é muito interessante para analisarmos alguns aspectos da questão sobre a industrialização de algumas regiões, em especial o município de Ibitinga.

Para Schumpeter (1989), o conceito de empresário só pode ser aplicado àqueles que realizam novas combinações de meios de produção, incluindo também o que ele chama de “empregados dependentes” de uma empresa, como gerentes, diretores, administradores, etc., desde que estes sejam promotores de inovações nos meios de produção. Não são considerados empresários aqueles que apenas operam uma empresa, não executando a função de reunir e combinar os fatores produtivos de uma nova forma; estes são considerados “capitalistas”, no sentido de que apenas são proprietários de dinheiro ou bens materiais.

Como ser um empresário não é uma profissão nem em geral uma condição duradoura, os empresários não formam uma classe social no sentido técnico, como por exemplo, o fazem os proprietários de terra, os capitalistas ou os trabalhadores (SCHUMPETER, 1989, p.56).

Dessa forma, Schumpeter considera o empresário como categoria temporária; alguém apenas é empresário durante uma parte de sua vida, enquanto implementa as novas combinações produtivas, perdendo o caráter de empresário assim que o negócio está montado e passa apenas a dirigi-lo.

A formulação teórica de Schumpeter sobre o empresário é bastante rica do ponto de vista do seu papel no comando das inovações implantadas nas empresas. Essa questão é bastante importante para compreendermos a dinâmica atual do processo produtivo, no qual o papel da inovação e da reestruturação produtiva tem grande peso na manutenção da competitividade das empresas. Assim, consideramos que o empresário não é mais uma categoria passageira como Schumpeter considerava, mas sim permanente, no sentido de comandar as interrelações do processo produtivo atual.

Outro autor que também discute o papel do empresário no desenvolvimento industrial é Marshall (1988) que, apesar de não utilizar o termo *empresário*, formula uma conceituação sobre o papel dos dirigentes das empresas, dando a eles uma função basicamente administrativa. A definição marshalliana da função empresarial é refutada por Schumpeter (1989, p.55), por não conter o que considera o ponto-chave que distingue a atividade empresarial das demais, que é seu caráter empreendedor. Contudo, uma das maiores contribuições teóricas de Marshall não foi sobre o papel do empresário, e sim sobre os distritos industriais, teoria que, no entanto, está imbricadamente ligada à sua concepção do papel do empresário local.

Em uma abordagem mais recente, Porter (1999) analisa os fatores locais dentro de uma realidade mais dinâmica. Segundo Porter :

(...) as vantagens comparativas

duradouras numa economia global são, em geral, intensamente locais, emanando das concentrações de conhecimentos e qualificações bastante especializadas, de instituições, de sinais, de empresas correlatas e de clientes sofisticados num determinado país ou região. A proximidade em termos geográficos, culturais e institucionais possibilita acessos e relacionamentos especiais, melhores informações, incentivos poderosos e outras vantagens para a produtividade e para o crescimento da produtividade que são de difícil aproveitamento à distância (PORTER, 1999, p. 251).

Para o autor, a grande questão do desenvolvimento empresarial é a capacidade da empresa em ser competitiva e, nesse quesito, sobrepõem-se inúmeros fatores externos à empresa, e relacionados com a forma como ela é administrada. O que vai determinar a competitividade de uma empresa e, portanto, a sua sobrevivência, é sua capacidade de aumentar e de manter a produtividade, e nesse ponto, não há diferenças entre as empresas localizadas em qualquer parte do mundo, de grande, médio ou pequeno porte.

Para Porter (1999), a questão da produtividade é a chave do desenvolvimento empresarial em qualquer país do mundo, sendo assim, a existência de condições diferenciadas entre as diversas partes do globo (como mão-de-obra barata e qualificada, matéria-prima, boa infra-estrutura etc.) é um fator bastante forte, e que determina a possibilidade de uma empresa aumentar sua produtividade em relação às concorrentes.

Contudo, os principais fatores que mais geram aumento de produtividade são os investimentos em tecnologia e na otimização da produção, esses são os principais diferenciais que determinam o avanço na produtividade, e tornam uma empresa mais competitiva que suas concorrentes, e esses fatores não dependem dos fatores locacionais clássicos, como proximidade de matéria-prima, mão-de-obra ou fontes de energia.

Outro fator bastante atual na questão locacional das indústrias, ao menos no Brasil, é a chamada guerra fiscal. Santos & Silveira (2001) fazem

uma discussão bastante aprofundada sobre a questão dos incentivos fiscais como novos fatores determinantes na localização industrial das empresas no Brasil. Assim, o que estaria ocorrendo é uma guerra de lugares para atração dos novos investimentos industriais, mas essa disputa não é mais determinada pelas antigas vantagens comparativas, como localização e proximidade com mercado consumidor e matérias-primas. Entra nessa disputa um verdadeiro pacote de medidas como incentivos fiscais e vantagens comparativas dadas às empresas, investimentos em infra-estrutura, formação de mão-de-obra qualificada, renúncia fiscal e empréstimos subsidiados patrocinados pelos governos estaduais e municipais, até incentivos fornecidos pelo governo federal.

Assim, o que se observa é que as empresas buscam, além das vantagens locacionais tradicionais, outras vantagens relacionadas a esses benefícios, o que acaba determinando muito mais as decisões locacionais. Contudo, no caso da aglomeração industrial de Ibitinga, que concentra sobretudo empresas originadas de capitais locais, a importância dos incentivos fiscais é reduzida. Sua origem parece muito mais ligada à articulação de fatores endógenos, que são explicados pela ação de instituições e agentes locais, que criaram e transformaram o conjunto de normas e convenções locais, para se adequarem aos diferentes desafios impostos às empresas e outras instituições locais. São esses agentes locais que deram origem à indústria de confecções de Ibitinga e que recriaram e transformaram o modo de regulação local, para se adequar aos momentos de transformação econômica e produtiva mundial e nacional.

É a partir da transformação das normas e convenções das instituições envolvidas na indústria de confecções que se procurará explicar o sucesso desta atividade, que nasce praticamente artesanal e que, aos poucos, se transforma na principal atividade econômica do município de Ibitinga.

CAPÍTULO 02

O PROCESSO GERADOR E A EVOLUÇÃO DA INDÚSTRIA DE CONFECÇÕES EM IBITINGA

Este capítulo discute a origem da indústria de confecções em Ibitinga e a articulação das instituições, normas e convenções locais para se adequarem às diferentes fases econômicas nacionais e mundiais. Também a participação da mulher no processo de organização do espaço industrial de Ibitinga é fundamental para explicar sua origem e sua grande especialização produtiva.

2.1. BREVE HISTÓRICO SOBRE O MUNICÍPIO DE IBITINGA

O município de Ibitinga localiza-se na parte central do estado de São Paulo, na Região de Governo de Araraquara, tem 689 Km² de área territorial e, segundo o último censo do IBGE (2000), possui cerca de 52 mil habitantes. Destaca-se por concentrar um setor industrial bastante especializado, o ramo de confecções de cama, mesa e banho. Ao contrário de outras aglomerações industriais do ramo de confecções, em Ibitinga o setor de cama, mesa e banho é, segundo dados da RAIS, o que mais se destaca economicamente, reunindo aproximadamente 70% dos estabelecimentos industriais no município

O povoamento da região de Ibitinga ocorreu a partir do século XIX, com a vinda de famílias de Minas Gerais, que buscavam novas terras para ocupar. Essa migração para o estado de São Paulo estava ligada à Revolução Liberal de 1842, liderada em Minas Gerais por Teófilo Ottoni, que foi sufocada pelas forças imperiais. Muitas famílias mineiras, após o fim da revolução, partiram em busca de novas terras para se estabelecerem. De Santo Antônio do Machado, pequeno lugarejo no oeste de Minas Gerais, as famílias de Pedro Alves de Oliveira e Miguel Francisco Landim partiram em busca de novas terras. Ao chegarem em São Simão-SP, obtiveram informações sobre terras em uma região conhecida como Campos de Araraquara. Essa região era uma propriedade de 11 mil hectares de terra que, segundo os registros documentais, pertencia a José Antônio de Castilho e sua mulher, Diná Ana

Claúdia do Sacramento. José Castilho havia chegado à região em 1826, tomou posse das terras então devolutas, e penetrou até os rios São Lourenço e Ribeirão dos Porcos.

No final de 1842, a família Landim e a família do Velho Amaro (como era conhecido Pedro Alves de Oliveira) chegaram a Araraquara e conheceram Castilho, de quem arrendaram suas terras. Em 1843, partiram para as terras arrendadas, até chegarem na confluência dos rios São Lourenço e Ribeirão dos Porcos, onde iniciaram um pequeno arraial, com plantações e pequenas construções.

As duas famílias conviveram em perfeita comunhão até por volta de 1856, quando o Velho Amaro negociou a compra das terras com Castilho, sem o conhecimento dos Landim, o que motivou o desentendimento entre as famílias e sua separação. Os Amaros partiram para o norte, e fundaram a vila de Boa Vista das Pedras, mais tarde conhecida como Itápolis. Os Landim rumaram para o sul, até as margens do rio Tietê, pouco abaixo do lugar onde o ribeirão dos Porcos desaguava, na então chamada grande curva do rio, onde se localizava a conhecida cachoeira de Wamicanga (onde, muitos anos mais tarde, foi construída uma hidrelétrica). Nesse local, os Landim iniciaram um povoado, que foi constantemente atacado por indígenas que habitavam o outro lado do rio, e também atingido pela febre palustre. Com a população reduzida, abandonaram o povoado e partiram em direção nordeste, chegando a dois riachos aos quais deram o nome de Saltinho e São Joaquim. Nesse local, dividiram a terra entre as pessoas da família e começaram a cultivá-la.

A Miguel Landim coube a região que compreendia o córrego São Joaquim e o córrego Água Quente, onde fundou a povoação da Capela da Água Quente. Essa povoação logo cresceu em direção às sedes dos outros Landim. O ano de fundação do povoado que deu origem à Ibitinga é de 1860. Em 03/10/1870, Miguel Landim e sua esposa, Ana Custódio de Jesus, doaram à Diocese de São Carlos o patrimônio onde se formou a vila de Ibitinga. Em 20/04/1885, pela lei Provincial nº 105, Ibitinga foi elevada à categoria de Distrito de Paz. Em 1890, é desmembrada de Araraquara, transformando-se

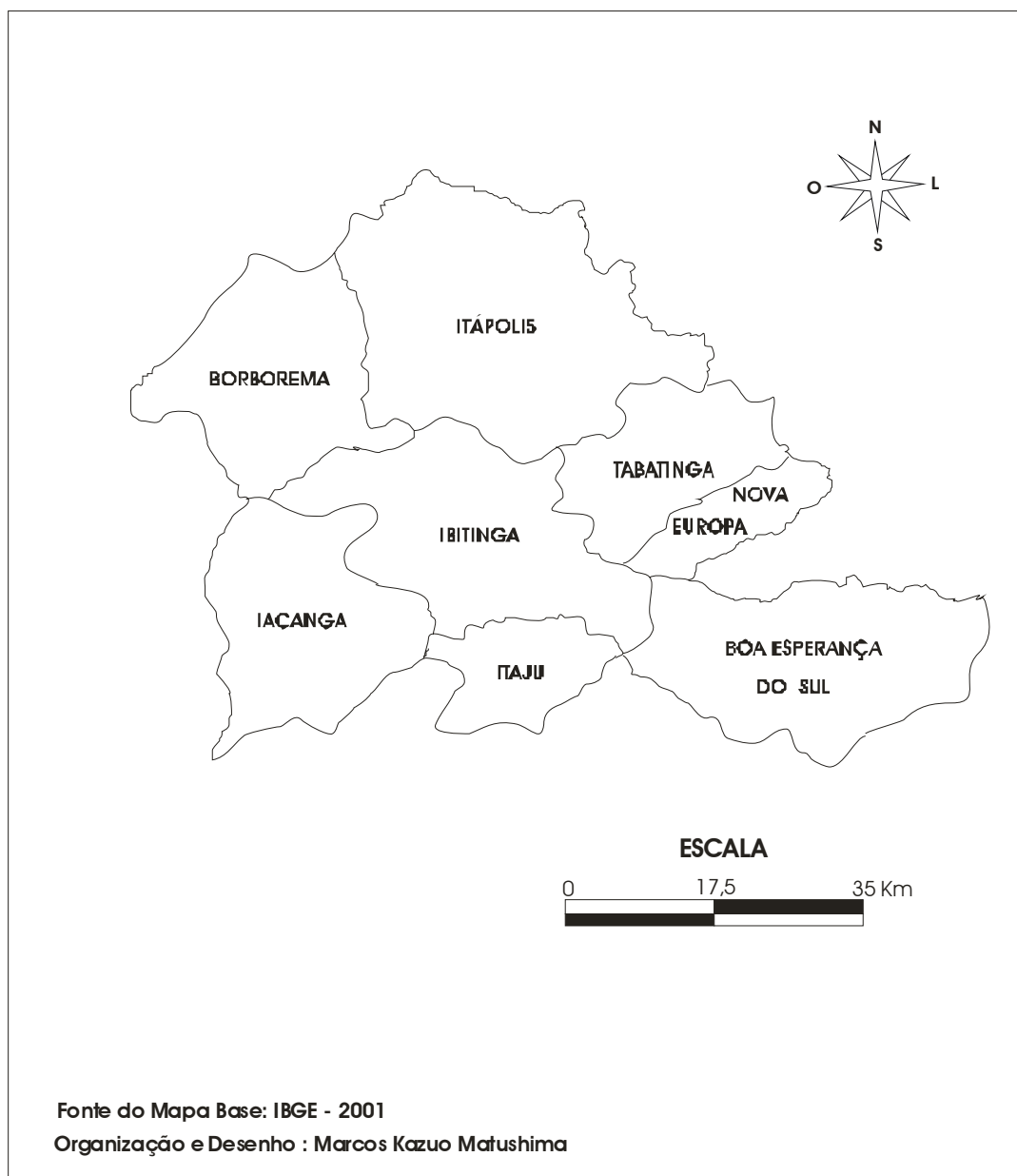
em sede de município por força da lei nº 66, de 04 de julho de 1890, assinada pelo governador Prudente de Moraes Barros.

No início do século XX, a principal atividade econômica em toda a região da Araraquarense foi a cultura do café. Esse ciclo econômico possibilitou que fossem investidos capitais na construção de ferrovias, para escoar a produção cafeeira até o porto de Santos. A região de Ibitinga também foi servida por um ramal ferroviário construído pela Companhia Paulista de Estradas de Ferro. Essa ferrovia teve seu primeiro trecho inaugurado em 1894, ligando São Carlos à Ribeirão Bonito¹¹. Em 1900, ela foi expandida até a cidade de Dourado, pela Companhia Estrada de Ferro Dourado, chegando em Ibitinga em 1910, sendo que esta cidade foi ponta de linha até 1939, quando a ferrovia foi novamente estendida até a cidade de Novo Horizonte.

Contudo, após a Segunda Guerra, com a crise do café, a então Ferrovia Douradense passou por uma profunda crise, já que não havia mais demanda de produtos a serem transportados, e foi vendida, em 1949, para a Companhia Paulista. Essa crise atingiu praticamente todo o sistema ferroviário do país, e se agravou com a entrada das indústrias automotivas, pois o Estado passou a estimular o transporte rodoviário em detrimento do transporte ferroviário. A ferrovia vai continuar funcionando em Ibitinga até 1969, quando o trecho que liga Ibitinga à São Carlos foi eliminado, por não ter mais viabilidade econômica, sendo os trilhos arrancados. Atualmente, na antiga estação ferroviária de Ibitinga, funciona uma escola estadual.

¹¹ MATOS, Odilon N. *Café e ferrovias: a evolução ferroviária de São Paulo e o desenvolvimento da cultura cafeeira*. Campinas-SP: Pontes, 1990, 4 ed.

MAPA 01
LIMITES GEOGRÁFICOS DO MUNICÍPIO DE IBITINGA
2004



2.2. A ORIGEM DO BORDADO EM IBITINGA

A crise econômica mundial de 1929, que se inicia nos Estados Unidos e, rapidamente, se espalha pelos demais países, vai atingir o Brasil com maior intensidade na década de 1930. A crise vai diminuir os rendimentos das famílias que trabalhavam com a cafeicultura, reduzindo também o volume de dinheiro que circulava nas atividades econômicas das áreas urbanas.

Em Ibitinga, a crise econômica dos anos 1930 vai motivar uma imigrante portuguesa, Dioguina Martins Sampaio, a buscar uma atividade para aumentar o rendimento familiar, já que o marido passava por dificuldades financeiras (SAWAIA, 1979). Dioguina Sampaio, que havia aprendido a bordar tecidos na ilha da Madeira (era um traço cultural seu), teve a idéia de começar a confeccionar enxovais de noivas, roupas de bebê, toalhas de mesa, etc., peças que permitissem a aplicação dessa técnica de bordados em tecido, para vender. Para aumentar sua produção, comprou uma antiga máquina de costura manual, onde começou um processo de produção em uma escala maior.

Como a atividade começou a dar certo, e aumentaram as encomendas de peças bordadas, Dioguina teve que contratar moças para atender a todos os pedidos que recebia. Essas moças foram treinadas por ela, e logo novas máquinas foram compradas, enquanto se ampliavam as instalações de seu salão de bordados. Com o tempo, muitas dessas mulheres acabaram por montar seus próprios salões de bordado (processo de *“spin-offs”*), pois o bordado era uma das poucas atividades que geravam renda na época, e nas quais as mulheres podiam trabalhar. Percebendo que o bordado poderia ser uma atividade que complementaria a renda familiar, muitas mulheres passaram a se ocupar de encomendas dos salões de bordados, mas realizando o bordado em casa, pois assim podiam continuar cuidando da casa e dos filhos, sem trabalhar fora, embora ganhando algum dinheiro.

Quando o número de salões aumentou, o mercado local tornou-se insuficiente para absorver a produção, tornando-se muito difícil a sua comercialização sem que se buscasse outros mercados. Essa dificuldade levou

a parcerias entres duas mulheres, Dioguina Sampaio e Maria Braga. Nos anos 1950, Dioguina Sampaio produzia as peças de bordado em seu salão, e Maria Braga cuidava da comercialização, viajando para outras cidades do estado de São Paulo e, principalmente, para o estado do Paraná, para vender os bordados. Para Dioguina, a maior dificuldade era a comercialização das peças, já que ela não podia, simultaneamente, buscar compradores e tomar conta da produção.

Assim, essa parceria que surgiu entre as duas estimulou os negócios do bordado, abrindo mercado para os bordados ibitinguenses em outros centros consumidores. Na década de 1960, o processo de modernização do país, através da abertura de rodovias e da massificação do automóvel, facilitou a comercialização dos bordados, atraindo diversas pessoas que começaram a visitar a cidade de Ibitinga, em busca dos bordados aí produzidos, que já eram conhecidos em outras regiões do estado pela sua qualidade. Isso fez surgir um comércio local dedicado à venda dos produtos de confecções bordados.

As décadas de 1950 e 1960 são marcadas por diversos ciclos de culturas agrícolas na região de Ibitinga. Até o início da década de 1950, era a cultura do café que predominava no município. Era uma atividade que necessitava de um grande número de pessoas, e que mantinha muitas famílias no campo. Contudo, nos anos de 1940, outras culturas se desenvolveram na região, e a principal delas foi o algodão. Este logo substituiu o café como principal cultura, ao mesmo tempo que ocupava muita mão-de-obra em seu cultivo. O chamado "ouro branco" predominou até a década de 1960, junto com outras culturas, como o amendoim. Quando o algodão deixou de ser lucrativo, a economia regional de Ibitinga entra em crise, tentam-se outras atividades, como a criação de galinhas poedeiras, mas uma série de doenças faz esta atividade fracassar (CINTRÃO, 1990). Muitas pessoas se mudam do campo para as cidades da região, mas a maioria delas se muda para a grande São Paulo.

Essa mudança do campo para a cidade não fixou a maior parte da população nas pequenas cidades da região de Ibitinga, já que nestas não havia

indústrias ou outras atividades econômicas que ocupassem toda essa população. Em Ibitinga ocorreu um processo diferente dos demais municípios da região: nesses, muitas pessoas saíram do campo e migraram para outros municípios, geralmente para grandes centros urbanos; já em Ibitinga, em fins da década de 1960, muitas famílias transferiram-se de sua zona rural do município para a sua sede e passaram a se ocupar com o bordado. Inicialmente as mulheres e, posteriormente, alguns homens começam a trabalhar com bordados.

O processo de introdução e expansão da indústria do bordado em Ibitinga ocorre concomitantemente com grandes transformações sócio-econômicas no país. O Brasil deixa de ser um país predominantemente rural para se tornar um país urbanizado, o processo de industrialização se acentua, a mulher entra para o mercado de trabalho formal. As pessoas também modificam seus hábitos, e uma das principais transformações que ocorrem na sociedade é a introdução das roupas prontas, fabricadas em grande escala. As pessoas deixaram de costurar suas próprias roupas, para comprar roupas prontas de fábrica, pois muitas mulheres começam a trabalhar fora, e já não têm mais tempo para costurar as roupas usadas pelas famílias. Isso foi uma transformação social profunda, que aumentou a demanda por roupas prontas e fez a indústria de confecções se desenvolver amplamente no Brasil. No ramo de cama, mesa e banho ocorreu o mesmo processo, as pessoas deixaram de comprar tecidos para costurar seus próprios lençóis, fronhas, colchas, etc., para comprá-los prontos das fábricas. Essa transformação dos costumes foi essencial para que a indústria de confecções de Ibitinga se desenvolvesse nas décadas de 1960 e 1970, período no qual ocorrem grandes transformações na estrutura sócio-econômica do país, que funcionaram como retroalimentação positiva para o setor de confecções.

Nos municípios vizinhos à Ibitinga, o ramo de confecções de cama, mesa e banho não é tão desenvolvido ou tão importante, economicamente, como em Ibitinga. Em Itápolis, encontram-se algumas fábricas de confecções, mas sua importância na economia local é muito pequena. Em Tabatinga e

Borborema, o ramo de confecções só vai se desenvolver nos anos 1990, inspirado no exemplo de Ibitinga, mas do ponto de vista do volume produzido sua participação é reduzida.

Para Cintrão (1990), o bordado restringiu-se a Ibitinga porque, no início de sua implantação, foi uma atividade predominantemente feminina, apesar do grande número de homens que foram trabalhar no ramo, posteriormente. O bordado, principalmente o realizado em domicílio, era uma atividade feita predominantemente por mulheres, muitas delas casadas que, na falta de outra opção de trabalho para complementarem a renda familiar, dedicavam-se ao bordado, e como os ganhos do bordado eram muito reduzidos para atrair mão-de-obra de outros locais, esta atividade acabou restringindo-se à Ibitinga.

Com o desenvolvimento progressivo da indústria de confecções, os homens foram, aos poucos, se inserindo na atividade do bordado, devido à falta de outras opções de trabalho e, também, à necessidade de mão-de-obra por parte das indústrias locais. Contudo, como demonstra Cintrão (1990), nos anos 1980, a mão-de-obra empregada na atividade de bordar ainda era praticamente toda feminina, cabendo aos homens outras atividades, como cortar as peças, riscar os desenhos a serem bordados, a costura reta, o overloque, que não dependem da precisão e da delicadeza do bordado feito pelas mãos femininas nas máquinas de costura.

Segundo Cintrão (1990), nos anos 1950, quando o bordado começou a se desenvolver, o mercado regional para o produto era insuficiente, e havia também a concorrência de outras cidades no estado de São Paulo, como Rio Claro e São Pedro, que também eram produtores de bordados e se localizavam geograficamente mais próximas da capital e de outros centros urbanos do interior, o que facilitava a comercialização da sua produção. Então, o que explicaria o sucesso da indústria da indústria de confecções de Ibitinga em relação aos demais centros concorrentes regionais?

Em Ibitinga, um traço sócio-cultural marcante, que distingue a indústria de confecções local de outros centros produtores, é que o bordado foi

uma atividade originada e controlada durante muitos anos quase que exclusivamente por mulheres. Eram elas que cortavam, bordavam, costuravam, desenhavam novas peças e comercializavam a produção, administrando a maioria dos negócios do setor.

Em Rio Claro e São Pedro, ao contrário, a mulher foi apenas um agente produtivo assalariado, não participando da comercialização e da elaboração de novos produtos, atividades controladas pelos homens, que gerenciavam e administravam as empresas do ramo (CINTRÃO, 1990). Essa característica da indústria de confecções de Ibitinga decorre do fato de que, no início, o bordado era visto na cidade como uma atividade eminentemente feminina e secundária, que não se consistia na principal fonte de renda familiar e, como tal, só foi atrair o interesse masculino quando a indústria já estava estruturada no município, a partir da década de 1970.

Esse fato fez com que as mulheres tivessem um papel muito importante na estruturação da aglomeração industrial de Ibitinga, pois foram elas que assumiram efetivamente o papel de empresárias, segundo a concepção schumpeteriana, realizando novas combinações dos meios de produção e tomando a dianteira na condução dos negócios. Esse empreendedorismo feminino possibilitou que a indústria de confecções se desenvolvesse em Ibitinga, já que trabalhar com o bordado, na maioria das vezes, era a única forma da mulher obter uma renda extra, o que fez com que várias delas se dedicassem ao bordado. Essa questão está relacionada com o papel subordinado da mulher dentro do processo produtivo, discutido pela chamada abordagem da "ideologia patriarcal"¹², que analisa essa subordinação a partir do domínio social masculino, onde a divisão social do trabalho fez com que determinadas tarefas, como o trabalho doméstico, fossem vistas como eminentemente femininas assim como alguns tipos de ocupação, como o trabalho nos ramos têxtil, alimentício, terciário, etc., fossem consideradas

¹² Denise L.C.M. Oliveira. *Mercado de trabalho industrial e a questão de gênero: uma análise do trabalho feminino em indústrias de Rio Claro-SP*. (Dissertação de Mestrado). IGCE-UNESP, Rio Claro, 2000.

socialmente como uma extensão das atividades domésticas, sendo, portanto, destinadas à ocupação feminina.

Assim, foram reunidas e articuladas as *condições endógenas* para que a indústria de confecções prosperasse em Ibitinga. A proximidade geográfica de cidade pequena do interior facilitou a difusão do conhecimento tácito primeiramente, entre as mulheres que, pouco a pouco, começaram a articular o sistema produtivo em moldes mais modernos, dando contorno profissional à atividade, que era vista ainda como secundária para a economia local.

Contudo, há um momento histórico em que ocorre uma mudança na *visão do papel do bordado na economia de Ibitinga*. Esse momento está relacionado às *transformações nas normas e convenções sociais locais*, que articulam um novo modo de regulação das instituições políticas e econômicas. É a partir de um novo modo de regulação, o qual surge com a crise da agricultura nos anos 1960, que a indústria de confecções adquire feições e contornos de atividade econômica regularmente instituída e estruturada, a partir dos capitais acumulados na produção em pequena escala dos bordados, feitos de maneira relativamente informal e pouco organizada. Esse regime de acumulação, precário no seu início, no entanto, vai ser relativamente estável durante um bom tempo, possibilitando que o setor de confecções se desenvolvesse a partir dos pequenos capitais acumulados.

Até a década de 1960, o trabalho no ramo confecções foi uma atividade predominantemente feminina. A entrada da mão-de-obra masculina no setor só vai ocorrer, efetivamente, a partir dos anos 1970. Isso se deu, por dois fatores: a crise das culturas agrícolas tradicionais da região (café e algodão), como já se destacou, que fez baixarem os salários e a quantidade de empregos no campo, estimulando muitos homens a buscarem outras alternativas de renda, migrando para as cidades; e a atuação de instituições locais, notadamente a rádio local e a empresa Singer. A rádio local estimulou o trabalho masculino no bordado através de programas e de propaganda, e a Singer mantinha a Escolinha Singer, a qual treinava e capacitava pessoas

interessadas em trabalhar no bordado (inicialmente mulheres, e depois homens). Esse interesse da Singer em colocar os homens no mercado de trabalho de confecções era motivado pela falta de mão-de-obra nas empresas de confecções, pois muitas mulheres preferiam bordar em casa, pois dessa forma podiam conciliar o cuidado com os filhos e afazeres domésticos com a atividade do bordado. Se houvesse mais mão-de-obra, as empresas contratariam mais e comprariam mais máquinas de costura da Singer para empregar os homens, e o excedente feminino poderia comprar máquinas para trabalhar em casa. Assim, visando aumentar o mercado consumidor de máquinas em Ibitinga, foi feita uma campanha na rádio e no jornal da época visando eliminar o preconceito de que o bordado era uma atividade feminina, para aumentar o número de pessoas envolvidas na atividade. É essa *mudança nas normas e convenções sociais locais*, que definiam o trabalho no bordado como uma tarefa eminentemente feminina, que vai inserir a mão-de-obra masculina no mercado de trabalho, e possibilitar o desenvolvimento das indústrias locais.

Na década de 1970, segundo Sawaia (1979), o bordado era a atividade que mais ocupava mão-de-obra, apesar de gerar menos receita para o município que as atividades agrícolas. Mesmo no campo, muitas mulheres bordavam, recebendo encomendas de salões na cidade. A renda obtida pelas mulheres do campo com o bordado era superior, muitas vezes, à dos maridos que, devido à estagnação econômica da agricultura, obtinham rendimentos cada vez menores. Muitas vezes, a mulher era estimulada a bordar, pelo marido ou pelos pais, pois não havia outras atividades econômicas que auxiliassem na complementação da renda familiar.

A partir dos anos 1970, conforme retro afirmado, há uma profunda mudança quanto à visão do papel do bordado na economia de Ibitinga. O ramo de confecções começa a despontar como a principal atividade econômica no município, pois se tornara o principal meio de vida de grande parte da população, chamando a atenção de atores institucionais locais, principalmente da Prefeitura, que passa a ver na atividade uma alternativa para o

desenvolvimento do município. Entretanto, outras instituições locais também se organizam para promover o bordado, como a Associação Comercial, algumas empresas, a rádio, o jornal, que, pouco a pouco, vão transformando as normas e convenções locais, para adequá-las a um novo regime de acumulação que se implantava em Ibitinga, a partir do desenvolvimento da indústria de confecções.

Na análise de Sawaia (1979), a atividade do bordado já surge subordinada ao grande capital industrial e financeiro. Apesar de ser em sua origem uma atividade quase artesanal, o bordado dependia dos produtos fabricados pela grande indústria (linhas, tecidos, máquinas) e, com o desenvolvimento do setor, o bordado logo tornou-se uma atividade industrial, com a especialização das etapas produtivas. Para o grande capital industrial, Ibitinga tornou-se um amplo mercado consumidor de matérias-primas (linhas e tecidos) e maquinário. A estratégia da empresa Singer, montando, na década de 1970, uma escola para treinar pessoas para bordar e costurar, visava ampliar o mercado consumidor de máquinas de costurar e bordar.

Para o grande capital financeiro, o bordado favoreceu o aumento do volume de empréstimos para a compra de máquinas e de matérias-primas, fosse através de empréstimos bancários, ou através de financiamentos concedidos pelos distribuidores e atacadistas de tecidos, para a compra de maquinário e matéria-prima. Nesse processo, foi fundamental o papel das mulheres que, no princípio, controlavam as pequenas empresas informais, que foram se expandindo e crescendo em virtude da adoção de estratégias produtivas e mercadológicas eficientes, tornando-se empresas de porte maior. As estratégias de produção e de comercialização sempre foram mutantes, adequando-se a novos regimes de acumulação e modos de regulação, que se implantavam no meio da estrutura sócio-econômica de Ibitinga com as transformações econômicas vividas pelo país.

Até a década de 1980, a maior parte da produção era vendida localmente, através do comércio local, que atraía turistas e revendedores de outras regiões. O interesse em atrair um número maior de visitantes para a

cidade motivou a criação da Feira do Bordado, em 1974, a qual também representou um esforço das instituições locais para aumentar as vendas através da divulgação da atividade local do bordado. Essa nova estratégia mercadológica serviu para que as empresas conseguissem ampliar sua produção, modernizando partes do processo produtivo e contratando mais funcionários, o que aumentou ainda mais a importância da indústria de confecções, enquanto atividade econômica, para o município de Ibitinga.

2.3. AS FEIRAS DO BORDADO E AS TRANSFORMAÇÕES PRODUTIVAS DA INDÚSTRIA DE BORDADOS

As primeiras idéias de se criar uma feira para a promoção do bordado surgiram em 1969 (SAWAIA, 1979). O então prefeito Victor Maida, juntamente com a senhora Imaculada de Masi Tonini, cogitaram a criação da Feira do Bordado, idéia que não foi levada muito adiante devido a resistência de alguns empresários, que viam nessa iniciativa algo que favoreceria apenas a concorrência. Somente em 1974, com a senhora Juliana Zapata Camas à frente, juntamente com uma comissão municipal, começou a ser organizada a 1ª Feira do Bordado. A primeira feira foi realizada nos dias 31 de agosto e 1º de setembro de 1974 e, devido ao seu grande sucesso em visitas e vendas, logo se seguia a 2ª Feira do Bordado, realizada em 1975. Um decreto municipal a tornou oficial, sendo sempre realizada na última semana de julho, data seguida até hoje pelos organizadores.

As Feiras do Bordado deram à Ibitinga uma oportunidade de consolidar o ramo de confecções bordadas de cama, mesa e banho como a principal atividade econômica do município, criando-se, inclusive, o slogan "*Capital Nacional do Bordado*" para competir com São Pedro, o principal centro concorrente de Ibitinga no estado de São Paulo, que se intitulava a "*Capital do Bordado*". Para muitas pequenas empresas, a Feira do Bordado era a principal data de vendas do ano, onde era comercializada grande parte da produção anual. Foi a partir da institucionalização da Feira do Bordado que, praticamente, todas as instituições locais, como a Prefeitura, a rádio, a Associação Comercial,

entre outras, passaram a considerar o bordado como uma alternativa concreta e viável para o desenvolvimento do município. Esse fato teve um grande impacto na economia local, reestruturando as convenções sociais e econômicas até então vigentes, que viam o bordado apenas como uma atividade econômica secundária. Também as instituições políticas locais mudaram sua atuação, pois até então buscavam apenas atrair grandes empresas, sem obter nenhum resultado. A nova forma de regulação das relações econômicas e sociais não tardou em mostrar resultados positivos pois, com seu desenvolvimento, o bordado criou novos postos de trabalho e aumentou a arrecadação de impostos do município, dinamizando uma economia que não havia ainda superado a crise da agricultura.

Estamos, pois, enfatizando que, desde o início de seu desenvolvimento, a indústria de bordados de Ibitinga foi fortemente influenciada *pela atuação de instituições locais* (formais e informais). Assim, um modo de regulação específico, endógeno, atua desde cedo no estabelecimento de normas e convenções para o funcionamento de tal atividade. E é a existência de um modo de regulação relativamente adaptado a uma lógica produtiva local, que permite à indústria de bordados criar e recriar suas normas e convenções, para se adaptar à concorrência externa, principalmente a partir dos anos 1990, com a abertura econômica do país.

Assim, em Ibitinga, o que houve foi uma forte atuação das formas institucionais, representadas por instituições locais (Prefeitura, Associação Comercial, rádio, empresas) envolvidas na consolidação da indústria de confecções. Seguindo a análise regulacionista (BOYER, 1990; LIPIETZ, 1984), o que houve foi uma transformação do regime de acumulação, pois as indústrias locais tiveram que se adequar a um novo momento econômico pelo qual o país e o mundo passavam. A partir dos anos 1980, não era mais possível continuar mantendo a estrutura produtiva pouco profissional das inúmeras empresas de fundo de quintal que existiam, era preciso que a produção fosse organizada em outros moldes, que garantisse a reprodução do capital. A grande maioria das empresas de maior porte passou por um processo

de modernização da administração, com a contratação de gerentes e administradores profissionais, em substituição à administração familiar que predominava. Cada vez mais, as empresas de Ibitinga passaram a adotar formas de administração profissionais, com visando evitar problemas causados por sócios que não possuíam capacidade para gerir os negócios da melhor maneira. Essa transformação é que garantiu a acumulação necessária para que as indústrias de confecções conseguissem se manter no mercado, através de mudanças administrativas, no processo produtivo e de modernização do maquinário.

O relativo isolamento geográfico de Ibitinga, e a distância dos grandes centros industriais do país, não impossibilitaram que sua indústria de confecções transformasse sua estrutura produtiva, para se adequar a um novo momento nas relações econômicas internacionais. Como já foi discutido, a chamada crise do fordismo se acentua nos países centrais nos anos 1970, período no qual a indústria de confecções de Ibitinga se consolida. É importante salientar que a crise só vai atingir o Brasil na década de 1980 e, principalmente, nos anos 1990. Esse relativo atraso foi essencial para que a indústria de confecções pudesse se estruturar e criar um quadro institucional de normas e convenções sociais (STORPER, 1999) para enfrentar os desafios da abertura econômica da década de 1990.

2.4. A INDÚSTRIA DE CONFECÇÕES DE IBITINGA EM FACE DO PROCESSO DE INDUSTRIALIZAÇÃO DO BRASIL

As discussões sobre questões relacionadas a industrialização no Brasil têm sido realizadas, principalmente, após a Segunda Guerra Mundial. Os planos de desenvolvimento das décadas de 50 e 60 tinham como principais objetivos acelerar a industrialização do país, através da implementação de uma rede rodoviária que cortaria todo o país, ligando os principais centros urbanos, e do fomento a indústrias de base.

A construção de Brasília surge como resultado das políticas desenvolvimentistas do período, quando o país passa por rápidas

transformações econômicas e sociais. Entretanto, o processo de industrialização dos anos 50, 60 e 70 foi implementado com base em capitais externos, que viam no Brasil uma oportunidade de retorno dos investimentos maior que nos países de origem, como destacou Oliveira (1977)¹³, seja através da instalação de subsidiárias de grandes empresas multinacionais e, principalmente, através de empréstimos internacionais concedidos ao governo brasileiro, para que investisse em infra-estrutura e em indústrias de base, visando criar condições para uma maior inserção do país na economia mundial.

A participação do Estado na economia nacional se deu através da concentração das receitas em investimentos no setor produtivo, destinados a aumentar a acumulação capitalista, e, dessa forma, o Estado Brasileiro passou a investir, maciçamente, recursos em setores prioritários para o desenvolvimento industrial do país, mas cujo volume de capitais necessários para sua implantação estava muito além da capacidade de investimentos dos grupos capitalistas nacionais, enquanto os grupos internacionais não se mostravam interessados em investir.

Contudo, para financiar a implantação de toda a estrutura necessária para a expansão e acumulação capitalista, o Estado passou a tomar vultosos empréstimos externos que acabaram endividando ainda mais o país, e, principalmente, passou a desviar recursos que seriam aplicados em áreas sociais para os setores ligados à produção e à infra-estrutura.

A grande máxima de que era necessário "*fazer o bolo crescer para depois dividi-lo*" foi uma tentativa frustrada de justificar o aumento da concentração de renda e das desigualdades sociais decorrentes desse processo de acumulação capitalista promovido pelo Estado. Os resultados dessa política adotada desde os anos 1950 se fazem notados até hoje, com a brutal desigualdade social, a grande concentração de renda e os gravíssimos problemas sociais da sociedade brasileira.

¹³ OLIVEIRA, Francisco. *A economia da dependência imperfeita*. Rio de Janeiro: Edições Graal, 1977, 2 ed.

Seguindo uma linha teórica um pouco diferente, Ohlweiler (s/d) faz uma análise da industrialização brasileira do período 1956-1980, baseado em ciclos de crescimento e depressão. Segundo o autor, no período 1956-1961 (governo Kubitschek), o Brasil entra numa fase de acelerada expansão industrial, onde o modo de produção capitalista na fase monopolista domina a base econômica da formação social brasileira. No período 1962-1967, a economia brasileira entra em declínio, com decréscimo da expansão do PIB e das taxas de crescimento industrial, causado principalmente pelo esgotamento do modelo de substituição de importações, pela crise política e pela incapacidade do Estado em continuar mantendo os investimentos no setor produtivo. A partir do golpe de 1964, o Estado passa a adotar medidas clássicas de estabilização (redução dos gastos públicos, arrocho salarial, aumento da carga tributária, etc.), para manter a economia sob controle. Os anos de 1967-1973 (anos do "Milagre Econômico") são marcados pela retomada acelerada do crescimento industrial, que atinge o auge entre 1972-1973. A partir de 1974, até 1980, a economia brasileira inicia um período de desaceleração, a taxa de crescimento industrial cai e o controle inflacionário deixa de existir.

Durante as décadas de 1960 e 1970, a economia brasileira cresceu a níveis muito elevados. O chamado Milagre Brasileiro não pode ser entendido fora do processo de expansão do capitalismo mundial. Essas décadas de crescimento econômico interno refletiram, ainda que de forma um pouco retardada, os anos de forte crescimento nos países centrais, os chamados Anos Gloriosos do capitalismo. Esse crescimento foi impulsionado, segundo Lipietz (1984), pela adoção do modelo fordista de produção, que aumentou a produtividade, em um primeiro momento, e repassou parte dos ganhos do capital aos salários, de modo a aumentar o consumo e criar um ciclo virtuoso no sistema. A crise do fordismo nos países centrais vai forçar as grandes empresas a buscar uma solução para a queda na taxa de lucros e na produtividade, como discutem os autores da Escola de Regulação.

Assim, enquanto o centro do sistema capitalista já começava a passar

por uma crise nos anos 1960, que se aprofunda na década de 1970, no Brasil, essa crise vai ser sentida nos anos 1980, quando o país passa por uma profunda recessão e crise econômica. A transição do Brasil de uma economia agroexportadora para uma economia industrial, promovida durante três décadas (1950, 1960 e 1970), não conseguiu criar um modelo de desenvolvimento no país. A indústria não conseguiu realizar, nesse período, a transição completa da produção de bens de consumo para a produção de bens de capital, pois todo o processo dependia da entrada maciça de capitais externos e da vinda de multinacionais ao país. Quando a crise do modo de acumulação fordista atinge os países do centro do sistema, os capitais externos que financiavam a expansão industrial brasileira desaparecem, e o país tem que pagar a conta dos empréstimos realizados. A grave crise econômica dos anos 1980, no Brasil, foi um reflexo da crise nos países centrais, na década de 1970.

Para Pacheco (1998), os anos da década de 1980 vão ser marcados pela instabilidade econômica, inflação, e pelas tentativas de ajuste da economia. O descontrole das contas públicas fez com que a inflação também saísse de controle, e as tentativas de estabilização da economia fizeram com que fossem lançados, durante os anos 1980 e 1990, vários planos econômicos (Plano Cruzado, Plano Bresser, Plano Verão, entre outros), que vão alternar ciclos instáveis de pouco crescimento e profunda recessão, até a adoção do Plano Real, em 1994.

O processo de reestruturação industrial que ocorreu nos últimos anos no Brasil não ocorreu de forma idêntica em todos os ramos e setores industriais. Se, por um lado, setores ligados à indústria automobilística e eletroeletrônica, controlada por empresas multinacionais, modernizaram-se e adotaram novas formas de organização da produção, como o *kanban* e o *just in time*, outros setores de capital nacional, ligados a atividades intensivas em mão-de-obra pouco qualificada, como o têxtil, o de confecções e o de calçados, buscaram outras alternativas para continuarem competitivos diante da concorrência internacional.

O caso dos setores têxtil e de calçados foi bastante ilustrativo.

Diante da forte concorrência que surge com a abertura econômica promovida durante os anos 1990, nos governos dos presidentes Fernando Collor de Mello, Itamar Franco e de Fernando Henrique Cardoso, com a entrada de produtos importados a preços muito competitivos e a sobrevalorização do real, muitas empresas não conseguiram competir e fecharam suas portas, outras tiveram que se reestruturar totalmente, e adotaram novas localizações industriais, em busca de custos menores. Empresas como a Grandene e a Hering, que se localizavam no Centro-Sul do Brasil, acabaram criando unidades fabris em outras regiões país, especialmente no Nordeste, em virtude do custo mais baixo da mão-de-obra e dos incentivos fiscais recebidos.

Essa desagregação da produção ocorreu principalmente em setores onde os investimentos em maquinário moderno e na reestruturação produtiva não são economicamente viáveis para o capital industrial, ou a necessidade de avanços tecnológicos ainda não mudou a capacidade competitiva da indústria, como os setores de confecções e de calçados, muito intensivos no uso de mão-de-obra, que para a empresa necessita ser barata, pois seu custo influi muito no preço final do produto.

Para a indústria brasileira, o balanço dessas três décadas (1970, 1980 e 1990) é marcado por uma profunda reestruturação produtiva. Da mesma forma que nos países centrais do capitalismo, a indústria brasileira também entra em crise, em virtude do esgotamento do modelo voltado ao mercado interno até então dominante. Essa crise é marcada pela forma de inserção do país no capitalismo mundial, baseada no modelo de substituição de importações e num mercado interno fechado, que gerou a falta de competitividade de vários setores frente à concorrência internacional, em virtude da dificuldade de importação de máquinas e novas tecnologias necessárias à modernização produtiva.

Segundo Pacheco (1998), a indústria nacional só vai se reestruturar durante a década de 1990, com a abertura econômica iniciada no governo Collor, e concluída no governo do presidente Fernando Henrique Cardoso. A liberalização do comércio exterior brasileiro, com o fim abrupto da proteção

industrial, fez com que diversos setores entrassem em crise, como foi o caso do setor têxtil em Americana-SP (MENDES, 1997).

Com maior ou menor intensidade, é óbvio que todos esses eventos e processos repercutiram no nível local, e as empresas de Ibitinga também não fugiram à regra desses acontecimentos. Assim, durante as décadas de 1960 e 1970, de grande crescimento econômico do país, o ramo de confecções deixa de ser uma atividade secundária na economia local, para tornar-se uma das principais atividades econômicas do município. A crise estrutural do capitalismo mundial, que já atingia os países centrais na década de 1970, ainda não chegara ao Brasil, nem a Ibitinga, que teve na década de 1970 um momento de grande euforia no ramo de confecções. Criou-se a Feira do Bordado, abriram-se muitas empresas, muitas famílias passaram a se dedicar à atividade, e o setor passou por uma grande expansão.

A partir do desenvolvimento do ramo de confecções em Ibitinga, surgiram novas oportunidades de negócios para o grande capital industrial e financeiro, com a venda de máquinas e a expansão do financiamento para as empresas do ramo, e para as pessoas que quisessem trabalhar na atividade. Havia uma euforia com relação ao bordado, que foi relatada na pesquisa de Sawaia (1979). Essa euforia está ligada ao momento histórico pelo qual o país passava, em que se desacelerava uma fase de grande crescimento econômico, mas ainda não se vislumbrava a crise.

Essa crise chegaria na década de 1980, atingindo a periferia do capitalismo, inclusive o Brasil. A alta inflação, a instabilidade econômica e os diversos planos econômicos tiveram consequências negativas para o ramo de confecções. Segundo Cintrão (1990), muitas empresas de Ibitinga, abertas na década de 1970, não conseguiram continuar funcionando na década de 1980, fechando suas portas. A euforia da década de 1970, anos do “milagre econômico”, cede lugar a um pensamento menos otimista. Muitas empresas buscam novas formas de diminuir seus custos de produção, subcontratando o trabalho de mulheres para realizar partes das etapas produtivas em domicílio, sem vínculo empregatício, ou mesmo terceirizando atividades para outras

empresas. Essas estratégias produtivas já eram utilizadas pela indústria de confecções desde seu início, mas se acentuam com a crise dos anos 1980.

QUADRO 03 – FUNDAÇÃO DAS EMPRESAS PESQUISADAS					
Décadas	1960	1970	1980	1990	2000
Nº de empresas fundadas	1	-	15	30	5

Fonte: Pesquisa de Campo - 2004
Organização: Marcos Kazuo Matushima

A análise dos dados sobre o ano de fundação das empresas pesquisadas nos mostra algumas informações importantes sobre tais empresas: nenhuma foi fundada na década de 1970, e cerca de 58,5% foram fundadas durante a década de 1990. Uma explicação para esse fato é que durante a década de 1990 o processo de abertura econômica e a crise do emprego levaram diversas pessoas que trabalhavam em outras atividades a tentarem abrir seus próprios negócios.

Esse processo, na maioria das empresas pesquisadas em Ibitinga, se deu por *"spin-off"*, ou seja, a grande maioria dos novos empresários já trabalhava no ramo de confecções em outras empresas. O *"spin-off"* consiste, essencialmente, no processo em que pessoas adquirem experiência em uma empresa, e depois saem desta para estabelecerem, elas próprias, suas empresas no mesmo ramo (STORPER, 1993, p. 446). Existem dois tipos de *spin-off*: 1) quando as pessoas que trabalham no setor têm um forte impulso para se separarem das empresas existentes e iniciarem suas próprias empresas, sendo até mesmo estimuladas pela empresa-mãe a fazerem isso; 2) quando as pessoas não recebem estímulo direto, mas vêm nesse processo uma oportunidade de novos negócios, ou de maiores ganhos.

O processo de *spin-off* em uma determinada aglomeração industrial inicia a criação de um tecido industrial mais denso, com a proliferação de novas empresas com produtos e processos produtivos inovadores, e facilita o surgimento de fornecedores e prestadores de serviços especializados.

Na década de 1980, a indústria de confecções já se tornara a principal atividade econômica do município de Ibitinga. Entretanto, a indústria local era extremamente dependente das vendas realizadas durante a Feira do Bordado e das compras feitas pelos turistas que visitavam a cidade. Esse perfil só começa a mudar com as crises econômicas dos anos 1980. A partir do Plano Cruzado, em 1986, os empresários tiveram que traçar novas estratégias para vender sua produção. Foram organizadas feiras e exposições itinerantes pelo país para vender a produção que estava encalhada, assim como se recorreu à intermediação de representantes comerciais em outras cidades e estados para aumentar as vendas, estratégia que ainda não era muito adotada entre as empresas locais.

A grande reestruturação do setor, porém, ocorreu na década de 1990. A principal causa dessa grande transformação foi a abertura econômica promovida pelo governo Collor, no início da década de 1990. Houve a entrada de um grande volume de produtos têxteis e de confecções produzidos na Ásia, com preços menores que os produzidos no Brasil. As medidas de abertura da economia tomadas pelo governo federal atingiram fortemente a indústria de confecções de Ibitinga, onde muitas empresas fecharam por não conseguirem concorrer com os produtos importados, enquanto que as que restaram tiveram que se reestruturar, em busca de uma maior produtividade e redução dos custos de produção. As empresas que detinham maior capital investiram em máquinas mais modernas e mais eficientes; outras, de menor capital, especializaram-se em determinadas etapas do processo produtivo, e/ou produtos, e praticamente todas as empresas ampliaram as estratégias de terceirização e de subcontratação, para reduzir custos e aumentar a produtividade do setor.

Uma das atividades que mais sofreu com a reestruturação da indústria de confecções foi o bordado. Nos anos 1960, 1970, e até meados dos anos 1980, o bordado era a “alma” das peças produzidas. Os desenhos bordados eram o que mais valorizavam as peças, e por isso esses desenhos eram guardados com cuidado para não serem copiados e plagiados pela concorrência. Para produzir uma peça bordada, era preciso possuir um molde, que era riscado no tecido e, depois, bordava-se por cima do desenho riscado. Dependendo da complexidade do desenho, do tamanho e da quantidade de cores utilizadas no bordado, uma peça bordada podia levar até dois dias para ser produzida. Além disso, se fosse um desenho novo, a bordadeira precisava possuir uma amostra para saber onde aplicar as cores e o tipo de ponto que seria utilizado para bordar.

O trabalho de bordar a peça era o que mais encarecia os produtos, e se a produção fosse grande, uma fábrica necessitava possuir muitas bordadeiras para executar o trabalho. Segundo Cintrão (1990), em uma fábrica, para cada riscadeira (pessoa que riscava os desenhos no tecido) eram necessárias cinco bordadeiras para que ninguém ficasse parado, sem contar o trabalho das costureiras e outras pessoas responsáveis pelo acabamento das peças. A grande quantidade de mão-de-obra necessária para o bordado foi uma das razões para que as empresas buscassem alternativas de redução do custo do bordado, que era muito elevado.

Desta forma, a figura da bordadeira, que realizava o bordado à máquina no tecido riscado, reduz-se bastante nos anos 1990, a partir do momento em que a maioria das empresas que dispunham de capital, aproveitando a abertura comercial que ocorreu no período, importaram máquinas computadorizadas de bordar, que substituíram o trabalho da riscadeira e da bordadeira, aumentaram a produtividade, e reduziram o custo da mão-de-obra no processo produtivo. Somente as pequenas fábricas, que não dispunham de capitais para a compra de tais máquinas, continuaram a se utilizar do trabalho das bordadeiras, mas a demanda por esse tipo de trabalho

caiu bastante em relação aos anos 1980, devido também a outras mudanças adotadas no processo de produção das peças.

Essas mudanças se configuram como estratégias adotadas pelas empresas para enfrentarem a crise. Entre as principais mudanças para diminuir os custos de produção, além da implantação do bordado computadorizado, pode-se citar a utilização de apliques de fitas, rendas e babados nas peças, e um maior uso de tecidos estampados, que não necessitavam de aplicações de bordados, diminuindo o custo de produção das peças.

Para tentar contornar os efeitos da crise que atinge o setor com a entrada de produtos importados, muitas empresas, nos anos 1990, passam a diversificar sua produção, com certos artigos que antes não eram produzidos. Se antes se produzia, basicamente, lençóis, colchas, edredons, toalhas, panos de prato bordados, passou-se a produzir outros artigos, como capas de sofá, capas de colchão, cortinas, almofadas, tapetes. Além disso, começaram a ser produzidos, também, lençóis, fronhas, toalhas de mesa e outras peças sem aplicação de bordados, apenas com uso de tecidos estampados, para aumentar a diversidade de produtos oferecidos ao mercado.

Essa diversificação dos produtos foi uma estratégia adotada pelas empresas que, em virtude da grande segmentação dos mercados que ocorreu após a abertura econômica, passaram a investir fortemente em nichos de mercado, como fizeram as empresas dos países centrais.

Houve também, nos anos 1990, uma diversificação da produção como estratégia para atingir todos os níveis e nichos mercadológicos possíveis para a indústria de confecções de Ibitinga. Esse *alargamento do espectro de produtos* representou um *abrandamento da especialização produtiva*, que antes era centrada exclusivamente na produção de artigos de cama, mesa e banho bordados, passando-se para artigos de cama, mesa e banho sem a aplicação de bordados, e abrangendo, também, a produção de outros produtos, como capas de sofá, capas de colchão, cortinas, tapetes, almofadas, etc., que não necessitavam ser bordados, assim como artigos para enxovais de bebê (colchas, lençóis, mosquiteiros, etc.) e roupas de bebê bordadas que, apesar

do custo relativamente elevado, agregam ao bordado um valor maior que em outros produtos.

Apesar de ter sua demanda bastante reduzida em relação ao passado, *o bordado, em si, também tornou-se uma especialização de Ibitinga*. Diversas empresas do setor de confecção de outros municípios subcontratam empresas e mão-de-obra a domicílio de Ibitinga, para bordar principalmente peças de vestuário, pois este é um tipo de serviço muito especializado, dificilmente encontrado a preços competitivos em outras aglomerações industriais de confecção. Assim, a atividade de bordar se tornou uma característica de Ibitinga, que expressa a difusão de um conhecimento tácito para a aglomeração industrial, já que é um conhecimento amplamente difundido em Ibitinga, em virtude da sua especialização tradicional nas peças bordadas (mas pouco encontrado em outros centros de confecção do país).

Percebe-se, então, que as mudanças ocorridas no processo produtivo, e nos produtos fabricados pela indústria de confecções de Ibitinga, não estão desvinculadas das transformações produtivas que ocorreram no Brasil e no mundo, nesse período. A segmentação dos mercados que ocorreu em outros setores, também foi buscada no setor de confecções, que procurou se adaptar rapidamente a essa nova oportunidade de inserção nos mercados, através do aprofundamento da especialização produtiva e da busca de novos nichos para seus produtos.

Assim, além dos tradicionais artigos de cama, mesa e banho bordados, a indústria de confecções ibitinguense passa a produzir também artigos feitos de tecidos estampados, capas de sofá, capas de colchão, cortinas, tapetes, travesseiros e almofadas, enfim, uma variedade muito maior de produtos de confecções, como uma estratégia para atender a demanda de um mercado consumidor cada vez mais competitivo e exigente quanto à qualidade e a variedade dos produtos.

Esse aumento do espectro produtivo é facilmente percebido no quadro a seguir, que traz um conjunto de dados sobre a evolução do número de estabelecimentos do ramo de confecções entre os anos de 1985 a 2002, no

município de Ibitinga. Os dados cobrem um período de 17 anos, e são parte dos dados da **RAIS** (Relação Anual de Informações Sociais), organizadas pelo Ministério do Trabalho e Emprego.

TABELA 02¹⁴

EVOLUÇÃO DO NÚMERO DE EMPRESAS DO RAMO DE CONFECÇÕES EM IBITINGA

Anos	Nº de estabelecimentos do ramo de confecções (Inclusive vestuário)
1985	110
1986	170
1987	181
1988	164
1989	169
1990	292
1991	327
1992	288
1993	291
1994	323
1995	325
1996	265
1997	307
1998	287
1999	285
2000	308
2001	315
2002	325

Fonte: RAIS/MTE – 2002
Organização: Marcos Kazuo Matushima

¹⁴ Nesta tabela o nº estabelecimentos é utilizado com sinônimo de nº de empresas em virtude de não haver grande variação entre esses dados em Ibitinga.

Analisando-se os dados da RAIS do período de 1985 a 2002, pode-se verificar que o número de estabelecimentos do ramo de confecções em Ibitinga quase triplica nesse período. Durante a década de 1980, o ramo de confecções já havia se tornado a principal atividade industrial do município de Ibitinga. Apesar das sucessivas crises econômicas e dos diversos planos econômicos, o setor conseguiu atravessá-las sem maiores perdas. Em um período de sete anos (1985-1991), o setor salta de 110 estabelecimentos para 327 estabelecimentos, o que demonstra que havia condições para que essas novas empresas se inserissem no mercado e, principalmente, se mantivessem nele. Apesar da variação no número de estabelecimentos de um ano para outro, motivada pelos momentos de crise e pelas oscilações de mercado, esse número tem se mantido mais ou menos estável entre os anos de 1991-2002. O setor de confecções praticamente atravessa a década de 1990 sem grandes perdas no número de estabelecimentos.

Como explicar esse fato? Uma suposição que pode ser feita, é que, dada a grande especialização em um tipo de produção (cama, mesa e banho), a maior parte das novas empresas que são abertas no município tende a explorar o mesmo ramo, seja para não ter problemas com a qualificação da mão-de-obra, seja porque grande parte dos novos empresários do setor já trabalharam ou já tinham alguma experiência no setor (processo de "spin-off"), seja para usufruir de um certo "clima industrial" propiciado pela indústria de confecções, e de todo um aparato técnico-institucional-mercadológico já estabelecido, e/ou em vias de aperfeiçoamento. Por outro lado, grande parte das indústrias recém-implantadas são de pequenas e micro empresas, das quais muitas não conseguem se manter abertas nos primeiros anos, sendo alta sua "taxa de mortalidade" nos três primeiros anos de existência, conforme estudo do SEBRAE-SP¹⁵, sobre o fechamento de novas empresas. Assim, é o balanço final entre as "que nascem" e as "que morrem" que vai captar e

¹⁵ SEBRAE-SP. Serviço de Apoio às Micro e Pequenas Empresas de São Paulo. Estudo da Mortalidade das Empresas Paulistas (Relatório Final). Dezembro-1999.

evidenciar as variações ocorridas e, em Ibitinga, o relativo crescimento do setor sugere que há um predomínio das que surgem sobre as que fecham.

Uma outra consideração a ser feita é que, muito provavelmente, os capitais disponíveis para investimentos industriais fossem relativamente reduzidos, e assim, só poderiam mesmo surgir novas indústrias de confecções, geralmente pequenas e micro. A agricultura do município não foi capaz de gerar capitais excedentes suficientes para serem investidos em outros setores industriais, como ocorreu no processo de industrialização de outros centros do interior de São Paulo. Mesmo quando foram introduzidas as culturas de cana-de-açúcar e de laranja no município, a renda gerada por elas foi concentrada sobretudo em outros municípios, que sediam as usinas de açúcar e álcool e as fábricas de processamento de suco de laranja. O setor terciário de uma cidade pequena, com pouca influência no quadro regional, também pouco contribuiu para a geração de capitais suficientes para alavancar outros tipos de indústria que não fossem do ramo de confecções. Além disso, Ibitinga, fora do alcance dos principais eixos rodoviários do estado, e muito distante das áreas de alcance do processo de desconcentração industrial paulista, não recebeu investimentos de capitais externos para alavancar sua industrialização, como ocorreu nas áreas do entorno da região metropolitana de São Paulo, de Campinas ou do vale do Paraíba.

Se maiores recursos estivessem disponíveis, até poderia ter ocorrido uma “verticalização produtiva”, ou uma maior integração da cadeia produtiva local, com o surgimento de indústrias têxteis, de fiação, de máquinas para a indústria de confecções, etc. Contudo, como os capitais existentes eram insuficientes para que indústrias “à montante” do setor de confecções fossem introduzidas em Ibitinga, os investimentos disponíveis se concentraram quase que unicamente no ramo de confecções, cuja demanda de capital é menor e cujos riscos de investimento, em uma aglomeração industrial especializada, são bastante reduzidos se comparados com outros ramos industriais.

Assim, é diante de um quadro onde a maior parte dos capitais investidos na indústria é basicamente local que se explica a forte concentração

de investimentos no ramo de confecções e, igualmente, se sustenta o processo de abertura de novas empresas em Ibitinga.

CAPÍTULO 03

EMPRESAS, EMPRESÁRIOS, E AS RELAÇÕES DE PRODUÇÃO E DE TRABALHO NA INDÚSTRIA DE CONFECÇÕES DE IBITINGA

Neste capítulo, pretende-se analisar o perfil das empresas e dos empresários, e as relações de produção e de trabalho atuais existentes na indústria de confecções de Ibitinga. As questões principais estão relacionadas com a organização da indústria de confecções, sua estrutura produtiva, suas estratégias para superar as crises econômicas, e as transformações tecnológicas da produção. Outro aspecto que pretendemos abordar neste capítulo é a relação da indústria com a mão-de-obra subcontratada em domicílio, que é bastante utilizada pelo setor de confecções como estratégia de redução dos custos de produção, através de uma precarização das relações de trabalho.

3.1. CARACTERIZAÇÃO DA PRODUÇÃO

O município de Ibitinga especializou-se, nas últimas três décadas, no ramo de confecções de produtos de cama, mesa e banho bordados, e como se viu, é essa especialização em um único ramo que domina a estrutura industrial ibitinguense. Os demais ramos industriais são bem menos expressivos, e juntos representam cerca de um quarto do número de estabelecimentos industriais existentes.

Essa característica da industrialização de Ibitinga tem origens históricas, que acabou determinando o tipo de produção que prevaleceu no município. A tabela a seguir traz dados sobre a estrutura industrial de Ibitinga, mostrando a grande concentração em torno de um único ramo; convém lembrar, também, que, na cadeia à montante do ramo de confecções, o ramo

têxtil, não está, praticamente, presente na aglomeração industrial, como seria de se esperar em um centro monoindustrial especializado em confecções.

TABELA 03
Estrutura Industrial de Ibitinga – (2002)

RAMOS INDUSTRIAIS	Nº DE ESTABELECIMENTOS	PORCENTAGEM (%)
Metalúrgico	3	0,70
Mecânico	2	0,46
Madeira e mobiliário	5	1,15
Papel e gráfico	6	1,38
Borracha e couro	1	0,25
Químico	15	3,52
Alimentos e bebidas	20	4,64
Construção civil	55	12,70
Confecções/Têxtil	325	75,20
Total	432	100,00

Fonte: RAIS/MTE - 2002

Segundo dados da RAIS (2002), aproximadamente 75% dos estabelecimentos industriais em Ibitinga são do setor de confecções, o restante é distribuído em outros setores (alimentício e metalúrgico, principalmente). Isso traz algumas constatações para a explanação:

- O município de Ibitinga possui uma estrutura monoindustrial, pois a maior parte das indústrias são de um único ramo, o de confecções de cama, mesa e banho, com baixa participação dos outros ramos produtivos na estrutura industrial do município.

- Apesar das inúmeras crises econômicas que atingiram o Brasil nas últimas décadas, o ramo de confecções em Ibitinga conseguiu se reestruturar,

mantendo-se competitivo dentro do cenário de abertura econômica ao mercado externo pelo qual o país passou.

A análise da tabela 03 mostra o grande predomínio do setor de confecções na estrutura industrial do município de Ibatinga, que corresponde a mais de 75% dos estabelecimentos industriais. A pesquisa de campo detectou que praticamente não existem estabelecimentos do setor têxtil, havendo apenas uma indústria que fia e tece tecidos de algodão cru para embalagem de produtos alimentícios (açúcar), mas que não atende as empresas do ramo de confecções; observa-se, então, que o que realmente predomina são as indústrias do ramo de confecções.

Como não existe um setor produtivo a montante, representado pelas indústrias de tecelagem e fiação, as matérias-primas principais (tecidos e linhas) são compradas em outros municípios e regiões, principalmente em Americana-SP, no estado de Minas Gerais e no Nordeste. Contudo, essa especialização fez surgir algumas indústrias voltadas à produção de determinadas matérias-primas utilizadas pela indústria de confecções local, como é o caso da manta acrílica, que antes era toda comprada de outros centros produtores, mas o aumento da demanda da indústria local fez com que algumas empresas passassem a produzir esse tipo de material em Ibatinga e, atualmente, três indústrias locais abastecem as confecções de Ibatinga, atendendo também a encomendas de indústrias de confecções de outras regiões do país.

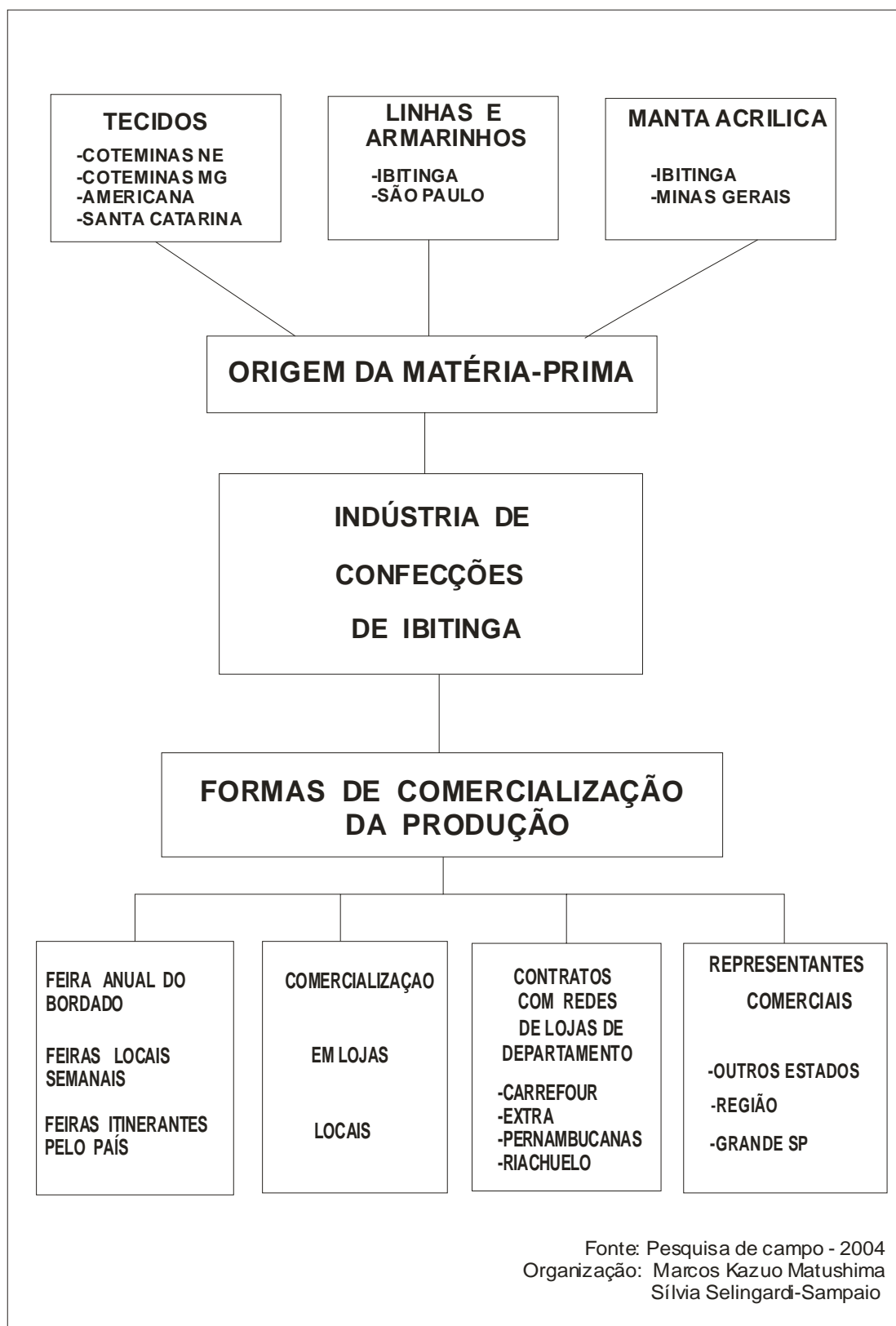
Outro exemplo de matéria-prima que começou a ser produzida localmente, a partir do desenvolvimento da indústria de confecções, foram os artigos de armarinhos, como bordados ultrasônicos ou bordados eletrônicos, produzidos a partir da perfuração de tecidos; e fitas e passa fitas, feitos de tecidos, que são utilizados pelas indústrias de confecções para adornar colchas, lençóis, cortinas e almofadas. Esses artigos de armarinho passaram a ser muito utilizados pelas empresas de confecções a partir dos anos 1990, e esse maior uso de tecidos estampados, fitas, passa fitas, rendas e bordados ultrasônicos se fez às custas de um uso menor do bordado tradicional, feito em máquina de

costura, de custo mais elevado para a indústria de confecções. Assim, surgiram novas oportunidades de mercado para algumas empresas, que passaram a produzir esse artigos de armarinhos, neles se especializando.

Houve uma grande verticalização das etapas do processo produtivo dos artigos de cama, mesa e banho nas empresas de confecção de Ibitinga, a partir dos anos 1990. Essa transformação pode ser entendida como uma *estratégia de especialização e segmentação da produção*, adotada pelas empresas do ramo de confecções para continuarem competitivas, e preenchendo nichos de mercados que surgiam à medida que as relações de produção iam se transformando a partir do processo de reestruturação do regime fordista de produção no Brasil, nos anos 1990. Assim, algumas empresas passaram a trabalhar com um quadro reduzido de funcionários, subcontratando mão-de-obra de outras empresas para atingir suas metas de produção, enquanto que outras empresas se especializaram nessa prestação de mão-de-obra, recebendo a matéria-prima e entregando o produto acabado.

Ocorreu, também, um grande aumento na variedade de produtos fabricados, como estratégia para procurar preencher os diversos segmentos em potencial do mercado, passando-se a fabricar, por exemplo, um modelo de colcha não mais apenas de uma ou duas cores, mas de diversas cores, estampas, fitas, rendas, etc., o que favoreceu o processo de subcontratação, pois em muitas empresas a fabricação de diversas linhas de produtos foi inteiramente terceirizada. Além disso, nos anos 1990, grandes redes de lojas varejistas como Extra, Carrefour, Riachuelo, Pernambucanas, passaram a comercializar produtos de cama, mesa e banho com marcas próprias, contratando empresas de Ibitinga para fabricar tais produtos, em virtude da especialização produtiva que suas indústrias apresentam nesse ramo.

FIGURA 02 – CADEIA PRODUTIVA DO RAMO DE CONFECÇÕES



O ramo de confecções, em nível mundial, teve que transformar suas relações de produção para se manter lucrativo. A questão abordada por Piore & Sabel (1984), sobre os estudos dos distritos industriais, mostrou que uma das saídas do ramo de confecções seria a *especialização flexível*, ou seja, uma transição do modelo fordista, baseado na produção em massa pelas grandes empresas, para um modelo mais flexível, adequado às demandas flutuantes por produtos mais exclusivos e de maior valor agregado.

Quando a demanda de quantidade e qualidade tornou-se imprevisível; quando os mercados ficaram mundialmente diversificados e, portanto, difíceis de ser controlados; e quando o ritmo de transformação tecnológica tornou obsoletos os equipamentos de produção com objetivo único, o sistema de produção em massa ficou muito rígido e dispendioso para as características da nova economia. O sistema produtivo flexível surgiu como uma possível resposta para superar essa rigidez (CASTELLS, 1999, p. 176).

Assim, algumas empresas, buscando saídas para a crise de mercados, recorreram a uma nova forma de organização produtiva. Essa nova forma, baseada na subcontratação, na especialização e no aumento da produtividade e da variedade de produtos, foi primeiramente adotada por empresas de pequeno e médio porte de setores tradicionais, como têxteis, cerâmica, móveis, etc., principalmente do Norte da Itália. Contudo, essa nova forma de organização produtiva foi logo adotada, também, por grandes empresas de outros setores. No ramo de confecções, existem diversas empresas que reestruturaram sua produção; um exemplo é a Benetton, empresa italiana do setor de confecções que mudou sua estratégia de produção para agregar valor à sua produção, e atingir novos mercados. A Benetton baseia sua produção na subcontratação de outras empresas; boa parte do processo produtivo é feito por empresas terceirizadas, contudo, a empresa controla as cadeias de distribuição, do design, e da divulgação dos produtos;

ela se utiliza do trabalho das subcontratadas unicamente para a produção, mas o processo de agregar valor aos produtos, através da marca, e a rede de distribuição mundial, são controlados por ela.

Entre as indústrias de Ibitinga, o processo de produção é totalmente controlado por empresas da aglomeração local. Contudo, o que se observa é que, devido ao capital relativamente modesto, derivado do caráter regional e local da maioria das empresas, não há nenhuma empresa dominante, que detenha uma marca nacional que possa agregar as demais empresas em uma estrutura produtiva mais horizontal, como ocorre com a aglomeração industrial do setor têxtil do Vale do Itajaí, no estado de Santa Catarina. Não há empresas líderes que comandem a cadeia de distribuição e *marketing* dos produtos, subcontratando as demais empresas e agregando um valor maior à produção local. A subcontração é em escala menor e mais restrita, e a maioria das empresas só subcontrata outras quando a demanda por encomendas é muito elevada.

QUADRO 04

EMPRESAS COM PRODUÇÃO PRÓPRIA

Com produção própria	45
Sem produção própria	06
Total	51 empresas

Fonte: Pesquisa de Campo - 2004
Organização: Marcos Kazuo Matushima

Do total de empresas pesquisadas, 11,8% não possuem produção própria, ou seja, são empresas que sobrevivem unicamente da terceirização de serviços e da subcontratação por outras empresas. Participam da cadeia produtiva do ramo de confecções como prestadoras de serviços para as demais empresas, realizando parte do processo produtivo, ou mesmo todo o processo produtivo, para outras empresas da aglomeração industrial.

Como Ibitinga é uma aglomeração industrial do ramo de confecções, esta é a atividade na qual a maioria dos novos empresários preferiu investir, pois a maioria deles já possuía conhecimento do ramo, muitos já detinham algum maquinário, e /ou dominavam o conhecimento tácito da cadeia produtiva do setor. Isso diminuiu consideravelmente os riscos para os empresários abrirem empresas do ramo de confecções, o que não ocorreu com empresas em outros ramos.

Existe em Ibitinga um forte paralelo com os distritos industriais da chamada 3ª Itália. Segundo Cocco et al (1999), os distritos industriais do norte e nordeste da Itália especializaram-se na produção de determinados tipos de produtos industriais tradicionais (roupas, sapatos, móveis, cerâmicas, etc.), melhorando a qualidade desses produtos, o *design*, dinamizando a cadeia produtiva e agregando valor aos produtos fabricados nesses distritos industriais. Assim, praticamente toda a classe empresarial de uma determinada região acabou por se especializar em um produto.

3.2. PERFIL DO EMPRESÁRIO DO RAMO DE CONFECÇÕES EM IBITINGA

Durante o trabalho de campo, através de conversas informais com diversos empresários, percebeu-se que, apesar da maior parte das empresas terem sido abertas nas décadas de 1980 e 1990, muitas empresas tiveram origem anterior. Boa parte das empresas eram pequenos empreendimentos familiares, oficinas de confecções de fundo de quintal, criadas pela mãe ou pela avó do empresário que, à medida que cresceram, foram sendo regularizadas e passadas para os filhos e netos. Outra parcela das empresas foi aberta por pessoas que trabalhavam em outras empresas do setor de confecções, como empregados, e que, após adquirirem experiência, resolveram montar seu próprio negócio. Uma terceira parcela das empresas foi aberta por empresários que foram se dedicar ao setor por falta de outras opções; estes são principalmente constituídos por pequenos e microempresários, muitos deles sem experiência anterior no ramo. Por fim, existem também empresas que

resultam de investimentos de empresários de outros setores, que buscavam diversificar suas atividades econômicas.

QUADRO 05
MOTIVAÇÃO PARA SE TORNAR EMPRESÁRIO DO SETOR

MOTIVOS	RESPOSTAS
Alguém da família já trabalhava com a atividade	15
Iniciou como empregado em outras empresas	08
Falta de outra alternativa	09
Novas oportunidades de investimentos	05
Outras respostas	12
Não respondeu	02
TOTAL	51

Fonte: Pesquisa de Campo - 2004
Organização: Marcos Kazuo Matushima

Temos, então, três grupos principais de empresários. Um, que teve origem familiar, através do desenvolvimento de negócios já administrados pela família, em geral continuação de algum negócio iniciado pela mãe ou pela avó. Outro, que trabalhou como empregado em alguma empresa do ramo, adquiriu experiência, e posteriormente abriu seu próprio negócio (*spin-off*). Uma terceira categoria é a dos empresários que já possuíam outros negócios ou outras atividades, mas que nunca haviam se dedicado ao setor de confecções, e que viram na indústria de confecções uma alternativa de investimento e de renda, que outras atividades não proporcionavam em Ibitinga.

QUADRO 06
ORIGEM DO EMPRESÁRIO PESQUISADO

Cidade de nascimento	Respostas
<i>Ibitinga-SP</i>	27
<i>São Paulo-SP</i>	05
<i>Borborema-SP</i>	02
<i>Uru-SP</i>	02
<i>Itápolis-SP</i>	01
<i>Iacanga-SP</i>	01
<i>Reginópolis-SP</i>	01
<i>Piracicaba-SP</i>	01
<i>Lucélia-SP</i>	01
<i>Bauru-SP</i>	01
<i>Dois Córregos-SP</i>	01
<i>Jaú-SP</i>	01
<i>Matão-SP</i>	01
<i>Jaboticabal-SP</i>	01
<i>Guarulhos-SP</i>	01
<i>Presidente Prudente-SP</i>	01
<i>São Sebastião do Paraíso-MG</i>	01
<i>Paulo Frontin-PR</i>	01
<i>Vitória de Santo Antão-PE</i>	01
TOTAL	51

Fonte: Pesquisa de Campo – 2004
Organização: Marcos Kazuo Matushima

Os dados da pesquisa de campo mostram que a maior parte dos empresários pesquisados (53%) são originários de Ibitinga, e outra parcela significativa de cidades próximas. Apenas três empresários são de outros estados. Isso demonstra que não houve uma acentuada migração interregional em Ibitinga, como ocorreu em outras cidades de maior porte. Outro fato

importante é a possibilidade de maior acúmulo de conhecimento tácito na atividade, pois a maioria dos empresários, sendo originária de Ibitinga, teve contato desde cedo com a atividade de confecções, fosse através de familiares, ou da convivência com pessoas que trabalhavam no setor.

Esse tipo de troca de informações e de conhecimentos é imprescindível no desenvolvimento de uma aglomeração industrial setorial, como é o caso de Ibitinga, no qual grande parte do conhecimento do setor não foi ensinado de forma sistemática, e sim assimilado através da prática e da convivência social na aglomeração industrial. Essa convivência, e a troca de experiências entre as pessoas envolvidas com a atividade de confecções é que possibilitaram a criação de normas e convenções locais que, articuladas pelas instituições formais e informais, a partir de fatores predominantemente endógenos, fizeram surgir as condições locais propícias para que o setor de confecções se tornasse a principal atividade econômica da cidade.

QUADRO 07

NÍVEL DE ESCOLARIDADE DOS EMPRESÁRIOS PESQUISADOS

NÍVEL DE ESCOLARIDADE DO EMPRESÁRIO	RESPOSTAS
Mestrado	01
Superior Completo	09
Superior Incompleto	03
Ensino Médio	30
Ensino Fundamental Completo	06
4ª Série	02

Fonte: Pesquisa de Campo – 2004
Organização: Marcos Kazuo Matushima

Entre os empresários do setor de confecções de Ibitinga, nota-se claramente a importância do conhecimento formal (explícito), já que 84,3% dos empresários possuem ao menos o ensino médio completo. Esse fato demonstra que, apesar da importância do conhecimento tácito na aglomeração

industrial, ou seja, do conhecimento transmitido de maneira informal, a predominância de um grau de escolaridade relativamente alto é uma necessidade para que as novas formas de gestão e de administração empresarial sejam assimiladas e repassadas para dentro das empresas.

Outro dado importante na análise do perfil empresarial do ramo de confecções de Ibitinga é a participação do empresário em atividades relacionadas ao setor de produção da empresa. Aproximadamente 41,1% dos empresários pesquisados também trabalham no setor produtivo das empresas. Isso se deve, principalmente, ao perfil das empresas do setor, a maioria micro e pequenas empresas, com um número reduzido de empregados, o que faz com que algumas atividades sejam realizadas pelo empresário, para não aumentar o número de empregados. Existe também o fato de que muitos dos empresários pesquisados já trabalhavam em outras empresas do ramo, atuando no setor produtivo, possuindo experiência nas atividades produtivas. Os empresários que não trabalham no setor produtivo são, em geral, proprietários de estabelecimentos de maior porte que, muitas vezes, desempenham outras atividades econômicas além da empresa do ramo de confecções, ou administram empresas de origem familiar.

3.3. REGIMES DE TRABALHO E DE PRODUÇÃO

O regime de trabalho predominante no ramo é o diurno, com 8 horas de trabalho diárias. Praticamente todas as empresas pesquisadas, do ramo de confecções, adotam esse regime, com exceção de três empresas, que adotam o regime contínuo, com turnos de revezamento, pois são empresas que produzem manta acrílica para as demais empresas da aglomeração industrial (não são empresas que se dedicam diretamente à produção de artigos de confecções).

Em grande parte das empresas pesquisadas (31 delas), recorre-se às horas extras quando há necessidade de aumento da produção, sem que seja necessário o aumento do número de funcionários. Contudo, quando há muitas encomendas, acima da capacidade produtiva, recorre-se à subcontratação de

outras empresas ou de trabalhadores à domicílio para atingir a produção. Apenas cinco empresas pesquisadas recorrem ao sistema de banco de horas, e não pagam horas extras aos funcionários.

3.4. MODERNIZAÇÃO DAS EMPRESAS

O setor de confecções de Ibitinga, apesar de ser um ramo tradicional, tem-se mostrado extremamente competente em se adaptar às novas condições de mercado e de concorrência, geradas pelo processo de abertura econômica no Brasil e pela crise do modelo fordista de produção.

O regime de acumulação está relacionado ao modo de regulação econômica do município, baseado em um modelo de empresas locais, que se articulam entre si para montar um sistema produtivo fundamentado em formas flexíveis de produção, principalmente através da subcontratação e da terceirização de atividades produtivas. Essa estratégia está ligada, também, à necessidade de aumento de produtividade do setor, que foi buscada, principalmente, através de investimentos em novos maquinários, e em novos processos produtivos baseados na flexibilização.

A expansão do uso de computadores foi uma estratégia adotada pelas empresas para se modernizarem, e isso ocorreu em praticamente todos os setores produtivos no Brasil. Contudo, em Ibitinga, o uso da informática ainda predomina nos setores administrativos e de gerenciamento da produção. Os dados da pesquisa de campo mostram que, dos 51 estabelecimentos pesquisados, 40 possuíam computadores, a maioria deles usados principalmente nos setores administrativo e de gerenciamento. No setor de produção, apenas 13 estabelecimentos possuíam equipamentos computadorizados, que eram utilizados principalmente em máquinas de bordar computadorizadas, que adotam a tecnologia CNC (Comando Numérico Computadorizado), a mesma usada em máquinas de corte e de solda computadorizadas, presentes em montadoras de veículos e indústrias metalúrgicas.

Isso nos mostra que houve uma forte tendência à modernização tecnológica nas indústrias do ramo de confecções em Ibitinga, principalmente nas de maior porte. Essa modernização atingiu principalmente a etapa produtiva e, nela, o bordado, que representava um dos maiores custos para as empresas. A maioria dos estabelecimentos de maior porte do ramo de confecções substituiu o trabalho das bordadeiras por máquinas de bordar computadorizadas, que apresentam uma produtividade muito maior, com maior padronização dos bordados, que podem ser mudados rapidamente, algo essencial para o setor, que troca constantemente os desenhos e os modelos produzidos para o mercado, a cada estação. Contudo, como o ramo de confecções ainda é uma atividade fortemente dependente de mão-de-obra, não foi possível uma transição completa para a automação em todos os setores produtivos, como a costura e o acabamento das peças.

QUADRO 08

INVESTIMENTOS EM MODERNIZAÇÃO DO MAQUINÁRIO (ÚLTIMOS 05 ANOS)

Sim, houve investimentos	32 empresas
Não houve investimentos	19 empresas
Total	51 empresas

Fonte: Pesquisa de Campo – 2004
Organização: Marcos Kazuo Matushima

Não houve, no ramo de confecções de Ibitinga, uma transição do chamado fordismo para o pós-fordismo, como nos setores produtivos de maior valor agregado, com o aumento da flexibilização e da automatização da produção. Houve uma reestruturação do ponto de vista do aumento da produtividade e de uma maior flexibilização produtiva, mas o sistema de produção continuou em série e fordista, com as empresas se adequando às flutuações de mercado no que se refere à demanda e aos modelos. O que ocorreu na indústria de confecções em Ibitinga foi um *aumento da flexibilização*

da produção, sem a superação do modelo fordista, como abordam Lipietz & Leborgne (1991). Esse fato é explicado pela presença de máquinas simples de costura em 48 dos 51 estabelecimentos pesquisados. Os demais estabelecimentos produzem manta acrílica, ou executam prestação de serviços em matelagem, atividades que não utilizam máquinas de costura simples.

TABELA 04
EMPRESAS QUE SUBSTITUÍRAM OS EQUIPAMENTOS

Mantiveram os novos equipamentos juntamente com os antigos	17 empresas	53,1%
Substituíram completamente os antigos equipamentos	15 empresas	46,9%
Total	32 empresas	100%

Fonte: Pesquisa de Campo - 2004
Organização: Marcos Kazuo Matushima

O que se percebeu claramente, através da pesquisa de campo, é que houve, nos últimos cinco anos, além da compra de máquinas computadorizadas, também grandes investimentos na compra de novas máquinas de costura de tecnologia simples, ou modernização de máquinas que já estavam em funcionamento, mesmo nos estabelecimentos de menor porte. Aproximadamente 67,7% dos estabelecimentos trocaram parte do maquinário, visando substituir máquinas de costura consideradas obsoletas, com problemas de desgaste mecânico e de baixa produtividade, por máquinas novas, que alcançam maior produtividade e apresentam menos problemas mecânicos. Outros investimentos foram realizados na modernização de máquinas já existentes, principalmente das máquinas de corte automáticas e de matelagem que, devido ao seu alto custo, não foram substituídas em muitas empresas, e sim modernizadas com a troca de peças e uma readequação no seu uso na produção.

Contudo, em grande parte das empresas, o maquinário antigo foi mantido, juntamente com as novas máquinas. Isso está relacionado com a questão de que, em muitas empresas, a produção foi expandida não somente através de um aumento da produtividade por máquina, mas também através do crescimento do número de máquinas e de funcionários empregados no processo produtivo.

TABELA 05

REDUÇÃO NO NÚMERO DE FUNCIONÁRIOS DEVIDO A TROCA DE MAQUINÁRIO

Não houve redução	23 empresas	72%
Houve redução	09 empresas	28%
Total	32 empresas	100%

Fonte: Pesquisa de Campo – 2004
Organização: Marcos Kazuo Matushima

Do total de empresas que investiram em modernização de maquinário (32 empresas), a maior parte (72%) não diminuiu o número de funcionários devido a essa troca. Isso demonstra que, entre essas empresas, a modernização não significou uma diminuição no total de empregos, e sim um aumento na produção e na produtividade. Contudo, esse dado não deve ser visto como inteiramente positivo, já que as demais empresas diminuíram o número de funcionários com a modernização do maquinário.

Quanto a origem do maquinário, houve uma distribuição equitativa entre as empresas pesquisadas. Do total de empresas que trocaram ou modernizaram seus equipamentos, aproximadamente 37,5% compraram somente equipamentos nacionais; 37,5% compraram somente equipamentos importados, sobretudo da Coreia do Sul, Taiwan, Japão e Alemanha; e 25% compraram equipamentos nacionais e importados. Esse dado demonstra que o processo de abertura econômica se, em um primeiro momento, foi prejudicial para as empresas do setor, em um segundo momento mostrou-se benéfico,

permitindo aos empresários acesso a máquinas e tecnologias inexistentes no Brasil, o que aumentou a produtividade e a competitividade dessas empresas no cenário nacional e internacional.

3.5. MÃO-DE-OBRA EMPREGADA NO SETOR

A análise do perfil da mão-de-obra empregada na indústria confecções em Ibitinga nos mostra que houve grandes transformações nas últimas décadas. De forma geral, há uma exigência maior na escolaridade dessa mão-de-obra, apesar de muitos empresários afirmarem o contrário, e houve também um inversão entre o percentual de mão-de-obra feminina e masculina empregada no setor nas últimas décadas.

TABELA 06
DIVISÃO POR GÊNERO DA MÃO-DE-OBRA OCUPADA NO SETOR
PRODUTIVO DAS EMPRESAS PESQUISADAS

Mão-de-obra ocupada nas empresas pesquisadas	Nº de empregados	%
Homens	684	63,4%
Mulheres	395	36,6%
Total	1079	100%

Fonte: Pesquisa de Campo – 2004
Organização: Marcos Kazuo Matushima

Hoje, pode-se afirmar que há um predomínio da mão-de-obra masculina nas empresas de Ibitinga. Esse fato nos mostra que houve uma grande transformação na estrutura de gênero dessa mão-de-obra. Se, nas décadas de 1970 e 1980, a maior parte da mão-de-obra empregada no setor de confecções em Ibitinga era feminina, como demonstraram os trabalhos de Sawaia (1979) e Cintrão (1990), na década de 1990 observa-se que o perfil dessa mão-de-obra se inverte. A maior parte das empresas (60,7% dos

estabelecimentos pesquisados), possui mais empregados homens trabalhando no setor produtivo do que mulheres.

Como justificativa para esse fato, um dos fatores principais apontados pelos empresários pesquisados está relacionado com a maior versatilidade da mão-de-obra masculina. Além de desempenhar todas as funções produtivas realizadas pela mulher dentro da fábrica (corte, costura, acabamento, embalagem), a mão-de-obra masculina, segundo os empresários, ainda teria uma vantagem a mais, pois executa outros trabalhos considerados mais pesados, como matelagem, descarregamento de matéria-prima e carregamento da produção em caminhões, corte de tecidos, enfardamento da produção, atividades consideradas pesadas para a mão-de-obra feminina. Além disso, segundo alguns dos empresários pesquisados, há também a questão da mão-de-obra feminina faltar mais que a masculina, em virtude da mulher ainda ser responsável pelo cuidado da casa e da educação dos filhos, e também se afastar do trabalho por motivo de gravidez. Outro fator que explicaria essa transformação de gênero na indústria de confecções seria o fim do preconceito ao trabalho nas confecções, por parte dos homens .

Hoje, trabalhar em uma fábrica do setor de confecções em Ibitinga é visto como uma ocupação qualquer, não é mais visto como uma atividade predominantemente feminina, como o foi no passado. Isso reflete as transformações sociais das últimas décadas, que atingiram não somente Ibitinga, mas o Brasil e o mundo.

Contudo, uma outra explicação pode ser dada para esse fato. A principal questão está relacionada com o piso salarial da categoria, que gira em torno de pouco mais de um salário mínimo e meio. Esse piso salarial é igual tanto para homens quanto para mulheres e, devido à fiscalização constante do Ministério do Trabalho e Emprego nas empresas formais, praticamente não há dentro delas empregados sem registro em carteira, sendo que a precarização das relações de trabalho ocorre através da subcontratação de empresas e mão-de-obra terceirizada à domicílio. Diante desse quadro, a maioria das empresas atualmente prefere empregar mais a mão-de-obra masculina, vista como mais

polivalente do que a mão-de-obra feminina. Isto não quer dizer que não haja espaço para a mão-de-obra feminina, mas esta é cada vez mais vista como uma reserva de mão-de-obra. Além disso, a modernização tecnológica, com a adoção das máquinas computadorizadas de bordar e de novos processos produtivos, acabou com a atividade das bordadeiras dentro das grandes confecções, elas que representavam na maior parte da mão-de-obra feminina empregada dentro das empresas.

Outra questão abordada na pesquisa foi quanto à qualificação exigida da mão-de-obra. Apesar de 76% das empresas pesquisadas responderem que a mão-de-obra empregada no setor é qualificada, grande parte dos empresários pesquisados se queixaram da falta de preparo e de qualificação dessa mão-de-obra. Apesar da grande importância do setor de confecções no município de Ibitinga, não há nenhum curso técnico ou profissionalizante em funcionamento atualmente, com exceção de um curso mantido pela Prefeitura Municipal, mas que se mantém em condições precárias, com máquinas obsoletas e com falta de materiais e de profissionais para o ensino.

Não existe nenhuma escola técnica estadual, ou mesmo algum curso do SENAI destinado ao setor de confecções, e os cursos superiores existentes na cidade não são voltados para a área têxtil ou de confecção. Isso acarreta, segundo os empresários, um problema para as empresas, que têm que treinar sua própria mão-de-obra, muitas vezes mandando funcionários para outros centros, para realizarem cursos e treinamento, principalmente os mecânicos de máquinas de costura e os operadores de máquinas de bordar computadorizadas. Por isso, a grande maioria das empresas exige que o funcionário já tenha alguma experiência no ramo de confecções para empregá-lo, em virtude do custo do treinamento.

Quanto ao grau de escolaridade para a contratação de funcionários do setor produtivo, uma primeira abordagem da pesquisa de campo mostrou que não há uma exigência muito grande, já que aproximadamente 85% das empresas responderam que não exigem um alto grau de escolaridade do

funcionário, apenas que ele saiba ler e escrever, e que saiba executar as tarefas delegadas a ele.

Contudo, nas entrevistas com os empresários, percebeu-se que há uma crescente preocupação com a qualificação da mão-de-obra, devido à modernização do maquinário e à introdução de novos processos produtivos, voltados para o aumento da produtividade e a redução dos custos de produção. Formalmente, quando estão respondendo ao formulário, a maioria dos empresários afirma que não há exigências quanto o grau de escolaridade, mas informalmente, depois de respondidos os formulários, demonstraram grande preocupação com a qualificação da mão-de-obra, algo que está relacionado ao conhecimento formal e ao nível de escolaridade dos trabalhadores do setor.

Isso demonstra duas preocupações dos empresários do setor: de um lado, se houver maior exigência no nível de escolaridade, haverá pressões por aumento dos salários por parte dos trabalhadores; contudo, se não houver muitas exigências quanto ao grau de escolaridade da mão-de-obra, será difícil para as empresas aumentarem a produtividade e a competitividade, necessárias para a modernização produtiva nesta fase de flexibilização da produção e maior segmentação dos mercados consumidores.

Por isso, acreditamos que a aparente falta de exigência de escolaridade e de qualificação no setor esconde uma estratégia para que não haja pressões por aumentos salariais e maiores reivindicações por parte dos trabalhadores, existindo, porém, uma forte exigência quanto à qualificação por parte das empresas para exercer atividades no setor.

Quanto aos limites de idade para contratação de funcionários, há diversas opiniões. Esse dado não foi sistematizado na pesquisa de maneira quantificada, foi apenas abordado de forma qualitativa nas entrevistas durante a aplicação dos formulários. Existem empresários que preferem empregar funcionários mais jovens, até uma média de 40, 45 anos de idade, alegando que acima dessa idade a produtividade do trabalhador cai, devido ao envelhecimento e aos problemas de saúde. Contudo, outros empresários preferem empregar funcionários mais velhos, acima dos 30 anos, pois são

considerados mais experientes e mais responsáveis que os funcionários mais jovens; e, como a partir dessa idade, já fica mais difícil conseguir outro emprego, estes se sujeitariam a condições mais precárias de trabalho do que os funcionários mais jovens.

De forma geral, toda a mão-de-obra que a indústria de confecções de Ibitinga necessita é encontrada no município. Não há deslocamentos diários de pessoas que vêm de municípios vizinhos para trabalhar em Ibitinga. Isso é muito importante, pois diminui os custos de reprodução da mão-de-obra, pois os gastos com transporte não necessitam ser repassados aos salários, como nos centros urbanos maiores, o que possibilita aos empresários pagar salários menores e não ter custos com o transporte de funcionários. Como a área urbana de Ibitinga não é muito extensa, e as empresas não estão concentradas em uma única porção da cidade, a maioria dos trabalhadores se desloca a pé ou de bicicleta.

3.6. RELAÇÕES DE SUBCONTRATAÇÃO E LINKAGES PRODUTIVOS

A indústria de confecções de Ibitinga tem se aproveitado de formas flexíveis de produção para aumentar sua competitividade e diminuir os riscos de investimentos em máquinas e equipamentos. Entre essas estratégias, está o estabelecimento de *linkages*, que são relações de desintegração vertical da produção adotadas pela indústria para expandir sua produção em momentos de aumento de demanda, através da subcontratação e da terceirização da produção, sem a necessidade de aumentar os investimentos produtivos (HOLMES, 1986).

A subcontratação e a terceirização surgem como alternativas para a crise do fordismo, principalmente para as empresas aumentarem sua produtividade sem a necessidade de grandes investimentos. Assim, a desintegração vertical da produção passa a ser uma característica da grande maioria dos setores industriais. O ramo de confecções é um dos ramos

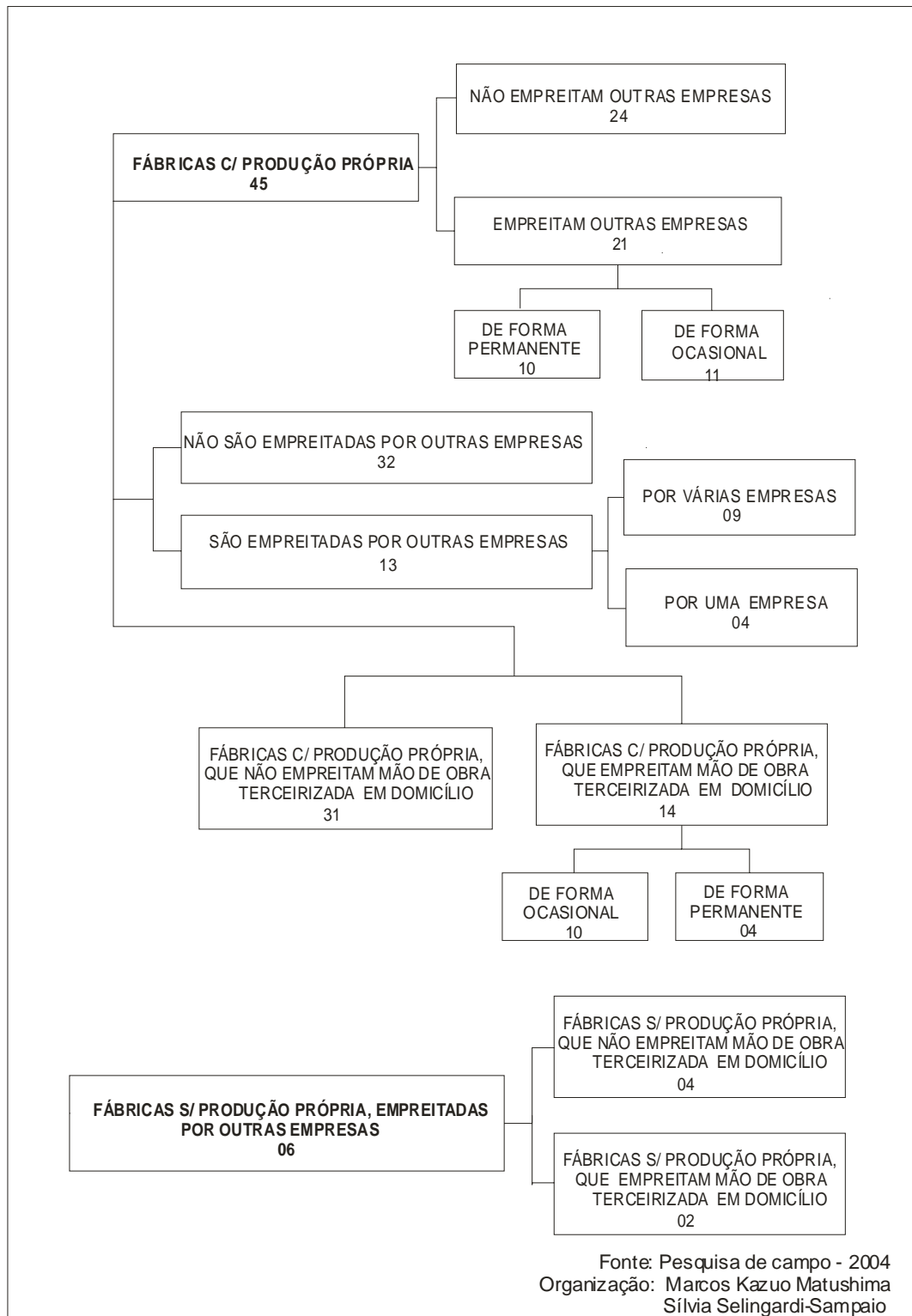
industriais que há mais tempo se utiliza das relações de subcontratação em seu processo produtivo.

Em Ibitinga, como atesta Sawaia (1979), a subcontratação já era uma estratégia adotada pela indústria de confecções local desde a década de 1960, e não um fenômeno que surge a partir dos anos 1980. Entretanto, é a partir dos anos 1980 que o processo de desintegração vertical da produção na indústria de Ibitinga se aprofunda, com o aparecimento de empresas especializadas em determinadas etapas do processo produtivo, e também com empresas que passam a oferecer apenas serviços de mão-de-obra para as demais.

Esse processo fez surgirem diversos tipos de *linkages* e de relações de subcontratação e de verticalização da produção, vinculadas às transformações ocorridas nos mercados consumidores e ao processo de concentração de capitais em alguns setores industriais relacionados ao ramo de confecções.

O organograma a seguir traz uma representação das relações de subcontratação existentes nas indústrias pesquisadas em Ibitinga.

FIGURA 03 – ORGANOGRAMA DAS RELAÇÕES DE SUBCONTRATAÇÃO NA INDÚSTRIA DE CONFECÇÕES DE IBITINGA.



A pesquisa de campo detectou uma grande variedade de relações e formas de produção. A grande maioria dos estabelecimentos pesquisados (88,3%) possuem produção própria, apenas 11,7% dos estabelecimentos não têm produção própria, dependendo da subcontratação por parte de outras empresas. No entanto, cerca de 28,8% dos estabelecimentos que possuem produção própria, também são subcontratados por outras empresas para realizarem partes do processo produtivo, ou a sua totalidade. Estes estabelecimentos industriais, em sua maioria, fabricam seus próprios produtos e também prestam serviços de mão-de-obra terceirizada para outras empresas, em alguns períodos do ano.

Um outro conjunto de empresas pesquisadas, cerca de 46,6% entre as empresas que possuem produção própria, subcontratam serviços de outras empresas para completarem sua produção. Essa subcontratação pode ser permanente ou temporária, dependendo do tipo de *linkage* produtivo estabelecido entre a empresa contratante e a empresa contratada. De forma geral, as empresas que possuem relações de subcontratação permanente, ou seja, subcontratam outras em caráter permanente (cerca de 22,2% entre as que possuem produção própria), optam por esse tipo de relação produtiva devido ao custo dos serviços subcontratados serem menores do que se fossem realizados pela empresa contratante, e também porque as subcontratadas realizam serviços em maquinários cuja compra não interessaria à empresa contratante, em virtude do alto custo, ou de não haver uma demanda tão grande, como é o caso do processo de matelagem da manta acrílica que, na grande maioria das empresas pesquisadas, é terceirizado.

Já a subcontratação temporária está, em geral, relacionada à flexibilização da produção em virtude das oscilações de demanda do mercado, ou seja, subcontratam-se outras empresas apenas em alguns períodos, quando o volume de encomendas é alto e excede a capacidade produtiva da empresa contratante. Assim, para não perderem mercado e clientes, essas empresas subcontratam outras, para atenderem as encomendas dentro do prazo estipulado.

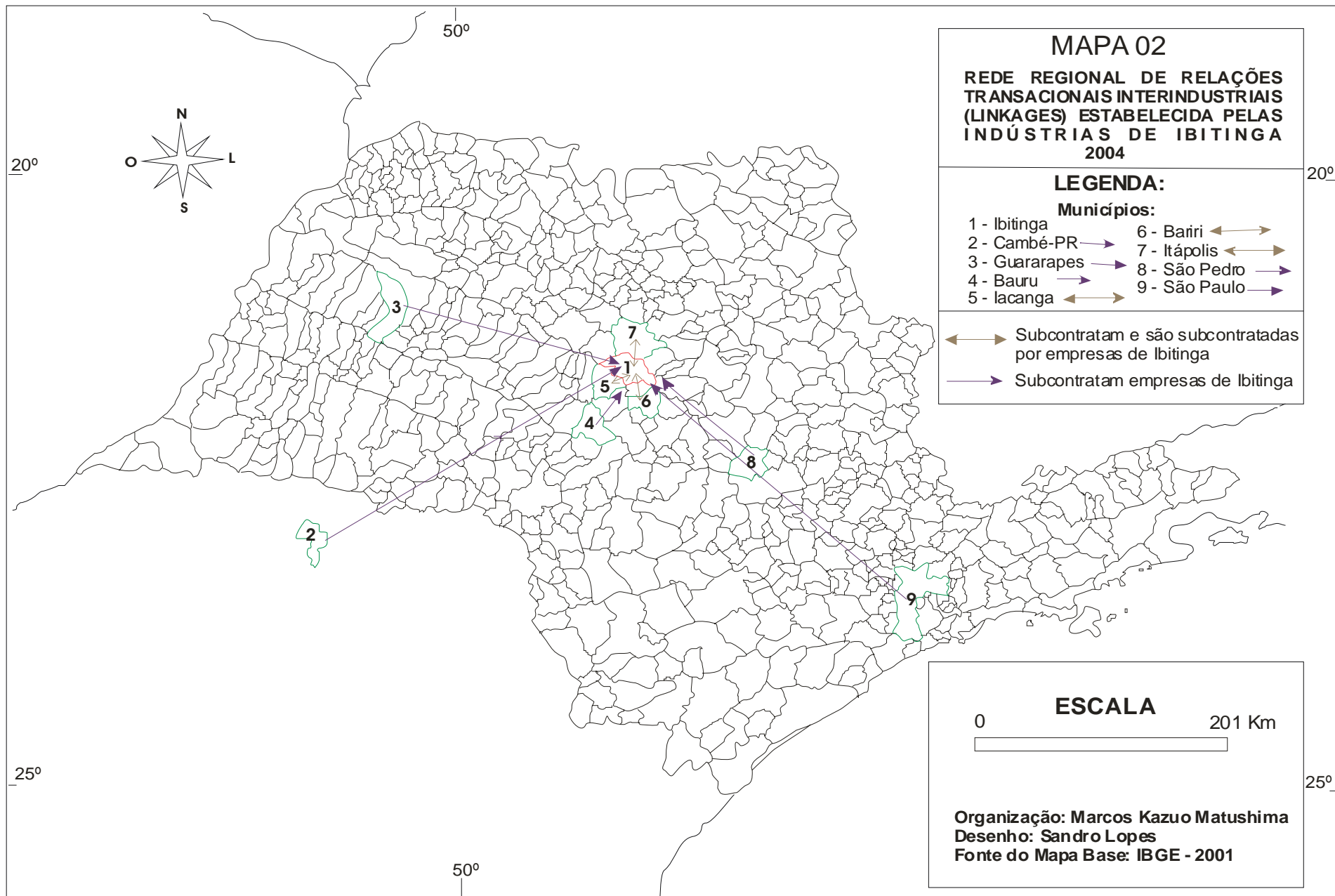
Como existe essa flutuação do volume de produção ao longo do ano, as empresas preferem não contratar funcionários fixos nos períodos de grande demanda, preferindo terceirizar todo o processo produtivo do volume de produção que excede sua capacidade produtiva, para que nos momentos em que a demanda é baixa, não seja necessário demitir funcionários e arcar com o alto custo trabalhista.

Outro processo de subcontratação constatado foi a existência de relações de subcontratação de empresas de Ibitinga com redes varejistas de lojas. Mesmo empresas que possuem produção própria, realizam contratos com cadeias de lojas como Riachuelo, Pernambucanas, Carrefour, etc., para produzirem lençóis, edredons, tapetes, toalhas de mesa, cortinas, etc., com a marca dessas empresas.

Existem, também, relações de subcontratação com empresas de confecções presentes em outras aglomerações industriais, e elas podem ser visualizadas no mapa 2, que representa, pois, a espacialização das relações produtivas que a indústria de confecções de Ibitinga configura no espaço geográfico. O referido mapa mostra que a aglomeração industrial de Ibitinga estabelece relações de produção subordinadas com empresas localizadas em outros centros de confecções, sobretudo no estado de São Paulo, as quais subcontratam empresas de Ibitinga para realizar partes de seu processo produtivo, ou para prestação de mão-de-obra terceirizada. A verticalização das relações de produção, com aumento da terceirização e da subcontratação, constitui, pois, estratégia adotada não apenas pelas empresas da aglomeração industrial de Ibitinga, e sim por toda a cadeia produtiva do setor de confecções.

Em suma, observa-se que parte das empresas localizadas em Ibitinga desempenham papel de empresa-contratante, ou empresa-mãe, predominantemente em escala local, com isso se definindo uma certa hierarquia de poder entre elas. Já em escalas regional e micro-regional, este caráter de contratante das empresas fica definido de forma débil, desde que são contratadas outras empresas apenas nos municípios vizinhos de Itápolis, Iacanga e Bariri. Nessas escalas, avulta, pois, o papel das empresas de Ibitinga

como empresas contratadas, fato que tanto demonstra a pujança econômica de outros centros semelhantes, quanto ressalta a especialização produtiva existente em Ibitinga, que faz desse município um ponto de convergência de relações interindustriais de subcontratação.



3.7. PERFIL DO PESSOAL SUBCONTRATADO, OU COM PRODUÇÃO PRÓPRIA EM DOMICÍLIO

No setor de confecções de Ibitinga, existe uma grande proporção de trabalhadores que não possuem vínculos empregatícios com nenhuma empresa formal, sendo contratados por estas quando a demanda aumenta, ou por executarem partes do processo produtivo a um custo menor. O processo de contratação é uma das características da estratégia de flexibilização produtiva adotada pelas empresas para aumentar sua produtividade. Piore e Sabel (1984) demonstraram que, a partir da década de 1970, com a crise do modelo fordista, houve uma tendência cada vez maior pela flexibilização e contratação por parte de empresas de diversos ramos. Essa estratégia está relacionada com a necessidade de redução de custos e encargos trabalhistas, permitindo que as empresas aumentem, ou diminuam, sua produção, de acordo com as necessidades de mercado, sem que haja aumento do número de funcionários fixos.

Em Ibitinga, observa-se que a contratação já é uma prática antiga, que se origina desde a década de 1950, no princípio da indústria de confecções local. No entanto, isto está muito mais relacionado, em um primeiro momento, às *condições históricas* que envolviam o surgimento da indústria de bordados (trabalho feminino em domicílio), do que a uma estratégia das empresas em reduzir custos e encargos através da flexibilização. Contudo, já nos anos 1980, houve uma forte tendência, segundo Cintrão (1990), para a contratação em domicílio nas empresas de confecções de Ibitinga, e essa nova "onda" estaria, sim, relacionada ao processo de transformação das relações de produção na indústria, processo influenciado por novas formas de governança, normas e convenções locais, também localmente articuladas por certas instituições, que viam a necessidade de mudanças no modo de regulação local para continuar sustentando o regime de acumulação das empresas locais.

Nos anos 1990, a crise econômica, e a reestruturação que atinge o ramo de confecções, fizeram com que grande parte das indústrias se

modernizasse, trocando máquinas de menor produtividade por máquinas mais produtivas e, em outros casos, substituindo completamente determinadas etapas do processo produtivo, como o bordado, que antes era feito por costureiras, e agora o é por máquinas computadorizadas de bordar. Essa reestruturação dispensou um grande contingente de mão-de-obra, principalmente feminina, que passou a ser subcontratada pelas empresas de forma sazonal, de acordo com a demanda de encomendas da indústria.

Essa nova forma de regulação das relações de trabalho e produção está inserida no conjunto de novas estratégias adotadas pelas instituições locais que, já no final dos anos 1990, haviam criado um novo conjunto de normas e convenções sociais necessárias para a modernização e a inserção da indústria de confecção local, em um quadro de aumento da competitividade e aumento da produtividade, difundido por todos os setores da economia brasileira.

A partir dessa realidade, o que encontramos atualmente em Ibitinga é uma mão-de-obra subcontratada extremamente fragmentada, no sentido de que não realiza apenas uma etapa do processo produtivo como ocorria na década de 1980, no caso do bordado, mas sim executa diversas atividades e etapas produtivas. Ainda existem subcontratados em domicílio que somente bordam, outros que somente costuram peças, outros que fazem acabamento, mas a grande maioria executa todo o processo produtivo, recebendo toda a matéria-prima em casa e entregando para a empresa que os subcontrata o produto final acabado e muitas vezes, já embalado. Ou seja, mesmo entre a mão-de-obra em domicílio, a flexibilização do trabalho também foi implantada, na medida em que a maioria dessa mão-de-obra não é mais contratada apenas para executar parte do processo produtivo, e sim para realizar todas as etapas do processo produtivo nos momentos em que há um grande fluxo de encomendas para as empresas contratantes.

QUADRO 09
TIPOS DE RELAÇÃO DE TRABALHO E DE PRODUÇÃO ENTRE OS
TRABALHADORES EM DOMICÍLIO

Produção própria	11
Subcontratados	30
Com produção própria e subcontração	02
Total	43

Fonte: Pesquisa de Campo - 2004
 Organização: Marcos Kazuo Matushima

Além disso, existem trabalhadores em domicílio que também possuem produção própria, e alguns que possuem produção própria e que também são subcontratados durante determinadas épocas do ano, ou seja, o quadro do trabalho à domicílio é bastante complexo e diversificado.

Como, em geral, as encomendas das empresas que subcontratam essa mão-de-obra se concentram, sobretudo, no final do ano e nos meses que antecedem a Feira do Bordado, essa mão-de-obra fica ociosa durante grande parte do ano, e muitas pessoas, por serem consideradas velhas pelo mercado de trabalho, não conseguem mais um emprego formal na indústria de confecções.

Para contornar a questão do desemprego, uma estratégia adotada por alguns trabalhadores do setor foi a produção de artigos de confecções para serem comercializados aos sábados, na praça central de Ibitinga, para complementar a falta de renda nos períodos em que as empresas não têm grande demanda por mão-de-obra subcontratada. Essa feira surgiu durante a década de 1990, quando diversos trabalhadores desempregados do ramo de confecções passaram a produzir peças para vender na rua, aproveitando o grande fluxo de turistas que visitam a cidade, principalmente aos sábados.

No início, essa prática foi combatida pela Prefeitura que, pressionada pelos comerciantes e empresários, apreendia as mercadorias e repreendia o

comércio ilegal; contudo, com o aumento do desemprego e da pressão social na cidade, o poder público municipal acabou por normatizar e regular essa situação, concedendo autorização para que os produtos feitos por esses trabalhadores pudessem ser comercializados.

Essa normatização impôs algumas regras: nenhum produto comercializado pode ter uma dimensão maior que 1,5m por 1,5m, para não concorrer com a produção de lençóis e colchas das empresas formais, e há a exigência de um alvará, através do recolhimento de uma taxa anual junto à Prefeitura. Com isso, restou, para essas pessoas, apenas a confecção de pequenas peças, como capas de liquidificador, capas de botijão de gás, pequenas toalhas e guardanapos, almofadas, tapetes, passadeiras, caminhos de mesa, etc., produtos que antes nem eram fabricados pelas empresas formais, devido ao baixo valor agregado, e por não haver grande demanda. Contudo, essa profusão de novos produtos foi benéfica para a aglomeração, pois ocupou nichos de mercados anteriormente ignorados pela indústria local, e muitas lojas passaram a encomendar esses produtos para vendê-las aos turistas.

Muitos dos entrevistados, principalmente os que prestam serviços de mão-de-obra terceirizada às empresas, dizem que estão tendo uma renda maior como autônomos do que quando eram empregados das empresas formais. Contudo, a média da renda dos trabalhadores em domicílio, averiguada na pesquisa, fica em torno de um salário mínimo e meio, bem próxima dos trabalhadores contratados formalmente pelas empresas. Muitos dos subcontratados não percebem que continuam sendo explorados, já que, como Cintrão (1990) havia constatado nos anos 1980, muitos deles continuam a trabalhar até 12 horas por dia e, às vezes, sete dias da semana, para dar conta de entregar as encomendas das empresas no prazo e continuarem sendo subcontratados.

Assim, observa-se que há uma certa variedade de formas de relações de trabalho, quando se trata do segmento dos trabalhadores considerados informais do ramo de confecções em Ibitinga: existem aqueles que são

subcontratados em caráter permanente pelas empresas formais; outros que são subcontratados ocasionalmente, ou em determinadas épocas do ano, se ocupando também de produção própria ou não; e aqueles que não são subcontratados, sobrevivendo apenas através da comercialização de produção própria.

Entre os subcontratados, a grande maioria recebe todo o material das empresas contratantes, inclusive a linha utilizada, para não haver diferenças de cor entre as peças. Um número menor de subcontratados recebe parte do material, como tecidos e a manta acrílica, ficando responsável pelas linhas e por outros aviamentos utilizados (fitas, rendas, passa fitas, entretelas). Não foi detectado na pesquisa nenhum subcontratado que tivesse que prover todo o material utilizado na confecção das peças.

Outra questão importante é que, entre os subcontratados, foi detectada a existência de trabalho assalariado, ou seja, alguns dos subcontratados em domicílio, apesar de permanecem no setor informal, recorrem à mão-de-obra familiar, e ainda empregam mão-de-obra assalariada não registrada. Esse fato demonstra que há a possibilidade de ocorrência de um processo de "spin-off", pois muitos destes subcontratados informais que empregam mão-de-obra assalariada tendem, se houver um volume constante de trabalho, a regularizar o funcionamento de suas empresas junto à Prefeitura, tornando-as formais.

QUADRO 10

EMPREGO DE MÃO-DE-OBRA FAMILIAR E ASSALARIADA ENTRE OS TRABALHADORES EM DOMICÍLIO

Executa o trabalho sozinho, sem auxílio de mão-de-obra familiar	24
Além de seu trabalho, emprega somente mão-de-obra familiar	17
Além de mão-de-obra familiar, emprega	

também mão-de-obra assalariada	02
Total	43

Fonte: Pesquisa de Campo – 2004
Organização: Marcos Kazuo Matushima

De forma geral, os trabalhadores em domicílio que empregam mão-de-obra familiar são os que são subcontratados pelas empresas de confecções. Em muitos casos, a família inteira participa do processo produtivo, cortando, costurando, bordando, dando acabamento às peças. É, no contexto local, uma alternativa de emprego para famílias onde alguns membros possuem idade acima do exigido para serem empregados pelas empresas formais, ou mesmo que possuem filhos adolescentes, ou que nunca trabalharam fora. Já entre os trabalhadores em domicílio que não empregam mão-de-obra familiar, ou seja, atuam sozinhos, 100% são do sexo feminino, e representam a parcela que é subcontratada sazonalmente, e que tem produção própria.

Quanto às relações de subcontratação, detectou-se um grande receio entre os trabalhadores em domicílio em responder para quais empresas prestam serviços. Uma grande parcela deles recusou-se a responder esta questão, com medo de perderem as encomendas ou de serem alvos de alguma fiscalização por parte do Ministério do Trabalho e Emprego, ou da Prefeitura Municipal. Outra parcela dos subcontratados em domicílio realmente desconhece para quem presta serviços, pois são subcontratados, na maioria das vezes, por diversas empresas que prestam serviços de mão-de-obra para outras, e que também não possuem produção própria. Além desses fatores, existe uma grande intermediação na subcontratação de mão-de-obra, muitas pessoas são especializadas em pegar encomendas de subcontração nas empresas, distribuir entre os trabalhadores em domicílio, recolher a produção pronta e levar novamente às empresas. Isso é algo comum quando uma determinada empresa necessita bordar algumas peças de uma grande encomenda, mas não possui mão-de-obra própria para isso, ou mesmo quando

o volume de encomendas é muito elevado, e há necessidade de mão-de-obra temporária para entregar os pedidos dentro do prazo estipulado.

QUADRO 11	
LOCALIZAÇÃO DAS EMPRESAS PARA AS QUAIS PRESTAM SERVIÇOS	
Não respondeu/ não soube responder	17
Ibitinga	12
São Paulo	02
Goiânia	01
Total	32

Fonte: Pesquisa de Campo – 2004
Organização: Marcos Kazuo Matushima

Cabe aqui mostrar, ainda, a existência de relações de subcontratação com empresas localizadas fora da aglomeração industrial de Ibitinga. Os serviços prestados à empresas localizadas fora de Ibitinga referem-se à costura, bordado e acabamento de calças e jaquetas jeans para uma empresa de São Paulo; os outros serviços referem-se a confecção, bordado e acabamento de roupas infantis para outra empresa de São Paulo, e serviços de costura e bordado de lençóis e colchas para uma distribuidora atacadista de Goiânia. Essas empresas buscaram em Ibitinga uma mão-de-obra mais qualificada e mais barata do que nos centros onde se localizam, principalmente no que se refere ao bordado nas peças, uma especialidade mais difícil de se obter em outros centros de confecções.

Já a prestação de serviços por e para empresas localizadas em Ibitinga refere-se, sobretudo, à subcontratação para honrar encomendas de outras empresas, envolvendo corte, costura e acabamento das peças, existindo, contudo, diversos subcontratados que somente bordam peças. Constata-se que especialização no bordado, apesar de ter diminuído muito nos últimos anos,

ainda é uma atividade importante na economia local, pois os trabalhos bordados são reconhecidos pelo mercado consumidor como características dos produtos fabricados em Ibitinga. Uma das trabalhadoras subcontratadas, durante a pesquisa, informou que borda peças de tecido para uma empresa de Ibitinga, que produz vestidos de noiva e de damas de honra, vendidos em lojas de todo o Brasil, além de bordar também batinas e roupas usadas por religiosos católicos, para essa mesma empresa. Constata-se, portanto, que, apesar do serviço das bordadeiras ter se reduzido bastante nos últimos anos, no âmbito da produção fabril, essa atividade continua sendo realizada – ou se “refugiou”, dadas as condições existentes – no trabalho em domicílio.

QUADRO 12
DIVISÃO POR SEXO DOS TRABALHADORES EM DOMICÍLIO
PESQUISADOS

Homens	08
Mulheres	35
Total	43

Fonte: Pesquisa de Campo - 2004
Organização: Marcos Kazuo Matushima

A grande maioria dos trabalhadores pesquisados, que trabalham em domicílio, é do sexo feminino (81%). Isso demonstra que a mão-de-obra feminina ainda ocupa um papel importante dentro da cadeia produtiva do ramo de confecções, servindo como reserva de mão-de-obra para os períodos em que as empresas necessitam aumentar sua produção. Esse dado mostra também que não houve grande modificação no perfil de gênero da mão-de-obra subcontratada em domicílio, já que, desde as décadas de 1970 e 1980 (SAWAIA, 1979; CINTRÃO, 1990), essa mão-de-obra é basicamente feminina.

TABELA 07		
FAIXA ETÁRIA DOS TRABALHADORES EM DOMICÍLIO		
Faixa etária	Nº de trabalhadores	Porcentagem (%)
16 – 25 anos	04	9,3
26 – 35 anos	15	34,8
36 – 50 anos	14	32,6
51 – 65 anos	09	21,0
Acima de 65 anos	01	2,3
Total	43	100,0

Fonte: Pesquisa de Campo – 2004
Organização: Marcos Kazuo Matushima

Quanto à faixa etária, a maior parte dos trabalhadores em domicílio está na faixa entre os 26 e 50 anos, ou seja, na faixa de maior número de população economicamente ativa. Quando comparamos os dados da faixa etária dos trabalhadores com o perfil de gênero, constatamos que grande parte da mão-de-obra ocupada no trabalho em domicílio é feminina. Isto é um dado interessante, pois mostra que uma parte da população feminina, apesar de estar fora do mercado formal de emprego, se insere no ramo de confecções através da subcontratação e da produção em domicílio.

TABELA 08		
NÍVEL DE ESCOLARIDADE DOS TRABALHADORES EM DOMICÍLIO		
Escolaridade	Nº de trabalhadores	Porcentagem (%)
Primário (4ª série)	12	27,9
Fundamental incompleto	09	21,0
Fundamental completo	08	18,6
Ensino médio incompleto	03	7,0

Ensino médio completo	10	23,2
Superior	01	2,3
Total	43	100,0

Fonte: Pesquisa de Campo - 2004
Organização: Marcos Kazuo Matushima

Os dados sobre nível de escolaridade mostram que grande parte dos trabalhadores (quase metade deles) não possuem, ao menos, 8 anos de escolaridade formal. Esse dado não é muito relevante quanto ao conhecimento tácito adquirido por estes trabalhadores no setor, mas é relevante quanto ao conhecimento explícito. Como demonstram Breschi & Lissoni (2001), o conhecimento explícito tem se mostrado cada vez mais importante para o desenvolvimento dos setores industriais, na medida em que este tipo de conhecimento pode ser transmitido formalmente por instituições de ensino, e não depende tanto do conhecimento pessoal (conhecimento tácito), que é aprendido através da convivência e da experiência prática.

QUADRO 13							
ORIGEM DOS TRABALHADORES EM DOMICÍLIO							
SP		PR		BA		GO	
Ibitinga	26	Alvorada do Sul	01	Aracatu	01	Goiânia	01
Iacanga	02	Maringá	01				
Borborema	01	Santo Inácio	01				
Bauru	01	Paranavaí	01				
Novo Horizonte	01						
Caiabu	01						
Itápolis	02						
Macaubal	01						
Coronel Macedo	01						
Franca	01						

Fonte: Pesquisa de Campo - 2004
Organização: Marcos Kazuo Matushima

No entanto, o desenvolvimento do conhecimento tácito explica a existência dessa mão-de-obra à domicílio, pois não há instituições formais de

ensino e de treinamento em corte, costura e bordado em Ibitinga. Praticamente todos os trabalhadores que se ocupam no setor adquiriram o conhecimento necessário para trabalhar através da experiência prática, algo que está relacionado ao tipo de atividade existente no município. Além disso, cerca de 60% dos trabalhadores em domicílio são originários do próprio município de Ibitinga. O restante é proveniente, principalmente, de outros municípios dos estados de São Paulo, Paraná, Bahia e Goiás, mas que em média, estão há mais de 10 anos residindo em Ibitinga. Esse fato explica o forte desenvolvimento do conhecimento tácito entre os trabalhadores do setor e sua inserção dentro do conjunto de normas e convenções que articulam o sistema produtivo e as relações de trabalho da indústria de confecções.

3.8. O PAPEL DAS INSTITUIÇÕES ENQUANTO REGULADORAS DAS NORMAS E CONVENÇÕES LOCAIS

Em Ibitinga, as instituições, tanto formais quanto informais, são importantes atores locais, articulando e organizando toda a cadeia produtiva do ramo de confecções. As transformações do modo de regulação das relações de produção e de trabalho vêm ocorrendo desde a origem da indústria de confecções de Ibitinga. As grandes mudanças promovidas na década de 1970 pela rádio local e pela empresa Singer, observadas por Sawaia (1979), mudaram o conjunto de normas e convenções que regulavam o setor de confecções na época, possibilitando que as mudanças necessárias fossem viabilizadas e que o setor se adequasse às novas fases do desenvolvimento do capitalismo nacional e mundial. Isso foi muito importante para que a indústria local conseguisse enfrentar a crise dos anos 1980 e a abertura econômica dos anos 1990.

Contudo, atualmente são outras as instituições que articulam as relações de produção locais. A rádio e a empresa Singer, tão importantes na década de 1970, não são mais atores presentes no processo de redefinição das normas e convenções produtivas em Ibitinga. A Prefeitura Municipal, enquanto representante do poder político local, continua sendo a principal instituição

formal que organiza e transforma as relações de produção da indústria local.

É a Prefeitura que, nos anos 1990, criou um espaço destinado à Feira do Bordado, construindo na cidade um recinto de exposições para o evento, que antes não existia. É ela quem normatizou a instalação das indústrias de confecções, permitindo que as empresas se instalem em qualquer ponto da cidade, e não apenas em uma área específica; também auxiliou as empresas na divulgação da cidade para atrair mais turistas, regularizou a feira de mercadorias aos sábados, para que as pessoas que produziam artigos de confecções em casa pudessem vender sua produção aos turistas, enfim, a Prefeitura atuou como a principal instituição local reguladora das normas e convenções que comandam o ramo de confecções.

QUADRO 14	
EMPRESAS ASSOCIADAS A ENTIDADES	
Não associadas	10
Associadas	41
ASSOCIADAS A QUAIS ENTIDADES?	
Somente à Associação Comercial e Industrial	13
Somente ao Sindicato Patronal	06
Em Ambas	20
Associada à outras entidades	2
Associada também ao SEBRAE	04

Fonte: Pesquisa de Campo – 2004
Organização: Marcos Kazuo Matushima

Além da Prefeitura, existem outras instituições locais que participam ativamente da organização produtiva do setor. Entre elas, destacam-se a

Associação Comercial e Industrial de Ibitinga, o Sindicato Patronal das Empresas do Setor de Confecções de Ibitinga, e o Sindicato dos Trabalhadores do Setor de Confecções. Cada uma destas instituições tem uma determinada participação na organização do setor.

O Sindicato dos Trabalhadores do Setor de Confecções, apesar de agregar cerca de quatro mil trabalhadores, é a instituição que menos influi na elaboração de normas e convenções para a cadeia produtiva local, pelo menos do ponto de vista da reestruturação produtiva e da modernização das relações de produção. O seu papel está em mediar a relação capital x trabalho, pressionando pelo cumprimento das leis trabalhistas e pelo pagamento do piso salarial da categoria. Contudo, ele não é capaz de impedir a precarização das relações de trabalho, como o processo de subcontratação, e nem de representar os trabalhadores em domicílio, sem vínculos empregatícios com as empresas formais.

A Associação Comercial e Industrial reúne, além da maioria das indústrias do ramo de confecções, diversas lojas especializadas na comercialização da produção local, contudo, dado o seu caráter de reunir, também, empresas que não são da cadeia produtiva de confecções, não é a instituição local com maior capacidade para organizar as normas e convenções produtivas, principalmente no sentido de buscar inovações tecnológicas e novas formas de organização da produção.

O Sindicato Patronal das Empresas de Confecções de Ibitinga é a instituição que mais age para transformar as relações de produção local, pois é ela que agrega as principais indústrias do ramo de confecções em Ibitinga. Em 2002, o Sindicato Patronal firmou um convênio com o SEBRAE de Araraquara, para qualificação das empresas e modernização da administração e produção. Esse trabalho do SEBRAE está requalificando e reorganizando algumas aglomerações industriais do interior de São Paulo, os chamados APLs (Arranjos Produtivos Locais). Esse projeto, no qual participam 15 empresas de Ibitinga, associadas ao Sindicato Patronal, visa organizar as empresas de confecções em grupos, para que possam melhorar a qualidade de sua produção, agrupá-la

para preencher cotas para exportação e compartilhar conhecimentos adquiridos e experiências entre si. Ou seja, o projeto do SEBRAE objetiva organizar a aglomeração industrial de Ibitinga para que se torne efetivamente um distrito industrial de tipo italiano, como demonstra Becattini (1994).

Existe uma série de dificuldades em mudar as normas e convenções produtivas já estabelecidas, em virtude do clima de forte concorrência que as empresas estabelecem entre si, o que causa um clima de desconfiança, e não de cooperação. Além disso, as relações de subcontratação e a desintegração vertical da produção fazem com que as pequenas empresas sejam subordinadas pelas empresas maiores controladoras da cadeia produtiva, não havendo a criação de uma atmosfera de sinergia e cooperação, mas apenas de uma relação de subordinação e dependência das empresas menores em relação as maiores.

Contudo, há uma possibilidade de que, a médio prazo, as normas e convenções produtivas sejam transformadas novamente, para se adequarem a outros desafios impostos pelas mudanças econômicas nacionais e globais em andamento. Esse processo dinâmico pode resultar em um aumento da cooperação, possibilitando que as empresas da aglomeração industrial permaneçam competitivas diante do aumento da competição e da concorrência.

CAPÍTULO 04

A COMPREENSÃO DA AGLOMERAÇÃO GEOGRÁFICA DE INDÚSTRIAS DE CONFECÇÕES DE IBITINGA: AS INTERAÇÕES DA SOCIEDADE (ATORES SOCIAIS) COM O ESPAÇO

Neste capítulo pretende-se examinar a indústria de confecções e seu papel estruturador do espaço de Ibitinga e, a partir daí, estabelecer um referencial teórico para a compreensão¹⁶ da aglomeração geográfica de indústrias de confecções de Ibitinga dentro de um quadro mais amplo, desde que as bases teóricas sobre as aglomerações industriais são muito discutidas, atualmente, bem como as diversas denominações utilizadas.

4.1. A INDÚSTRIA DE CONFECÇÕES E SEU PAPEL ESTRUTURADOR DO ESPAÇO DE IBITINGA

Uma importante questão a ser abordada é como classificar o município de Ibitinga dentro do quadro das aglomerações industriais do estado de São Paulo. Devido ao fato de ser um centro monoindustrial, que concentra em sua maioria indústrias de apenas um ramo, o espaço urbano de Ibitinga é influenciado pela forma com que a indústria de confecções organiza sua produção, e pela maneira como esta produção industrial dinamiza a economia do município, através das lojas que vendem os artigos de confecções, dos estabelecimentos industriais que se impõem na paisagem, das relações de subcontratação de trabalho em domicílio, etc. Toda a cadeia produtiva relacionada à indústria de confecções gera a maior parte dos empregos diretos e indiretos na cidade, além de contribuir com a arrecadação de impostos para o

¹⁶ Usa-se aqui o termo “compreensão” com dois sentidos, o de uso corrente, significando “entendimento” e o sentido lógico, que se refere ao conjunto de elementos característicos, propriedades, qualidades pertencentes a um conceito (aqui, obviamente, o conceito é aglomeração geográfico-setorial).

município.

A cidade de Ibitinga, diferentemente de outras cidades próximas de porte semelhante, mostra-se, no seu cotidiano, muito dinâmica, com um fluxo diário de visitantes muito maior do que o observado nas demais cidades vizinhas. Há, durante todos os dias da semana, com exceção dos domingos, um fluxo constante de visitantes e turistas que passam pela cidade, atraídos unicamente pela fama dos artigos de confecção produzidos pela indústria local.

Esse fluxo semanal de pessoas atinge seu ápice aos sábados, quando as ruas da parte central da cidade, que concentram a maior parte das lojas, ficam cheias de turistas, geralmente vindos com excursões de outros municípios do interior de São Paulo, da capital, e também de estados próximos, como PR, MG e MS. Apesar de não possuir grandes atrativos naturais ou históricos, como os existentes em outras cidades turísticas do interior de SP, o município de Ibitinga é considerado uma estância turística pela Secretaria Estadual de Turismo do estado de São Paulo. Como a única atração que a cidade possui é sua grande especialização na produção de artigos de confecções de cama, mesa e banho, percebe-se claramente a importância desta indústria na estrutura econômica e na vida social de Ibitinga. São dezenas de lojas especializadas na venda dos produtos de cama, mesa e banho da indústria local, mas que também vendem produtos feitos em outros centros de confecções (como as toalhas de banho, que são apenas bordadas em Ibitinga).

Essas lojas se distribuem por diversos quarteirões do centro da cidade, existindo também lojas localizadas junto às fábricas de confecções, espalhadas em bairros mais distantes da área central. A variedade de produtos é enorme, com peças em diversas cores e materiais, bordadas e sem bordado, desde almofadas, tapetes, capas de sofá, cortinas, luvas de cozinha, até as tradicionais colchas, lençóis, panos de prato, toalhas de mesa e toalhas de banho bordadas. A existência de dezenas de lojas, uma ao lado da outra, faz com que a parte central da cidade pareça um grande shopping a céu aberto, especializado em artigos de cama, mesa e banho.

Assim, o ramo de confecções em Ibitinga é a atividade que sustenta

a economia da cidade. Além dos empregos diretos gerados pela indústria de confecções, há um grande número de pessoas empregadas no comércio, que dependem desse tipo de produção especializada, já que existem dezenas de lojas que vendem os artigos produzidos nas indústrias locais.

Outros estabelecimentos comerciais, como restaurantes, bares, lanchonetes e hotéis, também são dependentes do grande fluxo de pessoas que vêm diariamente à Ibitinga para comprar ou, no caso de viajantes e representantes comerciais, para vender matérias-primas para a indústria de confecções. É esse fluxo de pessoas que se hospedam nos hotéis, alimentam-se nos bares e restaurantes, compram nas lojas, que movimenta parte significativa da economia local, gerando empregos em outras atividades além da indústria de confecções.

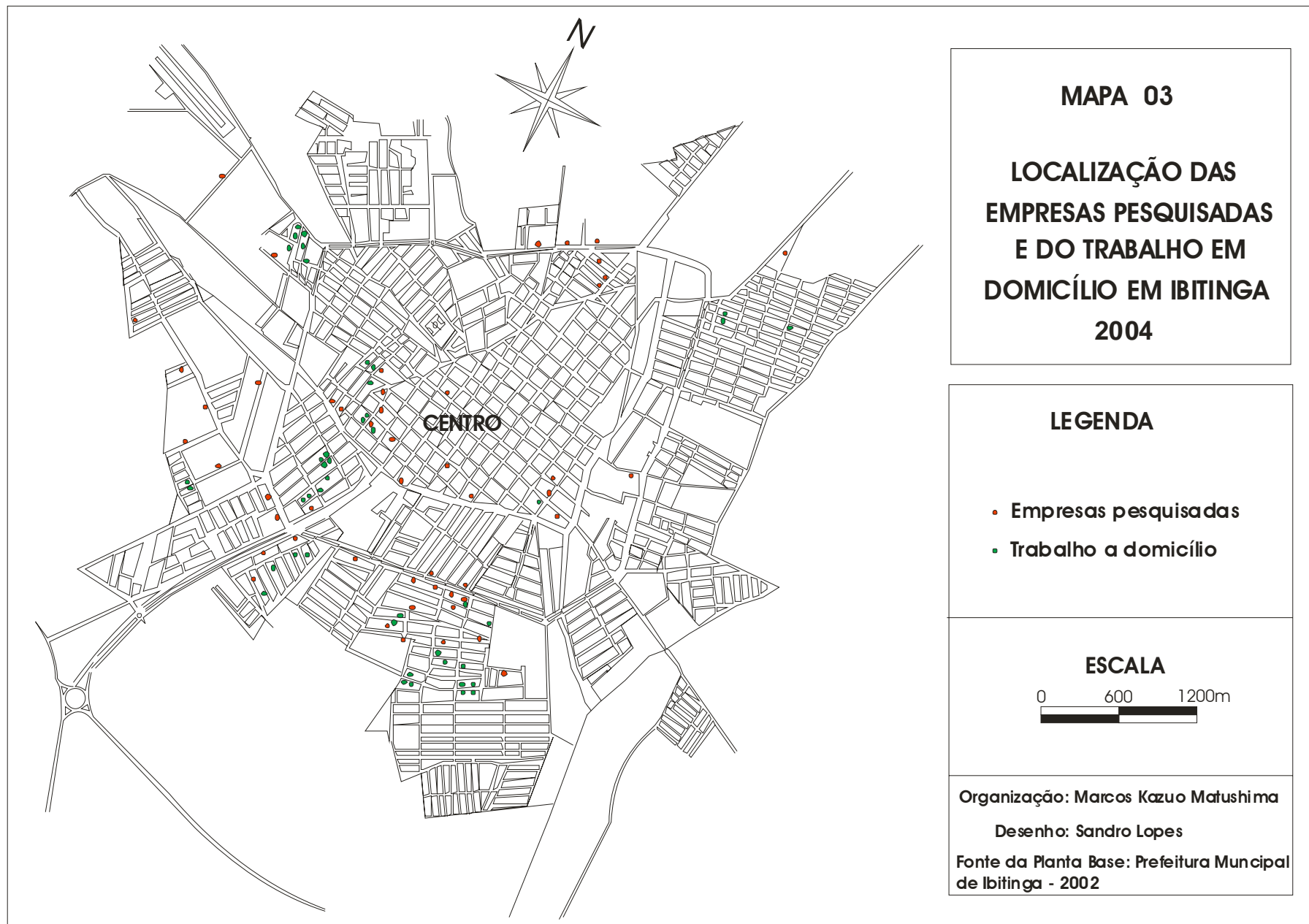
A vinda de turistas para visitar Ibitinga é fundamental para às micro e pequenas empresas, que dependem desse movimento constante de pessoas no comércio local para venderem boa parte da sua produção. As empresas de maior porte não dependem tanto desse fluxo diário de turistas, e algumas delas nem vendem sua produção no comércio local. Várias destas empresas de maior porte estão articuladas a um outro nível de comercialização da produção, remetendo sua produção para outros centros, através de representantes comerciais, de encomendas diretas feitas por clientes já cadastrados ou da subcontratação, através de contratos de fornecimento de artigos de cama, mesa e banho para grandes redes de lojas varejistas nacionais, como Extra, Carrefour, Big, Riachuelo e Pernambucanas, e lojas atacadistas de artigos de confecções da capital paulista e de outros estados. Em virtude do grande volume de peças que são encomendadas por essas empresas, somente as indústrias de maior porte ou as que articulam uma rede de subcontratação eficiente é que têm capacidade para cumprir com os prazos acordados e produzir o volume de encomendas exigido. As empresas de menor porte comercializam sua produção localmente, ou através de representantes comerciais em outras cidades e estados.

Essa importância da indústria de confecções é logo percebida na

paisagem da cidade. Além das inúmeras fábricas e lojas do ramo de confecções espalhadas por toda a cidade, observa-se, em diversas casas, nos quintais, nas garagens e em outros cômodos, a presença de grandes fardos de manta acrílica utilizadas na produção de colchas e edredons, além de rolos de tecidos utilizados na confecção das peças.

Existem famílias inteiras que se dedicam a produzir colchas, lençóis, toalhas de mesa, guardanapos, travesseiros, edredons, etc., para as empresas formais, servindo como mão-de-obra terceirizada em domicílio, e dessa forma se inserindo no processo produtivo do setor de confecções. Observa-se, também, pessoas que possuem produção própria, fabricando jogos de cozinha, bichinhos de pano, almofadas, tapetes, etc., que são comercializados principalmente na feira que ocorre aos sábados, na área central de Ibitinga. A fabricação desses artigos, inclusive, diminuiu consideravelmente os resíduos industriais do ramo de confecções, pois os retalhos de tecidos, restos de linha, de manta acrílica, são agora utilizados para enchimento de almofadas e de bichinhos de pano, não sendo mais jogados e queimados na periferia da cidade.

É comum, quando se caminha a pé pelas ruas da cidade, ouvir o som das máquinas de costura trabalhando, mesmo em casas onde esse tipo de atividade não é visível da rua. Esse som das máquinas, mostra que ali há alguém que se ocupa no setor de confecções. Em diversos bairros de Ibitinga, é possível observar pessoas trabalhando nas garagens, alpendres, nas salas de estar, cortando tecidos, costurando, dando acabamento nas peças, geralmente em trabalhos de subcontração à domicílio. Quando se escuta apenas o som das máquinas de costura, sem os tecidos ou os grandes fardos de manta acrílica à mostra, em geral tratam-se de pessoas que fazem apenas o serviço de bordado nas peças. A atividade de bordar em domicílio, apesar de sua demanda ter diminuído consideravelmente nos últimos anos, ainda é hoje um trabalho predominantemente feminino, realizado por mulheres que procuram uma fonte de renda própria, conciliando essa atividade remunerada com os afazeres domésticos e o cuidado com os filhos.



Esse cotidiano, incomum a outras cidades próximas, demonstra que existe em Ibitinga uma “atmosfera industrial”, que se origina na indústria de confecções. Há uma forte difusão de conhecimento tácito relacionado com o aprendizado no ramo de confecções pois, em muitas das famílias que trabalham como mão-de-obra subcontratada a domicílio, os filhos maiores, devido à necessidade de se atender às encomendas, e à falta de ocupação em outras atividades, acabam auxiliando os pais e aprendendo, na prática, a trabalhar com confecções. Essa função, que em geral era para ser temporária, torna-se muitas vezes definitiva, quando os filhos crescem e não conseguem ocupação em outras atividades na cidade, e também se tornam subcontratados em domicílio, ou, devido a todo o conhecimento tácito adquirido com o trabalho à domicílio, acabam sendo contratados pelas empresas de confecções como mão-de-obra formal. A opção do bordado, enquanto atividade geradora de empregos, possibilitou que uma parcela considerável da população conseguisse empregos formais, ou ao menos uma alternativa de renda relacionada à indústria de confecções que não existe em outros centros urbanos.

Por ser uma cidade de pequeno porte, no contexto da urbanização paulista, em Ibitinga praticamente não se observam os grandes contrastes urbanos de centros maiores, como uma segregação sócio-espacial visível na paisagem. Existem bairros que concentram casas de padrão mais elevado, mas não se limitam a uma única porção da cidade. Apenas dois conjuntos habitacionais estão separados do restante da malha urbana, e somente um deles concentra uma população efetivamente de baixa renda, a vila dos Bancários, onde a maioria dos moradores é formada principalmente de migrantes de outros estados, que se empregam na colheita da laranja e no corte de cana-de-açúcar, durante parte do ano. Este bairro destoa do restante da cidade, pois apresenta um aspecto de pobreza que não se observa nos demais bairros, e é visto pelos demais moradores de Ibitinga como um bairro formado por pessoas “de fora”, não se inserindo, portanto, dentro da dinâmica produtiva da indústria de confecção local, já que a maioria dos moradores não possui conhecimento tácito do ramo de confecções para se empregar nas

indústrias locais.

A indústria de confecções local contribui para que a estrutura social da cidade aparentemente não seja tão discrepante pois, apesar dos salários serem baixos, grande parte da população local está empregada no setor de confecções direta ou indiretamente, seja na indústria ou no comércio. Apesar da sazonalidade da produção, com meses de maior produção e meses de menor produção, a maior parte dos empregos formais na indústria de confecções continua estável o ano todo, o que não acontece com os municípios vizinhos, cuja economia baseia-se, sobretudo, na agroindústria de cana-de-açúcar e laranja.

Como os estabelecimentos industriais praticamente se espalham por toda a cidade, não se percebe a existência de uma área predominantemente industrial. Existe uma área localizada junto à rodovia para São Paulo, destinada a instalação de um “distrito industrial”, que ainda não foi ocupada por nenhuma empresa e, segundo a Prefeitura Municipal, vai ser destinada a indústrias que não podem se instalar próximas a áreas residenciais, o que exclui as empresas do ramo de confecções. Essa seria uma estratégia de uma instituição local (Prefeitura), para diminuir a dependência da economia da cidade de um único tipo de produção. Contudo, este ainda é um projeto político em andamento, que pode não alcançar os resultados esperados pelas instituições políticas locais.

De forma geral, percebe-se que a cidade depende enormemente da indústria de confecções, e que este ramo domina o espaço geográfico, assim como o espaço das relações sociais e das relações institucionais. A partir desse fato concreto, cabe analisar o papel de Ibatinga dentro do contexto da industrialização paulista, e tentar explicar sua definição a partir das teorias sobre a organização do espaço industrial. Assim, a partir das discussões realizadas no interior da Geografia Econômica, buscaremos compreender como pode ser classificada a “roupagem” com a qual Ibatinga se reveste.

4.2. CLUSTER, PÓLO, DISTRITO INDUSTRIAL: AFINAL, O QUE É A AGLOMERAÇÃO SETORIAL DE IBITINGA?

Os estudos em Geografia Econômica, tradicionalmente, revelaram a preocupação com a delimitação de conceitos para designar as diferentes formas de organização do espaço industrial. Alguns autores formularam importantes contribuições para esse tipo de estudo, porém, a atual estrutura da organização industrial tem se transformado tão rapidamente, que se faz necessário o repensar de alguns conceitos empregados nos estudos pertinentes.

A utilização de termos como *aglomeração industrial*, *concentração industrial*, ou mesmo *agrupamento geográfico de indústrias*, mostra-se vaga para enquadrar o presente objeto de pesquisa – a indústria de confecções de Ibitinga –, pois esses termos designam não somente os agrupamentos geográficos de indústrias de um mesmo ramo, mas também as concentrações industriais que agrupam diversos outros setores. O termo *concentração industrial* tem um sentido de processo criado pela expansão do capitalismo industrial para certas áreas do país, e ainda se revela na questão da desconcentração e da descentralização industriais a partir de São Paulo, processos discutidos, entre outros, por Lencioni (1991) e Tartaglia *et alii* (1988). Como o objetivo deste trabalho não é discutir a questão da (des)concentração ou da (des)centralização dos capitais industriais no país, e sim, discutir uma classificação para os diferentes agrupamentos geográficos de indústrias existentes e, em especial, compreender a indústria de confecções de Ibitinga dentro desse quadro teórico, abordaremos os diferentes conceitos que cercam o tema.

O termo *aglomeração geográfica de indústrias* tem sido utilizado para designar, de forma genérica, os diversos tipos de concentrações geográficas de indústrias de um mesmo ramo ou setor. Existe uma grande problemática teórica no que diz respeito aos conceitos de *cluster*, pólo e distrito industrial. Classificar uma aglomeração industrial em pólo, distrito industrial ou cluster não é apenas uma questão conceitual, mas também de referenciais teóricos e de método, ou seja, é uma questão teórico-metodológica do pesquisador. Nessa

discussão, a geografia, apesar de estudar o fenômeno industrial há bastante tempo, tem tido pouco progresso em difundir seus conceitos às demais ciências, sendo suplantada principalmente pela economia, que teve muito mais sucesso que a geografia em consolidar os conceitos utilizados por ela, apesar dos inúmeros trabalhos sobre localização industrial feitos por geógrafos (MARTIN & SUNLEY, 2002, p. 4-5).

Dessa forma, o que se percebe é que não há uma unanimidade no uso dos conceitos e termos utilizados na classificação das aglomerações industriais. O próprio conceito de aglomeração industrial ainda não é muito claro. Suzigan *et alii* (2002) utilizam o termo *aglomeração industrial* com sentido de agrupamento geográfico de indústrias de um mesmo setor, ou seja, de indústrias de um mesmo ramo (têxtil, cerâmico, calçadista, etc.). Essa classificação é bastante interessante e apesar de não se aprofundar na questão dos diferentes tipos de agrupamentos industriais existentes no Brasil, serve como base para a articulação teórica do tema.

Outros autores que discutem o tema são Garcia & Souza (1998), que denominam *aglomerações setoriais* as aglomerações geográficas de indústrias especializadas em um mesmo ramo, que podem ser também, segundo os autores, classificadas como *distritos industriais*.

Vamos considerar, aqui, as aglomerações industriais classificadas em três grupos principais: pólos, distritos industriais e *clusters* e, a partir deles, ou das características neles encontradas, buscar compreender a estrutura da aglomeração industrial de Ibitinga. Assim, não é uma classificação que busca descrever todas as tipologias e conceitos que são utilizados no estudo das aglomerações industriais. É certo que há uma vasta literatura sobre o setor, e o conceito de distrito industrial é muito mais amplo, assim como o de *cluster* e o de pólo; o problema é que, muitas vezes, esses conceitos são utilizados de forma semelhante, apesar de representarem tipos diferentes de aglomerações industriais. Para obtermos um diagnóstico para o caso de Ibitinga, porém, é preciso explicitar as diferentes noções de *clusters*, pólos e distritos industriais existentes na literatura sobre o tema.

4.3. CLUSTERS

O *cluster* se caracteriza, principalmente, por ser um agrupamento geográfico de empresas ligadas a um determinado setor produtivo, onde pode haver colaboração e cooperação entre as empresas, ou não, assim ocorrendo forte concorrência entre elas. O conceito de *cluster*, utilizado pela Geografia Econômica, refere-se, principalmente, à questão do agrupamento geográfico de empresas de um mesmo setor ou ramo de atividade produtiva. Do ponto de vista teórico, é um conceito mais amplo que o de distrito industrial, já que uma determinada aglomeração industrial não necessita apresentar todas as características de um distrito industrial para ser considerado um cluster, podendo abarcar diversos tipos de agrupamentos industriais.

Existe, na literatura sobre clusters, um grande número de definições teóricas empregadas. De forma geral, os conceitos trazem, além da questão da aglomeração geográfica de empresas, a necessidade de existir uma rede de produção e de relações entre as empresas localizadas na aglomeração e instituições locais ligadas a universidades, centros de capacitação, entidades patronais e governamentais, etc., que servem para mediar e promover as atividades econômicas dos clusters, mesmo que não haja cooperação direta entre as empresas do cluster. O quadro 15, traz diversas definições de *cluster*, atualmente consideradas.

**QUADRO 15 – CLUSTERS: A CONFUSÃO DE DEFINIÇÕES
(Alguns exemplos tirados da literatura sobre clusters)**

Porter (1998) – “Um cluster é um grupo geograficamente próximo de empresas interconectadas e de instituições associadas em uma esfera de ação particular, ligadas por aspectos comuns e complementares”.

Crouch & Farrel (2001) – “O conceito mais geral de cluster sugerido de forma livre – uma tendência de empresas com tipos similares de negócios de se fecharem em uma mesma localização, ainda que sem possuir uma presença particularmente importante na área”.

Rosenfeld (1997) – “O termo cluster é simplesmente usado para representar concentrações de empresas que são capazes de produzir uma sinergia por causa de sua proximidade geográfica e sua interdependência, ainda que a igualdade de sua escala de emprego possa ser pronunciada ou proeminente”.

Freser (1999) – “Clusters econômicos há pouco tempo não estavam relacionados no auxílio de indústrias e instituições, mas bastante relacionados e apoiando instituições que são mais competitivas em virtude de sua relação”.

Swann & Prevezer (1996) – “ O cluster é aqui definido como grupos de empresas dentro de uma indústria localizada em uma área geográfica”.

Swann & Prevezer (1998) – “Um cluster significa um grande grupo de empresas e indústrias em uma localização particular”.

Simmie & Sennet (1999) – “Definimos um cluster inovador como um grande número de indústrias intercomunicadas e/ou companhias de serviços que têm uma alta proporção de colaboração, especialmente de uma mesma cadeia de fornecimento, e operando sob as mesmas condições de mercado”.

Roelandt & den Hertag (1999) – “Clusters podem ser caracterizados como redes de empresas produtoras fortemente interdependentes (incluindo fornecedores especializados) ligados uns aos outros em uma cadeia de produção de valor adicionado”.

Van den Verg, Braun & Winden (2001) – “O popular termo cluster está relacionado de perto a esta dimensão local ou regional de redes...A maioria das definições compartilha a noção de cluster como redes localizadas de organizações especializadas, cujos processos produtivos são justamente ligados diretamente na troca de novidades, serviços e/ou conhecimentos”

Enright (1996) – “Um cluster regional é um cluster industrial no qual as empresas participantes estão em grande proximidade uma com as outras”.

O conceito de cluster se confunde com o conceito de distrito industrial, especialmente o conceito de distrito industrial marshalliano, entretanto, para um cluster ser considerado um distrito industrial de tipo marshalliano, é necessária a existência de algumas características próprias, como atesta Lins (2000):

(...) a articulação entre economias externas e ação conjunta autoriza a falar de elementos de sinergia, que favorecem a capacidade de inovação local mediante imitações. Interações diversas, parcerias público privadas, envolvendo oferta de serviços e infra-estruturas, e cooperação fornecedor-cliente, entre outros elementos, constituem vetores de sinergia. E é quando tais características encontram-se presentes que se pode considerar o cluster como efetivo distrito industrial (LINS, 2000, p.237).

Assim, nem sempre toda aglomeração setorial de empresas pode ser considerada como um distrito industrial de tipo marshalliano ou italiano, mas toda aglomeração de empresas de um determinado setor pode ser considerada um cluster já que, muitas vezes, o que ocorre são relações verticais entre as empresas, onde predominam algumas grandes empresas, não existindo uma cadeia setorial mais ampla que favoreça uma cooperação entre as diversas empresas.

Segundo Choricás et al. (2001), o conceito de *cluster* utilizado pela OCDE é definido como :

(...) redes de produção de empresas fortemente interdependentes (incluindo fornecedores especializados) ligadas entre si numa cadeia de produção de valor acrescentado ; os clusters também podem integrar alianças entre empresas e Universidades, institutos de investigação, serviços às empresas intensivos em conhecimento, agentes de interface (como brokers e os consultores) e clientes (CHORINCAS et al, 2001, p. 189).

Nesta classificação de *cluster*, observa-se que, além dos distritos industriais marshallianos e italianos, outros tipos de aglomerações industriais podem ser classificados como *clusters*, mesmo que não haja a tal atmosfera e sinergia. Assim, percebe-se que qualquer tipo de aglomeração geográfica de indústrias pode ser classificada como um *cluster*, independente do tipo de relação entre as empresas. O conceito de *cluster* é mais amplo que o de distrito industrial, não necessitando haver nele um clima de cooperação ou de “sinergia” existente nos distritos industriais, apenas que haja uma aglomeração geográfica de indústrias de um mesmo ramo ou setor.

Além disso, o *cluster* também não pode ser classificado como um pólo industrial, visto que o conceito de pólo abrange, além das empresas produtoras de um determinado produto, toda uma cadeia de empresas prestadoras de serviços e fornecedoras de máquinas e matérias-primas a montante e a jusante do ramo industrial em questão, concentradas em uma aglomeração geográfica próxima. Assim, a aglomeração industrial de Ibitinga não é um pólo industrial, pois não possui essas características.

Para que o *cluster* seja bem sucedido, é necessária uma maior interação entre as diversas empresas ligadas ao setor, desde os fabricantes de equipamentos até as micro e pequenas empresas contratadas para executar parte do processo produtivo pelas grandes empresas. Essa interação ocorre através das relações de governança entre as empresas, que articulam as formas e as relações de produção, visando aumentar os ganhos através da otimização da produção e do aumento da produtividade.

4.4. PÓLOS INDUSTRIAIS

A noção do conceito de pólo nos estudos de aglomerações industriais foi desenvolvida principalmente a partir dos trabalhos de François Perroux (1955), que discutia o papel dos pólos de crescimento no desenvolvimento de determinadas regiões industrializadas na França. O conceito de pólos de crescimento deriva, diretamente, da noção de polarização geográfica, que algumas atividades industriais exercem sobre outras (GACHELIN, 1977, p. 110).

Essa noção de polarização vem do próprio conceito de diferenciação do espaço, segundo o qual determinadas porções do espaço, por concentrarem mais equipamentos e infra-estrutura, acabam por atrair e concentrar um número maior de atividades econômicas, com poder de dinamizar as indústrias que aí se instalam.

O crescimento não ocorre simultaneamente em todos os lugares, ele se manifesta em pontos ou pólos de crescimento, com intensidade variáveis; distribui-se por diversos canais com efeitos terminais variáveis para o conjunto da economia. (Perroux, 1967, apud MANZAGOL, 1985, p. 90).

Nessa abordagem, alguns tipos de indústrias assumem o papel de unidade motriz, promovendo o desenvolvimento de outras indústrias relacionadas ao ramo ou setor produtivo dominante no pólo (MANZAGOL, 1985, pág. 90).

O conceito de pólos de crescimento de Perroux foi logo adotado para outros tipos de organizações e arranjos industriais, que não tiveram, necessariamente, as mesmas origens ou características do pólos franceses. No Brasil, o conceito de pólo foi adotado principalmente nas ações de planejamento regional promovidas pelo Estado, através das teorias sobre "*pólos de desenvolvimento*", que eram aglomerações industriais criadas pelo governo federal para promover o desenvolvimento de determinadas regiões, a partir da implantação de algumas indústrias de base (siderúrgicas, refinarias, indústrias químicas, etc.) que, em tese, atrairiam novas empresas ligadas à cadeia produtiva das indústrias de base, criando novos empregos e gerando o tão sonhado desenvolvimento regional (ANDRADE, 1970)¹⁷.

Esse processo foi marcante no Brasil, principalmente através da ação de órgãos de planejamento do governo federal (SUDENE, SUDAM, SUDECO), na

¹⁷ ANDRADE, Manuel C. Espaço, Polarização e Desenvolvimento. A teoria dos pólos de desenvolvimento e a realidade nordestina. São Paulo : Brasiliense, 1970, 2 ed.

concessão de subsídios, incentivos fiscais, empréstimos e outros benefícios, para que empresas se instalassem fora da região Sudeste do país, o que dinamizaria as demais economias regionais. Contudo, o que estava por trás dessa lógica era a expansão dos capitais localizados no Sudeste, que buscavam novas oportunidades de investimentos em outras áreas do país, subordinando capitais locais e ampliando os mercados consumidores na medida em que se instalavam em outras áreas do país, como sustentou Oliveira (1977)¹⁸.

Assim, durante muito tempo, a noção de pólo de desenvolvimento, esteve extremamente ligada a um período histórico, onde a ação do Estado na implantação de complexos industriais de base foi muito importante para a expansão do capital industrial, principalmente durante a década de 1950 e os anos do *"milagre econômico"* (décadas de 1960 e 1970), período no qual o Estado brasileiro promoveu intensas políticas de intervenção econômica em diversas parcelas do território nacional, através da atuação de órgãos regionais de planejamento e de bancos oficiais.

Atualmente, o conceito de *pólo de desenvolvimento* que existia no meio acadêmico e governamental se modificou, deixando de ser utilizado unicamente para representar aglomerações de indústrias de base, para representar também aglomerações de indústrias relacionadas a alta tecnologia e a pesquisa, os chamados *pólos tecnológicos ou tecnopólos*, que se configuram como atrativos para novas indústrias e para o desenvolvimento tecnológico necessário à manutenção da competitividade industrial. BENKO (1999) define tecnopólo como :

(...) realizações utilizadas por cidades cujas estratégias de desenvolvimento econômico se apóiam na valorização de seu potencial universitário e de pesquisa, esperando-se que este provoque uma industrialização nova por iniciativa de empresas de alta tecnologia, criadas no local ou para lá atraídas (BENKO, 1999, p.153).

¹⁸ Ibidem. p. 69.

O tecnopólo vai se diferenciar dos outros tipos de pólos industriais tradicionais por concentrar empresas ligadas aos setores de tecnologia, que podem ser das áreas de eletrônica, novos materiais, mecânica, química fina, bioquímica, computação, entre outros, e que necessitam estar ligadas aos setores de pesquisa e desenvolvimento, agregando alto valor aos produtos ali desenvolvidos e fabricados.

O tecnopólo agrega empresas não somente da parte produtiva em si, mas, também, diversas empresas do setor de serviços, altamente especializadas, principalmente dos setores de informática, telecomunicações e pesquisa laboratorial. Por isso, os tecnopólos foram implantados em regiões onde existem boas universidades, instituições e laboratórios de pesquisa, boa infra-estrutura de comunicações, concentrando, principalmente, empresas ligadas aos setores mais avançados em tecnologia, como é o caso de Campinas-SP (tema estudado por JÓIA, 2000)¹⁹, assim como o de São José dos Campos-SP e o de São Carlos-SP.

A partir do avanço do processo de industrialização no Brasil, há uma transformação no conceito de pólo utilizado no estudo das aglomerações industriais tradicionais. Do significado anterior, ficou a noção de pólo como um conjunto de indústrias de um mesmo setor ou ramo produtivo, localizadas geograficamente próximas, e que compõem a maior parte da cadeia produtiva de um determinado ramo industrial. O conceito deixou de ter um caráter eminentemente desenvolvimentista e governamental, como nos anos 1950, 1960 e 1970, para também designar determinados tipos de aglomerações industriais, que não fossem o resultado do planejamento estatal.

O conceito de pólo deixou de representar apenas as implantações industriais de base, com forte atuação estatal, para designar, também, as aglomerações industriais de determinados setores produtivos, não relacionados diretamente às indústrias de base, como os setores têxtil, cerâmico, moveleiro,

¹⁹ JOIA, Paulo R. *Novas trajetórias da alta tecnologia no Brasil, sob a influência da ação do Estado : uma análise do Pólo Tecnológico Regional de Campinas-SP*. Rio Claro: IGCE-UNESP, 2000. (Tese de Dourado - Geografia).

calçadista, etc. Essa transformação no conceito de pólo é que explica seu uso de uma forma mais ampla do que a utilizada anteriormente, possibilitando uma maior discussão sobre o tema.

De maneira geral, o pólo pode ser definido como sendo uma aglomeração de empresas ligadas a um determinado setor, que podem, ou não, ter origem em incentivos governamentais, e cuja principal característica é aglomerar empresas de uma cadeia produtiva, como insumos, matérias-primas, máquinas, prestação de serviços, etc., reunindo, geograficamente, diversas empresas de um mesmo ramo ou setor, que se integram dentro de uma mesma cadeia produtiva.

No Brasil, a complementaridade entre diversas empresas de um mesmo ramo industrial fez com que surgissem “pólos” especializados em determinados produtos, como tecidos em Americana-SP, calçados em Franca-SP e Birigüi-SP, e produtos cerâmicos, no sul do estado de Santa Catarina. Entretanto, a concentração geográfica de empresas ligadas a uma determinada cadeia produtiva não significa necessariamente, resultados positivos para todos os agentes envolvidos, já que o agrupamento setorial nem sempre traz benefícios para todas as empresas reunidas no pólo. Na maioria das vezes, esses benefícios são aproveitados apenas pelas grandes empresas do pólo, ou pelas empresas que controlam a cadeia de distribuição e de comercialização da produção. Para as demais empresas, que muitas vezes são subcontratadas ou dependentes das empresas maiores, não há grandes perspectivas de desenvolvimento ou de crescimento autônomo sem se subordinarem.

Dessa breve explanação sobre o conceito de pólos industriais, passemos para outro conceito muito abordado na Geografia Econômica, o conceito de distrito industrial.

4.5. DISTRITOS INDUSTRIAIS

As formulações de teorias sobre distritos industriais vêm sendo feitas desde o início do século XX. Um dos primeiros teóricos a discutir essa questão foi o economista britânico Alfred Marshall que, no início do século XX, formulou

um conceito de distrito industrial, que depois ficou conhecido como *distrito marshalliano*.

Segundo Marshall (1988), a disposição e a concentração de certas atividades industriais em determinados locais deve-se, primeiramente, a fatores naturais, como proximidade a fontes de matéria-prima e energia, mas há que se considerar, também, que um fator importantíssimo é a presença de pessoal qualificado (mão-de-obra treinada e adaptada), e a existência de um ambiente político e econômico favorável para o desenvolvimento da indústria. Outro importante aspecto abordado na obra do autor é a questão da concentração industrial. Marshall já discutia as vantagens e desvantagens na concentração de indústrias que realizam as mesmas atividades, ou produtos, em um mesmo local.

Assim, mesmo antes de surgir a expressão "*distrito industrial*", Marshall defendia que a concentração das indústrias que fabricassem o mesmo produto facilitaria a obtenção de mão-de-obra especializada e de matérias-primas e, principalmente, (o que é abordado na atualidade) permitiria o surgimento de atividades complementares, ou mesmo que parte do processo produtivo fosse repassado a outras indústrias. Ou seja, seria possível que cada etapa da produção fosse realizada por uma empresa que se especializaria somente nessa determinada função, criando uma relação de cooperação e complementaridade com outras empresas participantes do distrito industrial, possibilitando que as indústrias menores também tivessem acesso ao maquinário de alto custo e às inovações tecnológicas que surgissem entre as grandes empresas, o que dinamizaria todo o distrito.

Becattini (1994) fez uma análise dos distritos industriais italianos com base na teoria de Marshall. A Itália passou por profundas transformações em sua estrutura industrial, a partir da década de 1970. Até essa década, a Itália era uma grande exportadora de bens de consumo não duráveis, principalmente roupas, tecidos, calçados e mesmo móveis. No entanto, muitas pequenas empresas, localizadas principalmente no norte do país, modernizaram-se e passaram a especializar-se em produtos de maior valor agregado, tanto bens

de consumo não duráveis (sapatos, cerâmica, cristais, etc.), quanto bens duráveis, como maquinário para outras indústrias, que também passaram por profundas transformações na organização do processo produtivo.

O surgimento desse novo sistema de produção, organizado e concentrado em determinadas regiões do norte da Itália, possibilitou a criação e o rápido crescimento de novas empresas, que se expandiram mundialmente nas décadas seguintes (1980 e 1990), e reativaram áreas industriais que estavam em franco processo de decadência. Assim, se formaram distritos industriais especializados e altamente competitivos, agrupamento regional que foi chamado, por muitos economistas, de *Terceira Itália*.

Mas o que caracteriza o distrito marshalliano? A principal característica é a formação de uma "*atmosfera de cooperação*" entre as empresas presentes no distrito. Segundo Becattini (1994):

De um ponto de vista estritamente produtivo, o distrito marshalliano é uma população de empresas independentes, pequenas e médias, que, idealmente, se dedicam às mesmas fases intermédias do processo de produção, são governadas por um grupo aberto de empresários puros, através de subcontratação, e se apóiam numa miríade de unidades fornecedoras de serviços à produção, bem como trabalhadores ao domicílio e a tempo parcial. O distrito é susceptível de certas variações na importância relativa do núcleo capitalista (empresas de fabricantes e assalariados) e do invólucro socioeconômico, sem ultrapassar a forma distrito (BECATTINI, 1994, p.29).

Essa teorização sobre o distrito industrial marshalliano não corresponde completamente à realidade brasileira, onde o termo "distrito industrial" está mais ligado à intervenção do Estado na produção dos espaços destinados às atividades industriais. Na maioria dos municípios brasileiros, é o poder público o principal agente produtor dos equipamentos urbanos nas áreas destinadas ao uso industrial. Os distritos industriais no Brasil são, assim, áreas

onde são reunidas atividades industriais diversas que não buscam, obrigatoriamente, interagir entre si e, portanto, não surge neles a “atmosfera” que existe nos distritos italianos e marshallianos.

Contudo, apesar de não surgir uma atmosfera de cooperação empresarial, a atuação do Estado na formulação de políticas de incentivo às empresas é bastante forte, principalmente na questão de concessão de incentivos fiscais para a atração de novas empresas. Isso pode ser comprovado, principalmente, no âmbito municipal, desde que a partir da década de 1980, diversos municípios passam a criar distritos industriais e a dar isenções fiscais para atrair empresas. Outro fator importante é o papel normativo do poder público que, no âmbito municipal, delimita as áreas onde a atividade industrial é permitida e, portanto, acaba induzindo a localização das atividades industriais.

Outra formulação a respeito dos distritos industriais é feita por autores ligados à Geografia Econômica anglo-saxônica. Diversos autores criaram concepções de distritos industriais diferentes das formuladas pelos autores franceses e italianos. Entre eles, estão Storper, Scott, Markusen e Park.

Markusen (1996) classifica os distritos industriais em cinco tipos diferentes, de acordo com o grau de cooperação e de subordinação entre as empresas presentes no distrito:

- Distritos industriais Marshallianos;
- Distritos industriais italianos (variação dos Marshallianos)
- Distritos industriais tipo “raio e centro”;
- Plataformas industriais satélites;
- Distritos industriais ancorados em ações estatais.

Distritos industriais Marshallianos

Esses tipos de distritos industriais estão baseados nos conceitos do economista britânico Alfred Marshall, que via na escala regional uma forma de organização industrial onde a estrutura de negócios era comandada por

pequenas empresas, que possuíam uma forte relação local. Apesar de não estar explícito na obra de Marshall, as relações entre empresas fora do distrito, neste modelo, são mínimas. As principais características dos distritos industriais Marshallianos, segundo Markusen (1996), são:

- Estrutura de negócios dominada por empresas locais de pequeno porte;
- Economia de escala relativamente pequena;
- Negócios intradistrito realizados diretamente entre compradores e fornecedores;
- Decisões de investimento tomadas localmente;
- Pequena cooperação e *linkages* feitos com empresas de fora do distrito;
- Mercado de trabalho interno ao distrito altamente flexível;
- Evolução de uma única identidade cultural local, com vínculos sociais e econômicos.

Distritos Italianos

Surgidos principalmente no norte da Itália, possuem grande paralelo com os distritos Marshallianos. Suas principais características são:

- Alta incidência de troca de pessoal entre fornecedores e compradores;
- Alto nível de cooperação entre empresas competidoras para compartilhar riscos, estabilizar o mercado e compartilhar inovações;
- Grande número de trabalhadores empregados na geração de inovações e novos designs;
- Forte atuação de associações patronais que provêem infra-estrutura compartilhada (gerenciamento, treinamento, propaganda, ajuda técnica, jurídica ou financeira);
- Forte papel dos governos locais em regular e promover as indústrias do distrito.

Distritos tipo “Centro e Raio”

São formados em diversas regiões do mundo, a partir de uma ou várias empresas, que atuam como “âncoras” ou como “centros” de uma economia regional, onde as atividades econômicas relacionadas a estas empresas saltam para fora do distrito, como raios de uma roda (MARKUSEN, 1996, p. 302).

Neste tipo de distrito, há uma forte dependência das empresas menores a uma ou a várias grandes empresas, que são verticalmente integradas em um ou mais setores, constituindo fortes *linkages* produtivos. Pode existir cooperação com empresas localizadas fora do distrito, mas isto é feito geralmente pelas grande empresas dominantes. Pode haver, ainda, cooperação entre a empresa dominante e as empresas menores subordinadas, para fornecer treinamentos, controle de qualidade, e inventários de controle (MARKUSEN, 1996, p. 303). Este tipo de distrito favorece o desenvolvimento de um mercado de trabalho especializado no tipo de atividade industrial desenvolvida (Ex: São José dos Campos-SP, que concentra a produção de aviões).

Características principais deste tipo de distrito industrial:

- Negócios dominados por uma ou várias empresas grandes, verticalmente integradas, rodeadas de fornecedores menores;
- Empresas principais não se localizam no distrito, com vínculos importantes com fornecedores e competidores localizados fora do distrito;
- Escala de economia relativamente elevada;
- Grande parte do comércio dentro do distrito é feito entre as empresas dominantes e as fornecedoras;
- Os investimentos e decisões são realizados localmente, mas as expansões globalmente;
- Alto grau de cooperação e de *linkages* com empresas externas ao distrito, não apenas localmente, como também externamente;

- Pequeno grau de cooperação entre grandes empresas competidoras, para compartilhar riscos, estabilizar o mercado ou compartilhar inovações.

Plataformas Satélite

Este tipo de distrito resulta de forte atração de governos centrais ou regionais, interessados em promover o desenvolvimento regional ou intra-regional. Em vários países, existe este tipo de distrito industrial, baseado na congregação de empresas de diversos setores, as chamadas indústrias multiplanta. Nas plataformas satélite, a estrutura de negócios é dominada por grandes empresas, situadas externamente ao distrito, que tomam as decisões. As economias de escala são grandes, há pouca relação entre as empresas dentro do distrito, a não ser entre empresas fornecedoras e compradoras, mas os contatos com empresas de fora do distritos são intensos. Há empresas de diversos setores, mas existe pouca cooperação entre as empresas localizadas no distrito no sentido de reduzir riscos financeiros, estabilizar o mercado ou obter inovações tecnológicas. Os *linkages* produtivos entre as empresas localizadas neste tipo de distrito são poucos, predominando *linkages* entre empresas do distrito e a matriz corporativa, ou com outras subsidiárias. É um tipo de distrito que concentra, sobretudo, plantas de grandes empresas multinacionais, e às vezes seus fornecedores, quase não desenvolvendo empresas locais. Um exemplo desse tipo de distrito industrial no Brasil é a Zona Franca de Manaus.

Segundo Markusen (1996), as principais características deste tipo de distrito industrial são:

- Estrutura de negócios dominada por grandes empresas localizadas externamente;
- Relações mínimas entre empresas de dentro do distrito;
- Decisões de investimentos tomadas exteriormente ao distrito, principalmente com as subsidiárias da empresa rede;

- Alta incidência de trocas de funcionários entre empresas fornecedoras e compradoras localizadas externamente, mas não localmente;
- Baixo grau de cooperação entre empresas competidoras para reduzir riscos, estabilizar mercados e compartilhar informações;
- Principais fontes de financiamento, desenvolvimento técnico e serviços providas externamente;
- Forte atuação governamental em promover infra-estrutura, redução de impostos e outros incentivos.

Distritos ancorados em ações estatais

Para Markusen (1996), este tipo de distrito é o mais difícil de teorizar, pois envolve fatores como a implantação ou a existência de instituições, ou mesmo ações promovidas pelos governos nacionais e locais, como universidades, bases militares, órgãos de pesquisa, centros médicos, etc. Este tipo de distrito confunde-se com os distritos "centro e raio" e, muitas vezes, dá origem a estes distritos. Decisões governamentais de implantar bases de treinamento, institutos de pesquisa, indústrias militares, favorecem o surgimento de outras indústrias complementares. Isso é válido sobretudo nos Estados Unidos, mas pode-se citar como exemplos no Brasil, segundo Markusen (1996), São José dos Campos, onde a indústria aeroespacial foi implantada pelos militares, e Campinas, onde a criação da UNICAMP e de outros institutos de pesquisa favoreceu a implantação de diversos tipos de indústrias.

As principais características deste tipo de distrito são:

- Estrutura de negócios dominada por uma ou várias instituições governamentais, como bases militares, capitais de estado, universidades públicas, etc.;
- Escala de economia relativamente alta, em atividades do setor público;
- Decisões de investimentos dominadas por instituições governamentais;

- Alto grau de cooperação entre empresas e instituições públicas e privadas;
- Baixo grau de cooperação entre empresas privadas em reduzir riscos, estabilizar o mercado e compartilhar inovações;
- Fontes de financiamento, tecnologia e serviços em geral privadas;
- Fraco papel dos governos locais em regular as atividades do distrito;
- Forte grau de envolvimento público em promover infraestrutura para o distrito.

Storper e Scott , apud Park (1996) identificaram 3 tipos de conjuntos de aglomerações industriais onde a produção flexível é dominante:

- 1- Manufaturas de alta tecnologia e serviços associados
- 2- Negócios e serviços financeiros
- 3- Manufaturas baseadas em mão-de-obra especializada ou em design intensivo.

Entretanto, essa classificação de Scott e Storper, segundo PARK (1996, pág. 395), só é válida para os tipos de distritos industriais baseados em sistemas de produção flexíveis. Outra classificação dos distritos industriais foi proposta por Storper e Harrinson (1991), baseada em níveis de divisão do trabalho (níveis de interconexões e de hierarquia), onde o importante são os tipos de conexões produtivas (locais e não locais), as relações de saída e entrada de informações, e a governança empresarial.

Com base nos trabalhos de Scott, Storper e Harrinson, Park (1996) propõe a classificação dos distritos industriais com base nas redes produtivas locais e não locais, e na divisão do trabalho entre empresas. Essa classificação considera importantes, também, outros fatores: o sistema de produção, o sistema de governança, a cooperação e competição entre as empresas, e as instituições envolvidas (p. 496). Segundo Park, existem diversos tipos de *linkages* produtivos nas empresas envolvidas em um distrito industrial. Um tipo de rede produtiva padrão em um distrito pode ser considerado como um padrão de agregação para empresas individuais se incorporarem a essa rede.

As redes dos distritos podem ser divididas entre redes de fornecedores (produtores), e redes de compradores (ou clientes). Em cada distrito pode haver redes locais fortes, ou redes locais fracas. Para Park (1996, p. 498), essas redes mostram os graus de aprofundamento das redes de *linkages* locais: assim, uma rede local forte mostra a existência de fortes inter-relações de produção entre as empresas do distrito; e, ao contrário, uma rede local fraca mostra a existência de fortes inter-relações de produção com empresas localizadas fora do distrito.

A partir dos conceitos de redes locais e não locais, redes e *linkages* fortes e fracos entre empresas, Park (1996, p. 481-486), classifica os distritos industriais em 9 tipos, numa tipologia parecida com a empregada por Markusen.

Para Park (1996), os distritos industriais devem se reestruturar e evoluir em novos tipos mais dinâmicos. É preciso que sejam implantadas redes modernas, nos quais se aprofunde a colaboração e a inovação, para que as empresas dos distritos industriais consigam se modernizar. Sem essas transformações, os distritos industriais tradicionais estão fadados a desaparecerem diante do quadro de aumento da concorrência.

Deveria ser também notado, porém, que nem todo tipo de distrito industrial necessariamente se transforma em tipos mais avançados. Distritos industriais Marshallianos podem declinar sem melhorar seu desempenho, por causa de seu fracasso em se reestruturar e se beneficiar de vantagens competitivas. Muitos agrupamentos de indústrias tradicionais em países em desenvolvimento desapareceram ou declinaram sem progredir. Sem o desenvolvimento de redes locais e colaborações prósperas, os distritos industriais tipo satélite, e centro e raio, podem deteriorar-se sem transformarem-se em tipos avançados. E sem colaboração inovadora em nível local e global, os distritos tipo centro e raio avançado podem não se transformar em distritos industriais inovadores em alta tecnologia (PARK, 1996, p. 487).

Os conceitos de distritos industriais discutidos por Makusen, Park, Scott e Storper, são bastante semelhantes, e se baseiam na análise da flexibilização das relações de produção. Para os autores, a grande chave do desenvolvimento dos distritos industriais modernos é o processo de flexibilização produtiva, com uma maior possibilidade das empresas se adequarem às demandas e oscilações do mercado consumidor.

Diante de tais conceitos, pode-se afirmar que a aglomeração industrial de Ibitinga pode ser considerada, de forma genérica, e no contexto do quadro referencial teórico existente, como um “cluster” industrial, pois reúne várias indústrias de um mesmo ramo, sem haver entre elas, todavia, um grau de cooperação e de relações de produção tão aprofundado como em outras aglomerações industriais, e também apresenta uma sinergia causada pela aglomeração, que cria serviços e especializações que acabam por beneficiar indiretamente todas as empresas localizadas dentro da aglomeração.

A definição de pólo não pode ser aplicada à Ibitinga, pois não existem empresas de toda a cadeia produtiva do setor; inexistem indústrias têxteis na aglomeração, que atendam às necessidades das empresas de confecções locais, assim como indústrias mecânicas especializadas em maquinário do ramo de confecções; e, apesar de existirem algumas empresas que produzem partes da matéria-prima utilizada, como manta acrílica e armarinhos, estas não produzem toda a matéria-prima utilizada.

Assim, verifica-se, a partir da discussão teórica realizada, que governança da aglomeração industrial de Ibitinga atua mais no sentido de ser um cluster, já que praticamente não existem exportações diretas das empresas de cama, mesa e banho, como ocorre com a indústria calçadista do Vale dos Sinos, não existindo a geração de conhecimentos a partir de contatos externos. Além disso, o aprendizado (atualização) ocorre em um nível basicamente local, a partir das interações entre as empresas do cluster, do que entre empresas de diferentes níveis localizadas fora do cluster. O nível de governança, neste caso, é muito mais local que global, daí a grande importância dos agentes e instituições locais na organização de normas e convenções que estruturam o

modo de regulação das relações de produção e de trabalho das indústrias da aglomeração industrial.

Em uma classificação mais específica da aglomeração industrial de Ibitinga, a partir das definições de Markusen (1996), pode-se dizer que Ibitinga é um *cluster* com certas características de um *distrito industrial de tipo marshalliano*, em virtude da grande força de atuação dos atores e instituições locais, que organizam e transformam as normas e convenções sociais e produtivas, adequando o modo de regulação e os regimes de acumulação locais, de acordo com as transformações econômicas, políticas e sociais em nível nacional e global. Como não apresenta forte grau de cooperação e de troca de informações entre as empresas, como nos distritos italianos, vamos considerar a aglomeração industrial de Ibitinga como um ***distrito industrial marshalliano incompleto*** ou ***imperfeito***.

Em nossa opinião, essa designação delimita bem o papel da aglomeração industrial de Ibitinga no contexto da industrialização do interior paulista e do Brasil.

CAPÍTULO 05

À GUIA DE CONCLUSÃO: A AGLOMERAÇÃO INDUSTRIAL DE IBITINGA EM FACE DOS DESAFIOS DO SÉCULO XXI

Apesar do fator cultural ter sido muito importante na origem da indústria de confecções ibitinguense, esse fator, isoladamente, não pode explicar seu desenvolvimento em uma cidade pequena do interior paulista, que do ponto de vista geográfico, não está articulada às principais vias troncais de transporte do estado. É a partir da articulação entre as relações sociais e relações de produção, que permeiam as instituições locais e transformam as normas e convenções presentes na sociedade, que é possível compreender o desenvolvimento da indústria de confecções em Ibitinga e sua forte especialização produtiva.

A estratégia de especialização em um determinado tipo de produção, a confecção de produtos de cama, mesa e banho bordados, está ligada à origem do processo de industrialização do município, onde a participação da mulher no mercado de trabalho era restrita, restando apenas a atividade de bordar como alternativa para complementação da renda familiar. Foi a participação feminina na produção de bordados que engendrou a atividade industrial em Ibitinga, sendo que as primeiras empresas formais foram abertas e geridas por mulheres, que inicialmente viam na atividade uma oportunidade de aumentar a renda familiar, mas logo perceberam que o bordado poderia ser a atividade econômica principal de suas famílias, devido a sua rentabilidade.

A partir do sucesso do bordado como atividade econômica, há uma profunda transformação nas relações sociais e econômicas que, motivadas pelas instituições locais, transformam as ações, normas e convenções sociais para se adequarem a um novo modo de regulação da produção.

A compreensão do papel das normas e convenções enquanto reguladoras do processo produtivo, é imprescindível para explicar o sucesso da

indústria de confecções em Ibitinga. Seu relativo sucesso, em uma região do estado de São Paulo onde outras cidades próximas, de porte semelhante, não desenvolveram tal tipo de industrialização, está ligado ao papel dos empresários locais como organizadores do processo produtivo. O papel assumido pelos empresários em Ibitinga representa as características do empresário schumpeteriano, aquele que combina os meios de produção e de trabalho em novas formas, criando a inovação que transforma e dinamiza o sistema produtivo. A partir dessa característica, a indústria de Ibitinga se transforma e se moderniza, ao longo de quase 40 anos, se adequando aos novos momentos da economia nacional e internacional.

Os empresários locais souberam aproveitar o crescimento econômico do país nas décadas de 1960 e 1970, para ampliarem sua participação nos mercados regional e nacional. Pelo fato de estar localizada no interior de São Paulo, estado mais industrializado e desenvolvido do Brasil, com o maior mercado consumidor, a aglomeração industrial de Ibitinga pôde se aproveitar de algumas condições propícias para seu desenvolvimento, condições que talvez não fossem encontradas em outras regiões do país.

Também o conhecimento tácito desenvolvido a partir das experiências pessoais com o ramo de confecções foi fundamental na estruturação da aglomeração industrial, pois em virtude da grande especialização produtiva, este tipo de conhecimento foi, durante um longo período, capaz de estimular a abertura e o funcionamento de novas empresas, desde que a experiência vivida no cotidiano da atividade de confecções diminuiu os riscos de investimentos no setor e criou toda uma cadeia de relações, normas e convenções sociais locais, balizadas pelo conhecimento do setor.

Entretanto, se durante décadas o conhecimento tácito acumulado pelos trabalhadores e empresários do ramo de confecções, em Ibitinga, foi suficiente para transformar a aglomeração e superar os desafios exógenos que se impuseram, apenas este tipo de conhecimento não vai ser mais suficiente em um futuro próximo, já que a organização da produção caminha para uma

maior necessidade de mão-de-obra qualificada, que se adapte rapidamente a novas formas de organização da produção, e saiba operar o maquinário moderno que começa a ser introduzido no setor.

Na escala mundial, entretanto, a crise do fordismo dos anos 1970 e a necessidade de se repensar o modo de regulação das relações de produção obrigaram diversas empresas a se reestruturarem nos anos 1980. É nesse quadro de crise que ocorreram grandes transformações produtivas na indústria, com a implantação de novas relações de trabalho e de produção, cada vez mais flexíveis, como estratégias para aumentar a produtividade e a rentabilidade do capital (LIPIETZ & LEBORGNE, 1991). Essas estratégias foram, primeiramente, adotadas pelos setores considerados mais avançados tecnologicamente, como o automobilístico, eletroeletrônico, metalmeccânico, etc., logo seguidos pelos setores menos avançados, como o de alimentos, têxtil, calçados, confecções, etc.

Esse quadro de modernização e reestruturação produtiva, que já havia ocorrido nas economias centrais do sistema capitalista nas décadas de 1970 e 1980, começa a atingir o Brasil a partir da década de 1990, com o processo de abertura econômica, que expôs a indústria brasileira à competição e a concorrência internacional. Em alguns ramos industriais, o processo de abertura foi extremamente danoso, pois diversas empresas não conseguiram se adequar à nova fase do processo de acumulação capitalista e tiveram que encerrar suas atividades ou vender sua participação no mercado para empresas concorrentes, muitas delas multinacionais. Contudo, as que permaneceram abertas, tiveram que se modernizar e se adequar às novas condições impostas pela forte concorrência, reestruturando-se e aumentando a produtividade para manter sua participação no mercado.

Para o ramo de confecções em especial, o processo de abertura econômica ocorrido no Brasil, durante a década de 1990, trouxe grandes desafios a serem enfrentados, em virtude da entrada de produtos importados em grande quantidade, a preços muito competitivos, que logo conquistaram amplas parcelas do mercado consumidor. É nesse contexto do aumento da

competição e da necessidade de manutenção de mercados para seus produtos, que a indústria de confecções de Ibitinga se viu inserida, a partir da abertura econômica promovida pelo Estado, nos anos 1990.

A indústria de confecções de Ibitinga também passou por esse intenso processo de reestruturação produtiva, que reorganizou a estrutura industrial brasileira em praticamente todos os setores e ramos. A articulação de fatores endógenos, em uma combinação local, produziu as condições necessárias para que a indústria de confecções de Ibitinga se reestruturasse para superar a crise. Entre essas condições, extremamente imbricadas, merece ênfase o papel das normas, convenções e instituições locais como articuladoras das relações sociais e de produção, os quais possibilitaram as mudanças no modo de regulação e no regime de acumulação local ao longo do tempo, essenciais para a manutenção da competitividade.

Observamos, durante a pesquisa, que a indústria de confecções de Ibitinga superou, com relativo êxito, os desafios impostos durante o processo de abertura econômica dos anos 1990. Houve um intenso processo de reestruturação da produção, seja através da substituição de maquinário antigo por maquinário moderno, de maior produtividade por trabalhador; seja por modificações no próprio processo produtivo, como foi o caso da substituição, nas peças, do bordado por tecidos estampados, com maior utilização de rendas, fitas, etc.; assim como através do aumento do espectro produtivo, com a produção de artigos que tradicionalmente não eram fabricados pela indústria de confecções local, como é o caso de capas de sofás, capas de colchões, tapetes, cortinas, etc.

Essas estratégias se configuraram como alternativas diante do aumento da concorrência interna e externa, já que as outras aglomerações industriais do mesmo ramo no Brasil, como o vale do Itajaí e as empresas do Ceará, também passaram por um processo intenso de modernização, e a entrada de produtos de cama, mesa e banho importados de países asiáticos, sobretudo da China, forçou a indústria de Ibitinga a buscar meios de modernizar sua produção, aumentar sua produtividade e reduzir seus custos.

A articulação da economia brasileira com o processo de globalização assume cada vez mais um papel importante na configuração e distribuição espacial das indústrias, desde que diversas empresas têm buscado realocações de suas unidades fabris para locais de menor custo de mão-de-obra e maiores incentivos fiscais. Os principais ramos que se valeram dessas estratégias foram o calçadista e o de confecções, nos quais diversas empresas transferiram parte das unidades fabris, principalmente para o Nordeste, em busca de mão-de-obra mais barata, e também atraídas por incentivos fiscais dados por governos estaduais e municipais²⁰.

Em nível mundial, a estratégia de constituição de blocos regionais, visando dinamizar o comércio regional entre países membros de um mesmo bloco, tem reorganizado os fluxos globais de comércio. Houve um considerável aumento do comércio entre países que participam de um mesmo bloco, como entre os países membros da União Européia e do NAFTA e, além disso, o processo de desregulamentação dos mercados mundiais, através dos acordos realizados na OMC, são acontecimentos globais que fogem às articulações e às dinâmicas locais. A própria formação do MERCOSUL foi um fato que modificou as relações produtivas dentro de diversos ramos industriais no Brasil, já que foram impostas regras e normas mais ou menos comuns para as indústrias dos países membros, o que prejudicou alguns setores e favoreceu outros. Além disso, a constituição da ALCA, a médio prazo, vai impor grandes desafios para a maioria das empresas brasileiras, o que deve repercutir no nível local, com uma nova readequação da estrutura produtiva. As indústrias de Ibitinga, muito provavelmente, não serão exceções a essa regra.

Todos esses fatos representam sérios desafios à indústria de confecções brasileira, e, por conseguinte, à indústria de confecções de Ibitinga. A entrada da China como país membro da OMC, e seu reconhecimento por parte do governo brasileiro como “economia de mercado”, representam

²⁰ NERY, Maria Goreth e Silva. O pólo calçadista de Itapetinga (BA): Um estudo das relações produtivas e dos aspectos políticos do espaço industrial. 2004. (Dissertação de Mestrado - Geografia). IGCE-UNESP, Rio Claro, 2004.

acontecimentos relacionados à escala global que acabam por influenciar o nível local. A produção industrial chinesa de artigos têxteis e de confecções é extremamente competitiva, em virtude do gigantesco volume produzido, dos grandes investimentos realizados, e do custo da mão-de-obra e das matérias-primas serem muito menores que em outros países. Além disso, a cadeia produtiva do ramo têxtil e de confecções chinesa é completa, o país fabrica desde o maquinário utilizado na produção de fios e tecidos, até os tecidos e linhas utilizados por sua indústria nacional de confecções. As indústrias têxteis e de confecções chinesas contam com maquinário extremamente moderno e de alta produtividade que, juntamente com o baixo custo da mão-de-obra e o gigantesco volume produzido, tornam os produtos chineses mundialmente imbatíveis em termos de preços e de volume produzido.

No caso do Brasil, apesar de terem sido adotadas algumas medidas momentâneas para impedir a invasão de produtos chineses, como a imposição de tarifas e de cotas de importação, essas medidas não vão resolver a questão da competitividade do setor têxtil e de confecções a longo prazo, o qual, apesar de ter *se reestruturado e se modernizado amplamente*, em sua maior parte ainda não é capaz de competir com as indústrias chinesas e de outros países asiáticos. Assim, o grande desafio para o setor é se adequar à forte concorrência internacional que se instaura.

Dessa forma, percebe-se que, com a nova lógica global que se instala, as instituições locais ligadas à indústria de confecções de Ibitinga têm um peso cada vez menor na articulação de normas e convenções para estruturar os modos de regulação e os regimes de acumulação locais. Esse papel das instituições locais, que no passado demonstrou-se extremamente ativo e necessário para o desenvolvimento da aglomeração industrial, principalmente nos momentos de crise e de necessidade de transformações das relações de produção e de trabalho, atualmente vê-se cada vez mais reduzido.

Nos anos 1980, período de crise para a economia brasileira, a indústria de confecções de Ibitinga reestrutura sua produção para manter-se competitiva diante do quadro de aumento da concorrência. A produção foi

cada vez mais verticalmente desintegrada. Os *linkages* produtivos entre as empresas são aprofundados, como estratégia para promover o aumento da produtividade e para acompanhar as oscilações de demanda do mercado. Observa-se que, dos anos 1970 para os anos 1980, a indústria de confecções assume de vez seu papel como principal atividade econômica do município. A subcontratação e uso de mão-de-obra em domicílio são estratégias utilizadas em larga escala pela indústria para atender o mercado, o que aumentou a quantidade de pessoas ocupadas no setor.

Contudo, nos anos 1990, com o processo de abertura econômica e a intensificação da concorrência, ocorre uma grande transformação na estrutura dos *linkages* produtivos na indústria de Ibitinga. O bordado, atividade tradicional em Ibitinga, devido seu alto custo, é reduzido drasticamente do processo produtivo, sendo substituído pelo bordado realizado por máquinas computadorizadas de tecnologia CNC, que reduziram consideravelmente os custos e o tempo de produção das peças. Além disso, outra estratégia adotada pela indústria foi a modificação do processo de produção, com a intensificação do uso de tecidos estampados, rendas, fitas, passa-fitas, etc., que em virtude do processo de abertura econômica, começaram a entrar no país em quantidade e variedade maior, servindo como fonte de inovação para a indústria de confecções.

Essas estratégias produtivas reduziram drasticamente o papel do bordado na economia local, atividade desenvolvida através de anos de acúmulo de conhecimento tácito de trabalho no setor de confecções. No entanto, não houve, na mesma proporção, uma diminuição da subcontratação em domicílio e da terceirização de atividades relacionadas à costura e acabamento das peças. Essas, ao contrário, ampliaram-se cada vez mais como estratégia das empresas para baixar seus custos com mão-de-obra, a ponto de algumas empresas atualmente contratarem outras para realizarem praticamente todo processo produtivo, ficando responsáveis apenas pela distribuição e comercialização dos produtos.

Em um cenário assim, a profissionalização da administração tornou-se imprescindível para as empresas, com a contratação de pessoal especializado na administração e gerência das empresas, saindo o controle administrativo da esfera unicamente familiar. Algumas delas buscaram aprofundar seus *linkages* produtivos, subcontratando outras para os momentos de maior demanda e para realizar determinados tipos de tarefas, enquanto outra parcela das empresas especializou-se em determinados tipos de produtos, ou em produzir insumos, como manta acrílica, armarinhos, serviços de matelassê, etc., ou mesmo na prestação de mão-de-obra para outras empresas. A especialização foi um reflexo do processo de modernização, com a implantação de uma administração profissional, substituindo o perfil de comando que existia anteriormente, quando a maioria das empresas era informal, ou era administrada de forma pouco profissional.

Houve um aumento do número de novas empresas durante a década de 1990, em geral abertas pelo processo de *"spin-off"*, a partir de funcionários que decidiram abrir seu próprio negócio. Muitas dessas empresas tiveram uma existência breve, em virtude da falta de experiência administrativa desses novos empresários e da forte concorrência no setor. Além disso, não há entre as empresas do setor um clima de cooperação ou de troca de experiências, ou mesmo qualquer iniciativa endógena para organizar grupos para exportação, como ocorre em outras aglomerações industriais especializadas do interior de São Paulo. No entanto, o balanço entre as empresas que iniciaram suas atividades, e as que fecharam foi positivo, ou seja, houve um número maior de empresas que continuaram funcionando em relação ao número das que encerraram suas atividades, o que demonstra um forte dinamismo do setor, apesar da falta de uma maior cooperação entre as empresas.

As instituições locais souberam adaptar-se às novas condições que surgiram a partir da crise do fordismo, transformando as relações de produção e modernizando sua estrutura produtiva para continuarem competitivas. Contudo, a indústria de confecções de Ibitinga não abandonou o modelo

fordista de produção em série, não há, entre as empresas, uma extrema *especialização flexível*, como ocorre na indústria automobilística. O que ocorreu na aglomeração foi uma *maior flexibilização da produção*, com o aumento do espectro produtivo (aumento da variedade de produtos) visando atingir todos os nichos de mercado possíveis e dessa forma, ampliar o mercado consumidor, e o *aumento da subcontratação e da terceirização da produção*, como estratégias de redução dos custos de produção.

A maior parte das empresas passou a produzir apenas sob encomenda, sem grandes estoques de mercadorias ou de matérias-primas, estabelecendo um quadro fixo de funcionários ao longo do ano, subcontratando e terceirizando a produção nos períodos de grande volume de encomendas, e também as atividades que demandavam maquinário de alto custo ou eram pouco frequentes no processo produtivo, como o serviço de matelagem e de bordado.

O fato da indústria de confecções de Ibitinga ter se especializado na produção de artigos de cama, mesa e banho, contribuiu para que surgisse uma rede de *linkages* e de relações de subcontração bastante complexa, articulando partes da cadeia produtiva do ramo. Essa miríade de relações de produção surgiu a partir da articulação das instituições locais em busca de novos modos de regulação das relações de trabalho e de produção, que se adequassem às transformações econômicas que o país e o mundo atravessavam.

Sem a existência de um modo de regulação local, que controlasse e permeasse as relações sociais e econômicas entre os diversos agentes endógenos presentes na aglomeração industrial, dificilmente teriam se transformado as normas e convenções existentes, permitindo que a indústria de confecções de Ibitinga prosperasse.

Para a indústria de confecções de Ibitinga, não existe, ainda, uma crise instaurada. Houve durante os últimos anos, uma reestruturação do setor, com a adoção de novos maquinários e novos regimes de produção. A crise que se avistava nos anos 1990, como processo de abertura econômica do país, foi superada a partir da transformação do conjunto de normas e convenções

produtivas, sociais e econômicas locais, que souberam se articular no nível local a partir de desafios impostos pelo processo de globalização e desregulamentação dos mercados. Entretanto, com o avanço da desregulamentação dos mercados, da maior abertura comercial e da intensificação dos fluxos financeiros em todo mundo, a indústria de confecções de Ibitinga estará sujeita a uma forte concorrência internacional, e deverá se preparar novamente para outro processo de reestruturação, para continuar integrada economicamente ao resto da economia mundial.

Para o futuro, um encaminhamento adequado a ser imprimido, institucionalmente, seria transformar o conhecimento tácito, historicamente desenvolvido pelas instituições locais, em conhecimento explícito. Esse conhecimento tácito, tão importante para o início e desenvolvimento das indústrias locais, pouco a pouco começa a ser suplantado pelo conhecimento explícito, pois com a reestruturação produtiva em andamento no Brasil, a adoção de novas máquinas e novos processos produtivos só será possível a partir de uma mão-de-obra muito qualificada, treinada e com conhecimento técnico suficiente para operar as novas máquinas, e se adequar às transformações constantes no mercado de trabalho. Esse tipo de pessoal qualificado só é possível de ser treinado e capacitado a partir de instituições que ensinem e repassem o conhecimento explícito (formal), como colégios técnicos, cursos profissionalizantes, faculdades, etc., instituições que ainda não existem ou ainda não estão direcionadas para atender o ramo de confecções em Ibitinga. Essa questão deveria ser refletida desde já, como uma opção de estratégia que se delineia para as instituições locais, na tentativa de rearticular as normas e convenções produtivas da aglomeração, para poder enfrentar os desafios que já começam a aparecer.

Outro fato que deve ser encarado é uma maior cooperação e articulação entre as empresas locais. Apesar do trabalho desenvolvido pelo SEBRAE, detectado durante a pesquisa, que visa criar um ambiente de cooperação entre as empresas e padronizar a produção para que possa ser exportada, a grande maioria das empresas não possui uma cultura de

exportação e de busca de novos mercados fora do Brasil. Não existe uma marca local forte, conhecida nacionalmente, como existe entre as empresas do ramo de confecções do vale do Itajaí, o que dificulta às empresas de Ibitinga agregarem valor à sua produção, daí muitas delas serem subcontratadas para produzirem peças com marcas de outras empresas.

Em outros municípios próximos, como Tabatinga e Borborema, começaram a surgir, nos anos 1990, diversas empresas do ramo de confecções, inspiradas no modelo de Ibitinga, que buscam se especializar, também, em determinados tipos de produtos, especialmente bichinhos de pelúcia e artigos para bebês. Esse aumento regional do número de estabelecimentos industriais do ramo de confecções poderia, a médio prazo, estimular a instalação de outros setores da cadeia produtiva, como indústrias têxteis, de fiações ou mesmo de maquinário. Além disso, poderia induzir a criação de um curso técnico da área, ou a instalação de um curso superior na região, voltado à indústria de confecções, algo imprescindível para o setor que, reafirmamos, não existe.

Pela linha explanatória desenvolvida ao longo deste trabalho, procuramos demonstrar (e queremos crer que o tenhamos conseguido) que o surgimento e o desenvolvimento, muito bem sucedido, de uma aglomeração geográfica de indústrias de confecções em Ibitinga, cidade de pequeno porte do interior de São Paulo, distante das principais áreas industrializadas do próprio interior, e não alcançada pela polarização da metrópole paulistana, representa uma manifestação concreta de forças, agentes e processos predominantemente endógenos.

Procuramos vincular aspectos e condições percebidos no exemplo fatural estudado a um conjunto de noções teóricas como proximidade geográfica, reestruturação produtiva, fator cultural, papel do empresário (mulher), especialização produtiva, estratégias produtivas, rede de *linkages* locais, papel das instituições, criação de normas e convenções, papel do conhecimento tácito, etc.

Toda essa pletera de condições propiciadoras à concentração e especialização industriais endogenamente criadas não ficou, obviamente, imune às influências externas; as interpenetrações entre fatos da escala local e das escalas superiores (nacional e global) foram constantes e decisivas. Era o local se reorganizando e criando novas condições em face de eventos e influxos positivos e negativos advindos de outras escalas geográficas.

A compreensão do papel das instituições enquanto agentes transformadores de normas e convenções que atuam na produção do espaço industrial foi uma das principais metas buscadas neste trabalho. As crises do sistema capitalista, como já apontavam os teóricos da regulação, são regras e não exceções do sistema, sendo assim, uma das estratégias de superação das crises passa por transformações das instituições, e das normas e convenções que organizam os regimes de acumulação e os modos de regulação. Dessa forma, o que se demonstrou foi que, nos momentos de crise da indústria de Ibitinga, houve a atuação de um conjunto de atores e instituições endógenas, que reestruturaram e reorganizaram a indústria local de confecções, superando a crise e modificando o papel das normas e convenções vigentes. O que não se sabe é se, deste momento em diante, a aglomeração industrial de Ibitinga continuará competitiva, ou irá ser suplantada pelos concorrentes nacionais e internacionais.

As respostas de Ibitinga às mudanças ocorridas na indústria nacional e global, às inovações tecnológicas e flutuações mercadológicas têm sido, de modo geral, positivas; entretanto, conseguirá essa aglomeração industrial superar os desafios futuros?

Independentemente de qual seja a resposta a essa questão, o caso estudado constitui um exemplo rico de como uma porção relativamente pequena do espaço geográfico pode se comportar como um "*campo de embate entre forças multidirecionais e complexas*" (SANTOS, 2002).

REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

AGLIETTA, Michel. **Regulación y crisis del capitalismo**. Ciudad de México: Siglo Veinteuno, 1991, 5 ed.

ANDRADE, Manuel C. **Espaço, polarização e desenvolvimento. A teoria dos pólos de desenvolvimento e a realidade nordestina**. São Paulo : Brasiliense, 1970, 2 ed.

ANDRADE, Thompson A. ; SERRA, Rodrigo V. **Desconcentração industrial no Brasil : 1990-1995**. IPEA : Núcleo de Estudos e Modelos Espaciais Sistêmicos (NEMESIS), 1999, (mimeo.)

AZZONI, Carlos R. A lógica da dispersão da indústria no Estado de São Paulo. In : **Estudos Econômicos**. São Paulo : IPEA-USP, 1986, nº 16 (especial).

_____ **Teoria da localização : uma análise crítica**. São Paulo : IPEA/USP. Série Ensaio Econômicos nº 19, 1982.

BARNES, T.J.; Rethorizing Economic Geography: from the Quantitative Revolution to the "Cultural Turn". In: **Annals of the Association of American Geographers**, vol. 91, n.3, p.546-565, 2001.

BECATTINI, Giacomo. O distrito marshalliano. In: BENKO, G.; LIPIETZ, A. (org.) **As regiões ganhadoras. Distritos e redes: os novos paradigmas da geografia econômica**. Oeiras (Portugal): Celta, 1994.

BEDÊ, Marco A. **Subsídios para a identificação de clusters no Brasil: atividades da indústria**. São Paulo: SEBRAE, 2002.

BENKO, Georges. **Géographie des technopôles**. Paris: Masson, 1991.

_____ De la régulation des espaces aux espaces de régulation. In: Boyer & Saillard. **L'état de la théorie de la régulation**. La Découverte, Paris, 1994.

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

BENKO, Georges; LIPIETZ, Alain (org.) **As regiões ganhadoras. Distritos e redes: os novos paradigmas da geografia econômica**. Oeiras (Portugal): Celta, 1994.

BENKO, Georges; DUNFORD, Mick; LIPIETZ, Alain. "Les districts industriels revisités". In: PECQUEUR, B. **Dynamiques territoriales et mutations économiques**. Paris: L'Harmattan, 1996.

BNDES/FINEP. **Arranjo produtivo têxtil-vestuário do vale do Itajaí/SC**. IE/UFRJ: Notas Técnicas , Julho de 2000.

BODDY, Martin. Reestruturação industrial, pós-fordismo e novos espaços industriais: uma crítica. In: VALLADARES, Lícia; PRETECEILLE, Edmond (Coord.). **Reestruturação urbana: tendências e desafios**. São Paulo: Nobel-IUPERJ, 1990 (Coleção Espaço), pp.44-58.

BOYER, Robert. **A teoria de regulação: uma análise crítica**. São Paulo: Nobel, 1990.

_____ **Les institutions dans la théorie de la régulation**. Paris: 2003. Paper disponível em: <http://www.cepremap.ens.fr/~boyer>. Acesso em 11/10/2004.

BRAGA, José C. S., Théret, Bruno. **Regulação econômica e globalização**. Campinas: IE UNICAMP/FUNDP, 1998.

BRESCHI, Stefano; LISSONI, Francesco. Localised knowledge spillovers vs. Innovative milieux: knowledge tacitness reconsidered. **Papers in Regional Science**, vol. 80, p. 255-273, 2001.

BUSTOS GISBERT, María L. Las teorías de localización industrial : una breve aproximación. **Estudios Regionales**, Salamanca, n° 35, p.51-76. 1993.

CANO, Wilson. **Raízes da concentração industrial em São Paulo**. São Paulo: Difel, 1977.

_____ **Subsídios para a reformulação das políticas de descentralização industrial no estado de São Paulo**. São Paulo: SEADE. 1988 (Coleção Economia Paulista), n°1, vol.1, p.111-131.

CARLEIAL, Liana. **Redes industriais de subcontratação. Um enfoque de sistema nacional de inovação**. São Paulo: Hucitec, 2001.

CARNOY, Martin. **Estado e teoria política**. Campinas: Papyrus, 1990, 3ed.

CASTELLS, Manuel. **A sociedade em rede**. São Paulo: Paz e Terra, 1999.

CHESSNAIS, François. **A mundialização do capital**. São Paulo: Xamã, 1996.

_____ **Mundialisation du capital et régime d'accumulation à dominante financière.** Artigo disponível em: <http://pages.globetrotter.net/charro/HERMES2/chesnais.htm> Acesso em 12/07/2004.

CHESNAIS, François et alii. **Uma nova fase do capitalismo?** São Paulo: Xamã, 2003.

CHORINCAS, J. ; MARQUES, I.; RIBEIRO, J.F. "Clusters" e Políticas de Inovação – Conceitos, Experiências europeias e Perspectivas de Aplicação em Portugal. In: **Prospectiva e Planeamento**, vol.7, Lisboa: 2001, pp. 43-104.

CINTRÃO, Janaína F. F. **O trabalho das bordadeiras de Ibitinga: fragmentação e subordinação.** 1990. (Dissertação de Mestrado – Ciências Sociais). 2 vol., FCL-UNESP, Araraquara, 1990.

COCCO, Giuseppe, et alii (Org.). **Empresários e empregos nos novos territórios produtivos: o caso da Itália.** Rio de Janeiro: DP&A, 1999.

COUTINHO, Luciano; FERRAZ, João C. **Estudo da competitividade da indústria brasileira.** Campinas: Papyrus, 1994.

DEAN, Warren. **A industrialização de São Paulo.** São Paulo: DIFEL, 1971.

DICKEN, P. **Global shift. Industrial change in turbulent world.** London: Paul Champmam Publishing Ltd., 1988.

DRUCK, Maria G. **Terceirização: (des)fordizando a fábrica.** São Paulo: Boitempo, 1999.

DUNDES, Ana C. **O processo de (des) industrialização e o discurso desenvolvimentista em Presidente Prudente SP.** 1998. (Dissertação de Mestrado - Geografia). FCT-UNESP, Presidente Prudente, 1998.

ESTALL, R.C. ; BUCHANAN, R.O. **Atividade industrial e geografia econômica.** Rio de Janeiro: Zahar Editores, 1971.

FIRKOWSKI, Olga L. C. F. **A nova territorialidade da indústria e o aglomerado metropolitano de Curitiba.** 2001. (Tese de Doutorado – Geografia Humana). FFLCH-USP, São Paulo, 2001.

FISCHER, André. **Industrie et espace géographique.** Paris : Masson, 1994.

FURTADO, Celso. **Dialética do desenvolvimento.** Rio de Janeiro : Fundo de Cultura, 1964, 2 ed.

GACHELIN, Charles. **La localisation des industries**. Presses Universitaires de France, 1977.

GARCIA, Renato; SOUZA, Maria C. **Sistemas locais de inovação no estado de São Paulo**. IE/UFRJ, Nota Técnica 08/98, Rio de Janeiro, março de 1998.

GEORGE, Pierre. A organização do espaço industrial. In: **A ação do homem**. São Paulo: DIFEL, s/d.

GERTLER, Meric S. Technology, culture and social learning: regional and national institutions of governance. In: **Innovation and social learning: institutional adaptation in an era of technological change**. Ed. Meric S. Gertler and David A. Wolfe, Basingstoke: Palgrave. Forthcoming , 2002.

GOLDENSTEIN, Lea , SEABRA, Manuel. Divisão territorial do trabalho e nova regionalização. **Revista do Departamento de Geografia**. São Paulo: USP, nº 1, 1982.

GUILLÉN, Mauro F. **Corporate governance and globalization: arguments and evidence against convergence**. A working paper of the Reginald H. Jones Center, The Wharton School University of Pennsylvania, September 1999 version.

HOLMES, John. The organization and locational structure of production subcontracting. In: SCOTT, A. J.; STORPER, M. **Production, work, territory. The geographical anatomy of industrial capitalism**. Winchester, Mass.: Allen & Unwin Inc, 1986.

HOWELLS, Jeremy R. L. Tacit knowledge, innovation and economic geography. **Urban Studies**, vol. 39, nº 5-6, p. 871-884, 2002.

HUSSON, Michel. L'école de la Regulation, de Marx a la Fondation Saint-Simon, un aller sans retour? In: Bidet, J. e . Kouvelakis, E. **Dictionnaire marxiste contemporain**. Paris: PUF, 2001

JOIA, Paulo R. **Novas trajetórias da alta tecnologia no Brasil, sob a influência da ação do Estado : uma análise do Pólo Tecnológico Regional de Campinas-SP**. 2000. (Tese de Doutorado – Geografia). IGCE-UNESP, Rio Claro, 2000.

KÉBABDJIAN, Gérard. **La théorie de la régulation face a la problématique des regimes internationaux**. Paper disponível em: <http://www.redcelsofurtado.edu.mx/archivos20PDF/kabad1.pdf> Acesso em : 10/10/2004.

LEFEBVRE, Henry. Industrialização e urbanização: noções preliminares. In: **O**

direito à cidade. São Paulo: Moraes, 1991, p.3-26.

LEIBOVITZ, Joe. **Barriers to collaborative city-region governance: institutions and economic governance in 'Silicon Valley North'**. Paper disponível em:

http://www.utoronto.ca/progris/pdf_files/Leibovitz_Silicon.pdf. Acesso em: 15/01/2003.

LEIBOVITZ, Joe. **The politics of associative governance: institutional change and economic governance in 'Canada's Technology Triangle'**. Paper disponível em:

http://www.utoronto.ca/progris/pdf_files/Leibovitz_TechnologyTriangle.pdf. Acesso em 15/01/2003.

LENCIONI, Sandra. **Reestruturação urbano-industrial: centralização do capital e desconcentração da metrópole de São Paulo**. 1991. (Tese de Doutorado – Geografia Humana). FFLCH-USP, São Paulo, 1991.

LINS, Hoyêdo N. Clusters industriais, competitividade e desenvolvimento regional: da experiência à necessidade de promoção. **Estudos Econômicos**. São Paulo: IPE-USP, vol. 30, n°2, p. 233-265, abril-junho 2000.

LIPIETZ, Alain. **Accumulation, crises et sortie de crise: quelques réflexions méthodologiques. Autour de la notion de "Régulation"**. Communication à Nordic Summer University. Hensilgor, 2-4 March 1984. Long waves, crises and technological, social and political development.

_____ New tendencies in the international division of labor: regimes of accumulation and modes of regulation. In: **Production, work, territory: the geographical anatomy of industrial capitalism**. Winchester, Mass.: Allen & Unwin, 1986, p. 16-40.

_____ **De L'Althusserisme a la "Théorie de la Regulation"**. Intervention au Forum: The Althusserian Legacy. Stony Brook, S.U.N.Y., 23-23 Septembre, 1988.

LIPIETZ, Alain; LEBORGNE, Danielle. Flexibilidade defensiva ou flexibilidade ofensiva: os desafios das novas tecnologias e da competição mundial. In: VALLADARES, L; PRETECEILLE, E. (Coord.). **Reestruturação urbana: tendências e desafios**. São Paulo: Nobel/Iuperj, 1991, p. 17-43.

LOJKINE, Jean. **O estado capitalista e a questão urbana**. São Paulo: Martins Fontes, 1981.

MAMIGONIAN, Armen. Teorias sobre a Industrialização Brasileira. **Cadernos Geográficos**. Florianópolis, UFSC-CFH-GCN, n° 2, maio/2000.

MANTEGA, Guido. **Acumulação monopolista e crises no Brasil**. São Paulo: Paz e Terra, 1988.

MANZAGOL, Claude. **Lógica do espaço industrial**. São Paulo: Difel, 1985.

MARKUSEN, Ann. Sticky places in slippery space: a tipology of industrial districtis. **Economic Geography**, vol. 72, n. 3, p.293-313, july 1996.

MARSHALL, Alfred. **Princípios de economia: tratado introdutório**. São Paulo: Nova Cultural, 1988, 2 ed. (coleção Os Economistas).

MARTIN, Ron. **Putting the economy in its place: on economics and geography**. Paper presented at the Cambridge Journal of Economics Conference. Economics for the future: celebrating 100 years of Cambridge economics, 17-19 September 2003.

MARTIN, Ron; SUNLEY, Peter. Rethinking the "economic" in economic geography: broadening our vision or losing our focus? **Antipode**, vol. 33, n.2, p.148-161, 2001.

_____ Desconstructing clusters: chaotic concept or policy panacea?. **Journal of Economic Geography**, 3,1, p. 1-53, june 2002.

MATOS, Odilon N. **Café e ferrovias: a evolução ferroviária de São Paulo e o desenvolvimento da cultura cafeeira**. Campinas-SP: Pontes, 1990, 4 ed.

MASKELL, Peter. Towards a knowledge-based theory of the geographical cluster. **Industrial and Corporate Change**, vol. 10, n. 04, 2001.

MATTOSO, Jorge. **A desordem do trabalho**. São Paulo: Página Aberta, 1ª reimpressão, 07/1996.

MELO, João M. C. **O capitalismo tardio**. São Paulo: Brasiliense, 1982.

MENDES, Auro A. **Reestruturações locais como efeitos da Globalização Econômica: Uma análise da estrutura produtiva mutante do Pólo Têxtil de Americana, SP**. 1997. (Tese de Doutorado – Geografia). IGCE-UNESP, Rio Claro, 1997.

MOURÃO, Paulo F. C. **A industrialização do oeste paulista: o caso de Marília**. 1994. (Dissertação de Mestrado - Geografia). FCT-UNESP, Presidente Prudente, 1994.

NEGRI, Antônio. O empresário político. In: COCCO, G. et al. (org). **Empresários e empregos nos novos territórios produtivos: o caso da Terceira Itália**. Rio de Janeiro: DP&A, 1999, p. 59-76.

NEGRI, Barjas. A interiorização da indústria paulista. In: **A interiorização do desenvolvimento econômico no Estado de São Paulo (1920-1980)**. São Paulo: SEADE-UNICAMP, Coleção Economia Paulista, 2, 1988.

_____ As políticas de descentralização industrial e o processo de interiorização em São Paulo: 1970-1985. In: TARTAGLIA, José Carlos ; OLIVEIRA, Osvaldo L. (Orgs.): **Modernização e desenvolvimento no interior de São Paulo**. São Paulo: Unesp, 1988, p.11-37.

NEGRI, Barjas; PACHECO, Carlos A. Mudança tecnológica e desenvolvimento regional nos anos 90: a nova dimensão espacial da indústria paulista. **Espaço & Debates**, n° 38, São Paulo, 1994.

NERY, Maria G. S. **O pólo calçadista de Itapetinga (BA): um estudo das relações produtivas e dos aspectos políticos do espaço industrial**. 2004. (Dissertação de Mestrado - Geografia). IGCE-UNESP, Rio Claro, 2004.

OHLWEILER, O. A. **Evolução sócio-econômica do Brasil**. Porto Alegre: Tchê! s/d.

OLIVEIRA, Denise L. C. M. **Mercado de trabalho industrial e questão do "gênero": uma análise do trabalho feminino em indústrias de Rio Claro, SP**. 2000. (Dissertação de Mestrado – Geografia). IGCE-UNESP, Rio Claro, 2000.

OLIVEIRA, Francisco de. **A economia da dependência imperfeita**. Rio de Janeiro: Edições Graal, 1977, 2 ed.

PACHECO, Carlos A. **Fragmentação da nação**. Campinas: IE/UNICAMP, 1998.

PARK, Sam Ock. Networks and embeddedness in the dynamic types of new industrial districts. **Progress in Human Geography**, 1996, vol. 20, n.4, p.396-493,.

PEREIRA, José C. **Formação industrial do Brasil e outros estudos**. São Paulo: Hucitec, 1984.

PINHEIRO, Silvana S. **Relações de produção e de trabalho: uma análise geográfica da indústria de vestuário, calçados e artefatos de tecidos em Rio Claro, SP, e suas vinculações espaciais**. 1993. (Dissertação de Mestrado – Geografia). IGCE-UNESP, Rio Claro, 1993.

PIORE, M.J. ; SABEL, C.F. **The second industrial divide, possibilities for prosperity**. New York: Basic Books, 1984.

POCHMANN, Márcio. Desenvolvimento capitalista e divisão do trabalho. In: POCHMANN, Márcio (Org.) **Reestruturação produtiva. Perspectivas de desenvolvimento local com inclusão social**. Petrópolis: Vozes, 2004, p. 15-56.

PORTER, Michael E. **Competição: estratégias competitivas essenciais**. Rio de Janeiro: Campus, 1999, 4 ed.

RATTNER, Henrique. **Industrialização e concentração econômica em São Paulo**. Rio de Janeiro: Fundação Getúlio Vargas, 1972.

SÁNCHEZ HERNÁNDEZ, José L. **El eje Irún-Aveiro. Geografía de un eje de desarrollo**. Salamanca (España): Caja Duero, 1998.

_____ Sistemas productivos locales en la Península Ibérica: cinco temas de debate. **Anales de Geografía de la Universidad Complutense**, nº 19, 1999, p.215-235.

SANTOS, Milton. **A natureza do espaço: técnica e tempo, razão e emoção**. São Paulo: EDUSP, 2002.

SANTOS, Milton; SILVEIRA; María L. **O Brasil: território e sociedade no início do século XXI**. Rio de Janeiro: Record, 2001, 2 ed.

SAWAIA, Baden B. **Ibitinga: suas práticas econômicas e representações sociais**. 1979. (Dissertação de Mestrado – Psicologia Social). PUC, São Paulo, 1979.

SCHMITZ, Hubert; HUMPHREY, John. How does insertion in global value chains affect upgrading in industrial clusters? **Regional Studies**, vol.36.9, p.1017-1027, 2002.

SCHMITZ, Hubert; RABELOTTI, Roberta. The internal heterogeneity of industrial districts in Italy, Brazil and México. **Regional Studies**, vol.33.2, p.97-108, 1999.

SCHUMPETER, Joseph A. **A teoria do desenvolvimento econômico**. São Paulo: Nova Cultural, 1989. (Coleção Os Economistas).

_____ **Capitalismo, socialismo e democracia**. Rio de Janeiro: Zahar Editores, 1984.

SEBRAE-SP. Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas de São Paulo. **Estudo da mortalidade das empresas paulistas (Relatório Final)**. Dezembro-1999.

SELINGARDI-SAMPAIO, Silvia. A evolução recente do sistema industrial brasileiro. A ação do Estado e dos investimentos externos. **Boletim de Geografia Teórica**, 18 (35-36), 1988, p.5-37.

SIMONSEN, Roberto C. **Evolução industrial do Brasil e outros estudos**. São Paulo: Nacional/Edusp, 1973.

SPOSITO, Eliseu S. Fluxos e localização industrial. In: MELO, Jayro G. (org.). **Região, cidade e poder**. Presidente Prudente: GASPERR/FCT-UNESP, 1996, p.69-96.

STORPER, Michael. Desenvolvimento territorial na economia global do aprendizado: o desafio dos países em desenvolvimento. In: Ribeiro, L.C.Q.; Santos Jr, O.A. (org.). **Globalização, fragmentação e reforma urbana. O futuro das cidades brasileiras na crise**. Rio de Janeiro: Civilização Brasileira, 1997, 2ed, p.23-64.

_____ **Conventions and the genesis of institutions**. Paper disponível em: http://www.upmf.grenoble.fr/irepod/regulation/Journees_d_etude/Journee_1998/Storper.html. Acesso em: 15/01/2003.

_____ **Rethinking the economics of globalization: the role of ideas and conventions**. UCLA: 1999. Paper disponível em: <http://www.sscnet.ucla.edu/soc/ccsa/storper.html> Acesso em: 15/01/2003.

_____ Lived effects of the contemporary economy: globalization, inequality, and consumer society. **Public Culture**, 2000, 12(2), p. 375–409, Duke University Press.

STORPER, M. ; HARRINSON, B. Flexibilidade, hierarquia de desenvolvimento regional. In: BENKO, G.; LIPIETZ, A. **As regiões ganhadoras. Distritos e redes: os novos paradigmas da geografia económica**. Oeiras: 1994, p. 171-187.

STORPER, Michael; HARRINSON, B. Flexibility, hierarchy and regional development: the changing structure of industrial production systems and their forms of governance in the 1990s. **Reserch Policy**, 1991, n.20, 402-420.

STORPER, Michael; VENABLES, Anthony J. Buzz: The economic force of the city.

Paper to be presented at the DRUID Summer Conference on: **Industrial dynamics of the new and old economy - who is embracing whom?** Copenhagen/Elsinore 6-8 June 2002.

SUZIGAN, Wilson. **Indústria brasileira: origem e desenvolvimento**. São Paulo: Hucitec/Unicamp, 2000.

SUZIGAN, Wilson; et al. **Aglomerações industriais no Estado de São Paulo**. Artigo publicado no site: www.eco.unicamp.br/neit. Acesso em: 22/04/2003.

TARTAGLIA, José C.; OLIVEIRA, Osvaldo L. **Modernização e desenvolvimento interior de São Paulo**. São Paulo: UNESP, 1988.

THRIFT, Nigel; OLDS, Carry. Refiguring the economic in economic geography. **Progress in Human Geography**, 1996, vol. 20, n.3, p.311-329.

WEBER, Alfred. **Theory of the location of industries**. Chicago : The University of Chicago Press. Seventh Impression 1969. (First Impression 1929).

WOLFE, David A. Social capital and cluster development in learning regions. In: **Knowledge, clusters and learning regions**. Ed. J. Adam Holbrook and David A. Wolfe, Kingston: School of Policy Studies, Queen's University. Forthcoming 2002.

_____ **Clusters from the inside and out: lessons from the Canadian study of cluster development**. Paper to be presented at the DRUID Summer Conference 2003 on Creating, Sharing and Transferring Knowledge. The role of geography, institutions and organizations. Copenhagen June 12-14, 2003.

ZAMBARDA, Wanda I. M. **A industrialização de Araras-SP: origens, evolução, características, relações**. 2000. (Dissertação de Mestrado – Geografia). IGCE-UNESP, Rio Claro, 2000.

ANEXO 01 - FORMULÁRIOS

FORMULÁRIO INDUSTRIAL

Data...../...../.....
 Nome da Empresa.....
 Ramo
 Endereço.....
 Telefone.....
 Responsável pelas informações.....

I. HISTÓRICO DA EMPRESA

1. Ano de fundação:
2. Ano de início de funcionamento :
3. Estrutura jurídica da empresa :
4. O estabelecimento é: Único () Filial () Matriz ()
5. No caso de possuir filial:
5. Localização da sede da empresa:
- 5.1. Localização da filial:.....
- 5.2. Ramo de atuação da filial:.....
6. Origem dos capitais : () locais
 () do estado de São Paulo – Quais municípios ?.....
 () de outros estados – Quais ?.....
 () externos -

II- LOCALIZAÇÃO

1. Por que a empresa se localiza em Ibitinga?
 () estímulos e subsídios do poder público – Quais?.....
 () situação geográfica da cidade – (acessibilidade, meios de transporte, localização da cidade)
 () mão-de-obra disponível e qualificada
 () parque industrial já existente – (tradição histórica da cidade)
 () local de residência do empresário
 () outros fatores – Quais?.....
2. Houve mudança de endereço desde a instalação?
 Sim () Não ()
- 2.1. Em caso afirmativo, informe:
- 2.2. Ano de mudança:.....
- 2.3. Motivos da mudança de endereço:.....
3. Quais as vantagens da empresa estar localizada em Ibitinga?

4. Quais as desvantagens da empresa estar localizada em Ibitinga?

III - EMPRESÁRIO

1. Cidade de nascimento:.....
2. Teve alguma atividade anterior a esta? () sim () não
 Qual?.....
3. Mantém outras atividades além desta? () sim () não
 Quais?.....
4. Trabalha também no setor de produção da empresa? () sim () não
5. Por que se tornou empresário do setor de confecções?.....

.....

IV - TECNOLOGIA E MODERNIZAÇÃO

- 1.O estabelecimento possui computadores?
 sim não
- 2.Em caso afirmativo, são utilizados em quais setores?
 administrativo
 produção
 desenvolvimento de novos produtos e artigos
 outros- Quais?.....
- 3.Os computadores estão ligados à Internet?
 sim não
- 4.A produção é:
 toda feita por máquinas
 feitas por máquinas e por processos manuais
- 5.As máquinas utilizadas:
 são computadorizadas? (.....%)
 são automáticas?(.....%)
 são de tecnologia simples? (.....%)
6. As máquinas utilizadas são na maioria:
 nacionais
 importadas – de quais países?.....
7. Houve investimentos na modernização do maquinário nos últimos 5 anos?
 sim não
- 7.1. Em caso positivo, responder: O maquinário antigo foi mantido (junto com o novo) ou deixou de ser utilizado?.....
- 7.2. Motivos da troca de maquinário.....

8. Houve redução de funcionários devido à troca de maquinário? sim não
 Motivos.....

V – PRODUÇÃO E MERCADO

- 1.Qual ou quais são os produtos fabricados?.....

- 2.Tem havido mudança no tipo de produto ou ele é o mesmo desde a instalação da fábrica?
 — Se houve mudança, especificar a causa:
 mudanças da moda.
 problema de concorrência.
 falta de mercado.
 mudanças tecnológicas, (compra de máquinas, etc.)
 outras causas – quais?.....
3. A empresa tem produção própria?
 sim não
- 3.1. Em caso positivo:
 a produção é em série?
 a produção é em série e por encomenda?
 a produção é por encomenda?
4. Esta empresa empreita outras para atingir sua produção total?
 sim não
- 4.1. Em caso positivo, responder:
 a)A sub-empregada é ocasional, apenas.
 quando a demanda é muito grande.
 b)A sub-empregada é permanente, porque.

() as empresas contratadas fazem serviços e operações que esta não está habilitada a fazer.
4.2. Especificar as tarefas contratadas, as firmas sub-empregadas e sua localização.

.....
.....

5. Esta empresa é empregada por outras? (ou seja, presta serviços a terceiros?)
() sim () não

5.1. É empregada por: () apenas uma empresa
() várias empresas

5.2. Citar as empresas e sua localização:

5.3. É empregada () de forma permanente
() ocasionalmente
() por tarefa (empregada)

5.4. Especificar os detalhes:

5.5. Para a sub-empregada, esta empresa:

- () recebe todo material a ser utilizada de sua contratante
- () recebe parte do material a ser utilizado de sua contratante
- () compra seu próprio material
- () compra ou arrenda o material de sua contratante
- () outras formas de contrato.

5.6. Quais as tarefas e/ou produtos feitos para o seu contratante?.....

6. No caso da empresa ter produção própria. Quais são seus principais mercados?

- a - () Ibitinga (.....%)
- b - () Região próxima (citar cidades) (....%)
- c - () São Paulo (área metropolitana) (.....%)
- d - () Interior de São Paulo (.....%)
- e - () Outros estados brasileiros (.....%)
- f - () Exterior (citar países) (.....%)

6.1. Formas de comercialização do produto:

- () sob encomenda () cooperativa de vendas () loja própria () terceirizada
- () outros – especificar

7. Quais são as principais matérias-primas utilizadas?.....

7.1. Qual sua procedência?.....

7.2. Qual o papel do município de Ibitinga como fornecedor de matérias-primas?

- () exclusivo (100%) () essencial (70 a 99%) () majoritário (+ de 50%)
- () importante (30 a 50%) () pouco expressivo (10 a 30%) () inexpressivo (0 a 10%)

7.3. No caso do papel de Ibitinga ser inexpressivo ou pouco expressivo, citar o município exclusivo e/ ou essencial:

VI – TRABALHO

1. Qual o número de empregados da empresa?.....

1.1. Qual o número de pessoas ocupadas na produção?

Homens: Mulheres:

1.2. Qual o número de pessoas ocupadas no setor administrativo?

Homens: Mulheres:

2. Pessoas da família trabalham na empresa? () sim () não

2.1. Se positivo, em quais setores?

- () produção () administração e gerenciamento () vendas e distribuição () outros – quais?

-
3. A mão-de-obra produtiva é especializada?
 sim não
- 3.2. Qual a especialização requerida?.....

4. A empresa treina sua própria mão-de-obra? (Tem aprendizes?)
 sim não
5. Locais de residência da mão-de-obra ocupada na produção e na administração?.....

6. O regime de trabalho é:
 contínuo, com turmas de revezamento
 diurno (8 horas)
 noturno
 outro tipo – especificar:
- 6.1 Há cumprimento de horário extra?.....
7. Quais são as exigências para a contratação de mão-de-obra quanto ao grau de escolaridade?.....

8. Há limites de idade para os empregados? sim não
 Por quê?.....
9. Os limites de idade são iguais para ambos os sexos? Sim Não
 Por quê?.....
10. Qual é a área de recrutamento da mão-de-obra? (municípios)

11. A mão-de-obra especializada é encontrada em Ibitinga?

12. Há preferência por trabalhadores que residam no próprio município de Ibitinga? Por quê?

13. No caso de empregados oriundos de outras cidades (que viajam diariamente), responder:
 Pertencem à mão-de-obra ligada à produção? Sim Não
 Quantos?.....
- 14.. Além de seus empregados regulares, a empresa sub-empregou trabalho de outras pessoas?
 sim não
- 14.1. Em caso positivo, esta sub-empregou é:
 ocasional permanente
 Por quê?.....
- 14.2. Os sub-empregados trabalham:
 em suas casas
 em tarefas manuais
 em tarefas mecanizadas
 com matérias-primas cedidas pelo contratante
 Citar as principais tarefas empregadas:.....
- 14.3. Quais as relações de trabalho que os sub-empregados tem com esta empresa?
 recebem por hora/trabalho
 recebem por peça ou lotes produzidos
 tem salário mensal

- () são registrados em carteira, com direitos a benefícios sociais (INSS, férias, 13º, etc.)
 () outros tipos – especificar:

VI - MÃO-DE-OBRA E PRODUÇÃO

1. Tem havido flutuação no número de empregados da fábrica? ()Sim ()Não
2. A flutuação é do tipo:
 () Anual () Sazonal
3. A flutuação tem sido de que tipo:
 () Ampliação () Redução
4. Em cada um dos casos, quais são as causas?
 - 4.1. Ampliação da produção:
 - a) por diminuição da concorrência ()
 - b) a empresa iniciou atividades de exportação ()
 - c) aumento da demanda
 - d) outros – especificar:
 - 4.2. Redução da produção:
 - a) por retração de mercado ()
 - b) por aumento da concorrência ()
 - c) outros – especificar:
 - 4.3. Outros motivos da ampliação ou da redução do quadro de empregados:

5. Há empregados contratados por tempo determinado? (trabalhador temporário)
 () sim () não
6. Há outras políticas flexíveis de trabalho? Quais são?

9. Há tarefas que são destinadas apenas aos homens e outras apenas às mulheres?
 () sim () não
9. Em caso afirmativo da resposta anterior:
 - 9.1. Que tarefas são desempenhadas pela mão-de-obra masculina?.....

 - 9.2. Em que consistem?.....
 - 9.3. Estas tarefas são sobretudo: () Manuais () Automatizadas
10. Que tarefas são desempenhadas pela mão-de-obra feminina?.....

- 10.1. Em que consistem?.....
- 10.2. Estas tarefas são sobretudo: () Manuais () Automatizadas
- 11.1. Qual é a média do salário dos trabalhadores do setor?.....

VIII – CONCORRÊNCIA E COOPERAÇÃO

1. Onde se localizam os principais concorrentes da empresa ?
 - () Ibitinga
 - () Outras cidades do interior de SP – Quais ?.....
 - () Outros estados – Quais ?.....
 - () Exterior – Quais países ?.....
2. A empresa coopera (trabalha ou atua junto) com outras empresas de Ibitinga ou de outras cidades?
 () sim () não
3. Em caso afirmativo, em quais casos ocorre essa cooperação ?
 - () no desenvolvimento de novos produtos e designs
 - () para atingir cotas de produção
 - () para exportação dos produtos

- () para compra de matérias-prima
 () para organização de feiras de venda e exposições dos produtos
 () outros (especificar).....
- 3.1. Onde se localizam essas empresas ?.....
4. A empresa investe em propaganda/marketing dos seus produtos ? () sim () não
- 4.1. Em caso afirmativo, quais os meios de propaganda utilizados ?.....

5. Investe no desenvolvimento de novos produtos e designs? () sim () não
6. A empresa participa regularmente de alguma feira ou evento do setor de confecções ?
 () sim () não
- 6.1. Em caso afirmativo, onde ocorrem essas feiras e quais os motivos para participação da empresa ?

7. A empresa mantém convênios ou é associada com alguma entidade ou associação?
 () sim () não
- 7.1. Em caso afirmativo, com quais entidades ou associações :
 CIESP/FIESP () SENAI () SESI () SENAC () SESC () SEBRAE ()
 Associação Comercial e Industrial () Universidades () Sindicato Patronal ()
 Outros (especificar).....
- 7.2. Qual o papel dessas entidades no desenvolvimento da indústria de confecções de Ibitinga?

8. O poder público (prefeitura, governo estadual e federal) tem tido um papel importante para o desenvolvimento da indústria de confecções de Ibitinga ? Por quê ?

9. Há legislações específicas que auxiliam e/ou dificultam o funcionamento da indústria de confecções em Ibitinga ?

10. O que poderia ser feito para melhorar a situação do setor de confecções no município de Ibitinga ?

11. Como o empresário vê a atual situação do país em relação ao ramo de confecções ? (problemas e/ou pontos positivos ou negativos ?).

FORMULÁRIO MÃO-DE-OBRA A DOMICÍLIO

Data:/...../.....

Endereço:.....

Telefone:.....

Responsável pelas informações:.....

1- Sexo: () masculino () feminino

2- Casado: () sim () não outros:.....

3- Faixa etária:
 () 0-15 anos () 16-25 anos () 26-35 anos () 36-50 anos () 51- 65 anos
 () acima de 65 anos

4- Escolaridade:

5- É nascido em Ibitinga? () sim () não - Se não, veio de onde?..... Há quanto tempo?

6- A produção é própria? () sim () não

7- Quais são os serviços realizados?.....

.....

..... Recebe todo o material da empresa contratante? ? () sim () não Especificar detalhes:.....

8- Como é feito o pagamento do serviço prestado? () lote () peça () empreitada () outros – especificar:.....

.....

9- O maquinário utilizado é seu? () sim () não

10- Em caso de quebra do maquinário, o custo do conserto : () é todo do prestador de serviço () da empresa contratante () é dividido entre ambos

11- Para quais empresas trabalha? (Presta serviços):

.....

.....

12- Pessoas da família trabalham na atividade? () sim () não
 Quais?.....

13- Qual é renda média mensal obtida com a atividade?.....

14- Trabalha com a atividade o ano todo? () sim () não
 15.1- Em caso positivo:
 Em quais meses existem mais encomendas?.....
 15.2- Em caso negativo:
 Em quais meses exerce a atividade?.....

15- Há quanto tempo trabalha nesta atividade?.....

16- Que motivos o levaram a realizar este tipo de atividade?.....

.....

.....

17- O que acha desse tipo de trabalho?.....

.....

.....

ANEXO 02 ENSAIO FOTOGRÁFICO

Foto 01- Máquinas de bordar computadorizadas



Foto: Marcos Kazuo Matushima
Julho /2004

Foto 02 - Trabalho em máquinas de costura simples



Foto: Marcos Kazuo Matushima
Julho /2004

Foto 03 - Feira do Bordado de Ibitinga



Foto: Marcos Kazuo Matushima
Julho /2004

Foto 04 - Interior da Feira do Bordado de Ibitinga



Foto: Marcos Kazuo Matushima
Julho /2004

Foto 05 - Lojas da área central de Ibitinga



Foto: Marcos Kazuo Matushima
Julho /2004

Foto 06 - Feira que ocorre aos sábados



Foto: Marcos Kazuo Matushima
Agosto /2004