

UNIVERSIDADE ESTADUAL PAULISTA

Instituto de Geociências e Ciências Exatas

Campus de Rio Claro

MERCADO DE TRABALHO, REGULAÇÃO E TERRITÓRIO: AS RELAÇÕES DE TRABALHO E A ORGANIZAÇÃO DOS SISTEMAS PRODUTIVOS DE CALÇADOS NO ESTADO DE SÃO PAULO – OS CASOS DE BIRIGUI, JAÚ E FRANCA.

JULIANA EMY CARVALHO TANAKA

Orientador: Prof. Dr. Élson Luciano Silva Pires

Dissertação de Mestrado elaborada junto ao
Programa de Pós-Graduação em Geografia

Área de Organização do Espaço para obtenção
do título de Mestre em Geografia

Rio Claro (SP)

2009

G330.9 Tanaka, Juliana Emy Carvalho
T161m Mercado de trabalho, regulação e território: as relações de trabalho e a organização dos sistemas produtivos de calçados no estado de São Paulo: os casos de Birigui, Jaú e Franca / Juliana Emy Carvalho Tanaka. - Rio Claro : [s.n.], 2010
264 f. : il., figs., gráfs., tabs., quadros

Dissertação (mestrado) - Universidade Estadual Paulista, Instituto de Geociências e Ciências Exatas
Orientador: Elson Luciano Silva Pirres

1. Geografia econômica. 2. Arranjos produtivos locais. 3. Aglomerações. I. Título.

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

Comissão Examinadora

Prof. Dr. Elson Luciano Silva Pires

Prof.Dr. Eduardo Garuti Noronha

Prof. Dra. Bernadete Aparecida Caprioglio de Castro Oliveira

Prof. Dr. Paulo Roberto Teixeira de Godoy (Suplente)

Prof. Dr. Eugênio Lima Mendes (Suplente)

Aluna: Juliana Emy Carvalho Tanaka

Rio Claro, 5 de outubro de 2010

Resultado: **APROVADA**

RESUMO

MERCADO DE TRABALHO, REGULAÇÃO E TERRITÓRIO: AS RELAÇÕES DE TRABALHO E A ORGANIZAÇÃO DOS SISTEMAS PRODUTIVOS DE CALÇADOS NO ESTADO DE SÃO PAULO – OS CASOS DE BIRIGUI, JAÚ E FRANCA.

Esta pesquisa visa compreender as relações do trabalho formal nos Arranjo Produtivos Locais calçadistas do Estado de São Paulo, através da análise sistemática das características do mercado de trabalho nos municípios de Birigui, Franca e Jaú. Para tanto, este trabalho se utiliza da abordagem regulacionista para a compreensão da organização do espaço produtivo nesses municípios no período após a década de abertura comercial e reestruturação produtiva.

Palavras-chave: Arranjos Produtivos Locais, Aglomerações, Setor Coureiro-Calçadista, Birigui, Franca, Jaú.

ABSTRACT

EMPLOYMENT, ADJUSTMENT AND TERRITORY: THE LABOUR RELATIONS AND ORGANIZATION OF PRODUCTION SYSTEMS OF SHOES IN THE STATE OF SÃO PAULO - THE CASE OF BIRIGUI, FRANCA E JAÚ

This research seeks to understand the relationships of formal work in the Local Productive Arrangement footwear of São Paulo, through the systematic analysis of the characteristics of the labor market in the counties of Birigui, Franca and Jaú. Therefore, this work utilizes the regulationist approach to understanding the organization of production space in these municipalities in the period after the decade of trade liberalization and restructuring.

Keywords: Local Productive Arrangements, Agglomerations, leather-footwear industry, Birigui, Franca, Jaú.

AGRADECIMENTOS

Sou profundamente grata a todos aqueles que direta ou indiretamente contribuíram para a realização desta Dissertação. Muito obrigada á todos amigos e colegas que me apoiaram em todos estes anos de pesquisas.

Agradeço em especial me companheiro Danilo pela força, carinho, atenção e pelas intermináveis discussões acadêmicas que contribuíram para meu crescimento pessoal e para a realização deste trabalho.

Ainda agradeço meus pais, Arlete e Mário e minha avó Judith, pelo apoio material e pela motivação em todos estes anos. Bem como os amigos que fiz em Rio Claro e acompanharam-me nesta incrível jornada, Thaís, Matheus, Eder Renato, Eder Spatti, Luiz Ricardo, Camila, Luís Henrique e Roger.

Meu agradecimento especial ao orientador e amigo Elson, por todo entusiasmo, paciência e apredizagem durante todos os anos de sua orientação. Lembrando que seu convívio, experiência e diálogo aberto sempre foram muito motivadores para a realização deste trabalho e meu crescimento pessoal.

Agradeço ainda á Prof, Bernadete A. C. de Castro Oliveira e ao Prof. Paulo R. T. de Godoy pelas excelentes correções e sugestões feitas na qualificação, bem como suas cordialidades e pareceres valiosos.

Finalmente agradeço ao Financiamento do Conselho Nacional de Desenvolvimento Científico e Tecnológico – CNPQ, que possibilitou minha dedicação exclusiva e apoio financeiro a execução deste trabalho.

Muito Obrigada á todos!

SUMÁRIO

INTRODUÇÃO	1
ÍNDICE DE FIGURAS.....	XI
ÍNDICE DE QUADROS.....	XI
ÍNDICE DE TABELAS.....	XI
ÍNDICE DE GRÁFICOS.....	XII
PARTE I – MARCO TEÓRICO E METODOLÓGICO.....	5
CAPÍTULO 1 – MARCO TEÓRICO: A TEORIA DA REGULAÇÃO.....	6
CAPÍTULO 2 – AS RELAÇÕES DE TRABALHO E AS NOVAS FORMAS ORGANIZACIONAIS DOS TERRITÓRIOS.....	21
CAPÍTULO 3 – OS NOVOS ESPAÇOS DA REGULAÇÃO E A ORGANIZAÇÃO DOS SISTEMAS PRODUTIVOS.....	46
CAPÍTULO 4 - METODOLOGIA: TÉCNICAS E PROCEDIMENTOS PARA A COMPREENSÃO DO TRABALHO FORMAL NOS ARRANJOS PRODUTIVOS LOCAIS.....	81
PARTE II - DESENVOLVIMENTO, RESULTADOS E CONSIDERAÇÕES.....	86
CAPÍTULO 5 - PANORAMA DA PRODUÇÃO DE CALÇADOS.....	87
CAPÍTULO 6 -CARACTERIZAÇÃO DOS MUNICÍPIOS- BIRIGUI, FRANCA E JAÚ	105
CAPÍTULO 7 - COMPARATIVO DA EVOLUÇÃO DO MERCADO DE TRABALHO DOS ARRANJOS PRODUTIVOS LOCAIS BIRIGUI, FRANCA E JAÚ COM BASE NA RAIS PARA OS ANOS DE 2000-2008.....	117
CONSIDERAÇÕES FINAIS.....	229
REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS.....	238
SÍTIOS CONSULTADOS NA INTERNET	245

ÍNDICE

INTRODUÇÃO	1
PARTE I – MARCO TEÓRICO E METODOLÓGICO	5
CAPÍTULO 1 – MARCO TEÓRICO: A TEORIA DA REGULAÇÃO	6
1.1 A GÊNESE E OS POSTULADOS REGULACIONISTAS.....	6
1.1.2 O MODO DE PRODUÇÃO	11
1.1.3 O REGIME DE ACUMULAÇÃO.....	12
1.1.4 DAS RELAÇÕES SOCIAIS, AS CINCO FORMAS INSTITUCIONAIS.....	13
1.1.5 OS MODOS DE REGULAÇÃO.....	17
1.1.6 A CRISE E SUAS VARIEDADES.....	18
CAPÍTULO 2 – AS RELAÇÕES DE TRABALHO E AS NOVAS FORMAS ORGANIZACIONAIS DOS TERRITÓRIOS.....	21
2.1 O FORDISMO.....	21
2.1.2 A CRISE DO SISTEMA FORDISTA.....	23
2.2 O PROCESSO DE REESTRUTURAÇÃO PRODUTIVA.....	31
2.2.1 O PROCESSO DE REESTRUTURAÇÃO PRODUTIVA NO BRASIL..	34
2.3 A RELAÇÃO SALARIAL E O SISTEMA DE EMPREGO.....	40
CAPÍTULO 3 – OS NOVOS ESPAÇOS DA REGULAÇÃO E A ORGANIZAÇÃO DOS SISTEMAS PRODUTIVOS.....	46
3.1 A DIMENSÃO LOCAL E SETORIAL NA TEORIA DA REGULAÇÃO.....	46
3.1.1 A DIMENSÃO SETORIAL DA REGULAÇÃO.....	46
3.1.2 A DIMENSÃO LOCAL DA REGULAÇÃO.....	49
3.2 TRABALHOS PERCUSSORES – DA ORGANIZAÇÃO INDUSTRIAL À GOVERNANÇA.....	51
3.2.1 A REGULAÇÃO DAS RELAÇÕES PRODUTIVAS - A GOVERNANÇA.....	58
3.2.2 A COORDENAÇÃO E A DINÂMICA ESPACIAL PELA PROXIMIDADE	63
3.2.3 PRINCIPAIS QUESTÕES REFERENTES À DINÂMICA DA PROXIMIDADE OS SISTEMAS PRODUTIVOS LOCAIS.....	68
3.2.4 OS SISTEMAS PRODUTIVOS LOCAIS.....	71
CAPÍTULO 4 - METODOLOGIA: TÉCNICAS E PROCEDIMENTOS PARA A COMPREENSÃO DO TRABALHO FORMAL NOS ARRANJOS PRODUTIVOS LOCAIS.....	81
4.1 A BASE DE DADOS RAIS.....	82
4.2 ESTRUTURAS DETALHADA DA CNAE- CLASSIFICAÇÃO NACIONAL DE ATIVIDADES ECONÔMICAS, REFERENTES À FABRICAÇÃO DE CALÇADOS,	

UTILIZADAS NESTE TRABALHO.	83
PARTE II - DESENVOLVIMENTO, RESULTADOS E CONSIDERAÇÕES.....	86
CAPÍTULO 5 - PANORAMA DA PRODUÇÃO DE CALÇADOS.....	87
5.1 PANORAMA DA PRODUÇÃO DE CALÇADOS MUNDIAL.....	87
5.2 PANORAMA DA PRODUÇÃO BRASILEIRA DE CALÇADOS.....	93
5.3 EXPORTAÇÕES BRASILEIRAS NA INDÚSTRIA CALÇADISTA.....	96
5.4 IMPORTAÇÕES BRASILEIRAS DE CALÇADISTA.....	102
CAPÍTULO 6 -CARACTERIZAÇÃO DOS MUNICÍPIOS- BIRIGUI, FRANCA E JAÚ.....	105
6.1 MUNICÍPIO DE BIRIGUI.....	105
6.2 MUNICÍPIO DE FRANCA.....	108
6.3 MUNICÍPIO DE JAÚ.....	114
CAPÍTULO 7 - COMPARATIVO DA EVOLUÇÃO DO MERCADO DE TRABALHO DOS ARRANJOS PRODUTIVOS LOCAIS BIRIGUI, FRANCA E JAÚ COM BASE NA RAIS PARA OS ANOS DE 2000-2008.	117
7.1 COMPARATIVO DO TRABALHO FORMAL NA FABRICAÇÃO DE CALÇADOS DE COURO – CNAE 19313 E 15319.	117
7.1.1 PORTE DOS ESTABELECIMENTOS – NÚMERO DE EMPRESAS PARA CLASSES 19313 E 15319 – FABRICAÇÕES DE CALÇADOS DE COURO.....	117
7.1.2 PORTE DOS ESTABELECIMENTOS – NÚMERO DE EMPREGADOS ATIVOS EM 31/12 PARA CLASSES 19313 E 15319 – FABRICAÇÕES DE CALÇADOS DE COURO.....	121
7.1.3 GÊNERO DOS TRABALHADORES PARA CLASSES 19313 E 15319 – FABRICAÇÃO DE CALÇADOS DE COURO.....	125
7.1.4 ESCOLARIDADES DOS TRABALHADORES PARA CLASSES 19313 E 15319 – FABRICAÇÃO DE CALÇADOS DE COURO.....	128
7.1.5 FAIXA ETÁRIA DOS TRABALHADORES PARA CLASSES 19313 E 15319 – FABRICAÇÃO DE CALÇADOS DE COURO.....	134
7.1.6 FAIXA DE REMUNERAÇÃO MÉDIA PARA CLASSES 19313 E 15319 – FABRICAÇÃO DE CALÇADOS DE COURO.....	138
7.2 COMPARATIVO DO TRABALHO FORMAL NA FABRICAÇÃO DE TÊNIS DE QUALQUER MATERIAL – CNAE 19321 E 15327.....	142
7.2.1 PORTE DOS ESTABELECIMENTOS – NÚMERO DE EMPREGADOS ATIVOS EM 31/12 PARA CLASSES 19321 E 15327– FABRICAÇÕES DE TÊNIS DE QUALQUER MATERIAL.....	142
7.2.2 PORTE DOS ESTABELECIMENTOS – NÚMERO DE EMPREGADOS ATIVOS EM 31/12 PARA CLASSES 19313 E 15319 – FABRICAÇÕES DE TÊNIS DE QUALQUER MATERIAL.....	146
7.2.3 GÊNERO DOS TRABALHADORES PARA CLASSES 19321 E 15327–	

FABRICAÇÕES DE TÊNIS DE QUALQUER MATERIAL.....	149
7.2.4 ESCOLARIDADES DOS TRABALHADORES PARA CLASSES 19321E 15327– FABRICAÇÕES DE TÊNIS DE QUALQUER MATERIAL.....	152
7.2.5 FAIXA ETÁRIA DOS TRABALHADORES PARA CLASSES 19321 E 15327 – FABRICAÇÕES DE TÊNIS DE QUALQUER MATERIAL.	157
7.2.6 FAIXA DE REMUNERAÇÃO MÉDIA PARA CLASSES 19313 E 15319 – FABRICAÇÃO DE TÊNIS DE QUALQUER MATERIAL.....	160
7.3 COMPARATIVO DO TRABALHO FORMAL NA FABRICAÇÃO DE CALÇADOS DE MATERIAIS SINTÉTICOS – CNAE 19330 E 15335.....	163
7.3.1 PORTE DOS ESTABELECIMENTOS – NÚMERO DE EMPREGADOS ATIVOS EM 31/12 PARA CLASSES 13330 E 15335– FABRICAÇÃO DE CALÇADOS DE MATERIAL SINTÉTICO.....	163
7.3.2 PORTE DOS ESTABELECIMENTOS – NÚMERO DE EMPREGADOS ATIVOS EM 31/12 PARA CLASSES 19313 E 15319 – FABRICAÇÃO DE CALÇADOS DE MATERIAL SINTÉTICO.	167
7.3.3 GÊNERO DOS TRABALHADORES PARA CLASSES 19330 E 15335 – FABRICAÇÃO DE CALÇADOS DE MATERIAL SINTÉTICO.....	170
7.3.4 ESCOLARIDADES DOS TRABALHADORES PARA CLASSES 19330 E 15335 – FABRICAÇÃO DE CALÇADOS DE MATERIAL SINTÉTICO.....	173
7.3.5 FAIXA ETÁRIA DOS TRABALHADORES PARA CLASSES 19330 E 15335 – FABRICAÇÃO DE CALÇADOS DE MATERIAL SINTÉTICO.....	179
7.3.6 FAIXA DE REMUNERAÇÃO MÉDIA PARA CLASSES 19330 E 15335 – FABRICAÇÃO DE CALÇADOS DE MATERIAL SINTÉTICO.....	183
7.4 COMPARATIVO DO TRABALHO FORMAL NA FABRICAÇÃO DE CALÇADOS DE MATERIAIS NÃO ESPECIFICADOS ANTERIORMENTE– CNAE 19399 E 15394.....	187
7.4.1 PORTE DOS ESTABELECIMENTOS – NÚMERO DE EMPREGADOS ATIVOS EM 31/12 PARA CLASSES 19399 E 15394– FABRICAÇÃO DE CALÇADOS DE MATERIAIS NÃO ESPECIFICADOS ANTERIORMENTE.....	187
7.4.2 TAMANHO DOS ESTABELECIMENTOS – NÚMEROS DE EMPREGADOS ATIVOS EM 31/12 PARA CLASSES 13399 E 15394– FABRICAÇÃO DE CALÇADOS DE MATERIAIS NÃO ESPECIFICADOS ANTERIORMENTE.....	191
7.4.3 GÊNERO DOS TRABALHADORES PARA CLASSES 19399 E 15397 – FABRICAÇÃO DE CALÇADOS DE MATERIAIS NÃO ESPECIFICADOS ANTERIORMENTE.....	194
7.4.4 ESCOLARIDADES DOS TRABALHADORES PARA CLASSES 19399 E 15394 – FABRICAÇÃO DE CALÇADOS DE MATERIAIS NÃO ESPECIFICADOS ANTERIORMENTE.....	196

7.4.5 FAIXA ETÁRIA DOS TRABALHADORES PARA CLASSES 19399 E 15394 – FABRICAÇÃO DE CALÇADOS DE MATERIAIS NÃO ESPECIFICADOS ANTERIORMENTE.....	202
7.4.6 FAIXA DE REMUNERAÇÃO MÉDIA PARA CLASSES 19330 E 15335 – FABRICAÇÃO DE CALÇADOS DE MATERIAIS NÃO ESPECIFICADOS ANTERIORMENTE.....	205
7.5 COMPARATIVO DO TRABALHO FORMAL NA FABRICAÇÃO DE PARTES PARA CALÇADOS - CNAE 15408.....	209
7.5.1 PORTE DOS ESTABELECIMENTOS – NÚMERO DE EMPRESAS PARA CLASSES 15408 – FABRICAÇÃO DE PARTES PARA CALÇADOS, DE QUALQUER MATERIAL.....	209
7.5.2 PORTE DOS ESTABELECIMENTOS – NÚMERO DE EMPREGADOS ATIVOS EM 31/12 PARA CLASSES 15408 – FABRICAÇÃO DE PARTES PARA CALÇADOS, DE QUALQUER MATERIAL.....	212
7.5.3 GÊNERO DOS TRABALHADORES PARA CLASSES 15408 – FABRICAÇÃO DE PARTES PARA CALÇADOS, DE QUALQUER MATERIAL.....	215
7.5.4 ESCOLARIDADES DOS TRABALHADORES PARA CLASSES 15408 – PARTES PARA CALÇADOS, DE QUALQUER MATERIAL.....	218
7.5.5 FAIXA ETÁRIA DOS TRABALHADORES PARA CLASSES 15408 – PARTES PARA CALÇADOS, DE QUALQUER MATERIAL.....	222
7.5.6 FAIXA DE REMUNERAÇÃO MÉDIA PARA CLASSES 19330 E 15335 – FABRICAÇÃO DE PARTES PARA CALÇADOS DE QUALQUER MATERIAL.....	225
CONSIDERAÇÕES FINAIS.....	229
REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS.....	238
SÍTIOS CONSULTADOS NA INTERNET.....	245
ÍNDICE DE FIGURAS.....	XI
ÍNDICE DE QUADROS.....	XI
ÍNDICE DE TABELAS.....	XI
ÍNDICE DE GRÁFICOS.....	XII

ÍNDICE DE FIGURAS

FIGURA 1: NAS ORIGENS DA CRISE DO FORDISMO: APRESENTAÇÃO GERAL DAS QUATRO INTERPRETAÇÕES.	23
--	----

ÍNDICE DE QUADROS

QUADRO 1: GENEALOGIA E FONTES DE INSPIRAÇÃO DA TEORIA DA REGULAÇÃO.....	10
QUADRO 2: A ORIGEM DAS FORMAS INSTITUCIONAIS E DAS CRISES ESTRUTURAIS: DOS NÍVEIS, DAS TEMPORALIDADES.....	11
QUADRO 3: VISÃO SINÓPTICA DAS NOÇÕES BÁSICAS DA TEORIA DA REGULAÇÃO.....	20
QUADRO 4: COMBINAÇÃO DOS FATORES DE UMA CRISE ESTRUTURAL COM O FORDISMO.....	30
QUADRO 5: A ARTICULAÇÃO DO MACROECONÔMICO E DO SETOR.....	50
QUADRO 6: TIPO DE ESTRUTURAS DE GOVERNANÇA.....	61

ÍNDICE DE TABELAS

TABELA 1: ORIGENS, PROBABILIDADES E EFEITOS DE DIVERSAS ALTERNATIVAS AO FORDISMO: UMA APRECIÇÃO SINTÉTICA.	32
TABELA 2: CLASSIFICAÇÃO NACIONAL DE ATIVIDADES ECONÔMICAS – CLASSE 15: PREPARAÇÃO DE COURO E FABRICAÇÃO DE ARTEFATOS DE COURO, ARTIGOS PARA VIAGEM E CALÇADOS.	84
TABELA 3: CORRESPONDÊNCIA DAS SUBCLASSES CNAE ANTERIORES À 2006.....	85
TABELA 4: OS CINCO MAIORES PRODUTORES, IMPORTADORES, EXPORTADORES E CONSUMIDORES DE CALÇADOS (2007).	88
TABELA 5: PORCENTAGEM DA PARTICIPAÇÃO MUNDIAL DOS CINCO MAIORES PRODUTORES, IMPORTADORES, EXPORTADORES E CONSUMIDORES DE CALÇADOS (2007) EM MILHÕES DE PARES.	88
TABELA 6: PRODUÇÃO, IMPORTAÇÃO, EXPORTAÇÃO E CONSUMO POR REGIÃO/CONTINENTE EM 2007 (MILHÕES DE PARES).	91
TABELA 7: PORCENTAGEM DA PARTICIPAÇÃO NA PRODUÇÃO, IMPORTAÇÃO, EXPORTAÇÃO E CONSUMO POR REGIÃO/CONTINENTE EM 2007 (MILHÕES DE PARES)	92
TABELA 8: PRODUÇÃO BRASILEIRA DE CALÇADOS E CONSUMO APARENTE (MILHÕES DE PARES).	94
TABELA 9: EXPORTAÇÕES BRASILEIRAS – DESTINO, VALOR, PARES E PREÇO MÉDIO (2000-2009).	97
TABELA 10: EVOLUÇÃO DO DESTINO DAS EXPORTAÇÕES BRASILEIRAS - US\$, PARES E PREÇO MÉDIO (MILHÕES)	99

TABELA 11: EXPORTAÇÕES BRASILEIRAS POR ESTADO EM 2008.....	101
TABELA 12: IMPORTAÇÃO ANUAL DE CALÇADOS PELO BRASIL – PAÍSES, US\$, PARES E PREÇO MÉDIO (2000-2009).	102
TABELA 13: EVOLUÇÃO DO DESTINO DAS IMPORTAÇÕES BRASILEIRAS - US\$, PARES E PREÇO MÉDIO (MILHÕES EM 2008).	104

ÍNDICE DE GRÁFICOS

GRÁFICO 1: RESUMO DA PRODUÇÃO, IMPORTAÇÃO, EXPORTAÇÃO E CONSUMO POR REGIÕES/CONTINENTES EM 2007.	92
GRÁFICO 2: EVOLUÇÃO DA PRODUÇÃO, EXPORTAÇÃO, IMPORTAÇÃO E CONSUMO BRASILEIRO DE CALÇADOS (MILHÕES DE PARES)	95
GRÁFICO 3: DESTINO DA PRODUÇÃO BRASILEIRA DE CALÇADOS (2006-2008) EM MILHÕES DE PARES (ABICALÇADOS, 2009)	96
GRÁFICO 4: VARIAÇÃO ANUAL DAS EXPORTAÇÕES BRASILEIRAS (US\$, PARES E PREÇO MÉDIO).	98
GRÁFICO 5: PORCENTAGEM DA PARTICIPAÇÃO DOS PRINCIPAIS DESTINOS DAS EXPORTAÇÕES BRASILEIRAS (ABICALÇADOS, 2009).	98
GRÁFICO 6: PARTICIPAÇÃO DAS EXPORTAÇÕES BRASILEIRAS POR ESTADO.....	101
GRÁFICO 7: VARIAÇÃO PERCENTUAL DAS IMPORTAÇÕES.....	103
GRÁFICO 9: CINCO PRINCIPAIS PAÍSES DE ORIGEM DAS IMPORTAÇÕES BRASILEIRAS EM US\$ E PARES.....	104
GRÁFICO 10 – PORTE DE EMPRESAS EM BIRIGUI PARA CLASSE CNAE 19313 E 15319. FONTE: ELABORAÇÃO PRÓPRIA, A PARTIR DE DADOS DA RAIS/MTE (2000-2008).	119
GRÁFICO 11 – EVOLUÇÃO DAS MICRO E PEQUENAS EMPRESAS EM FRANCA PARA CLASSE CNAE 19313 E 15319. FONTE: ELABORAÇÃO PRÓPRIA, A PARTIR DE DADOS DA RAIS/MTE (2000-2008)	119
GRÁFICO 12 – EVOLUÇÃO DAS MÉDIAS E GRANDES EMPRESAS EM FRANCA PARA CLASSE CNAE 19313 E 15319.FONTE: ELABORAÇÃO PRÓPRIA, A PARTIR DE DADOS DA RAIS/MTE (2000-2008).	120
GRÁFICO 13 – EVOLUÇÃO DO PORTE DE EMPRESAS EM JAÚ PARA CLASSE CNAE 19313 E 15319.FONTE: ELABORAÇÃO PRÓPRIA, A PARTIR DE DADOS DA RAIS/MTE (2000-2008)	120
GRÁFICO 14: NÚMERO DE TRABALHADORES POR PORTE DE EMPRESA EM BIRIGUI – CNAE 19313 E 15319. FONTE: ELABORAÇÃO PRÓPRIA, A PARTIR DE DADOS DA RAIS/MTE (2000-2008)	124
GRÁFICO 15: NÚMERO DE TRABALHADORES POR PORTE DE EMPRESA EM FRANCA– CNAE 19313 E 15319.FONTE: ELABORAÇÃO PRÓPRIA, A PARTIR DE DADOS DA RAIS/MTE (2000-2008).	124
GRÁFICO 16: NÚMERO DE TRABALHADORES POR PORTE DE EMPRESA EM JAÚ – CNAE	

19313 E 15319.FONTE: ELABORAÇÃO PRÓPRIA, A PARTIR DE DADOS DA RAIS/MTE (2000-2008)	125
GRÁFICO 17 - GÊNERO DOS TRABALHADORES NAS CLASSES 19313 E 15319 EM BIRIGUI.FONTE: ELABORAÇÃO PRÓPRIA, A PARTIR DE DADOS DA RAIS/MTE (2000-2008)	126
GRÁFICO 18 - GÊNERO DOS TRABALHADORES NAS CLASSES 19313 E 15319 EM FRANCA.	127
GRÁFICO 19 - GÊNERO DOS TRABALHADORES NAS CLASSES 19313 E 15319 EM FRANCA.....	127
GRÁFICO 20 – ESCOLARIDADE DOS TRABALHADORES NAS CLASSES 19313 E 15319 EM BIRIGUI – ANALFABETOS E ENSINO FUNDAMENTAL.....	130
GRÁFICO 21– ESCOLARIDADE DOS TRABALHADORES NAS CLASSES 19313 E 15319 EM BIRIGUI – ENSINO MÉDIO E SUPERIOR.....	130
GRÁFICO 22 – ESCOLARIDADE DOS TRABALHADORES NAS CLASSES 19313 E 15319 EM FRANCA – ANALFABETOS E ENSINO FUNDAMENTAL.	131
GRÁFICO 23 – ESCOLARIDADE DOS TRABALHADORES NAS CLASSES 19313 E 15319 EM FRANCA – ENSINO MÉDIO E SUPERIOR.....	131
GRÁFICO 24– ESCOLARIDADE DOS TRABALHADORES NAS CLASSES 19313 E 15319 EM JAÚ – ANALFABETOS E ENSINO FUNDAMENTAL.	132
GRÁFICO 25– ESCOLARIDADE DOS TRABALHADORES NAS CLASSES 19313 E 15319 EM JAÚ – ENSINO MÉDIO E SUPERIOR.....	132
GRÁFICO 26– FAIXA ETÁRIA DOS TRABALHADORES NAS CLASSES 19313 E 15319 EM BIRIGUI.....	136
GRÁFICO 27 – FAIXA ETÁRIA DOS TRABALHADORES NAS CLASSES 19313 E 15319 EM FRANCA.....	137
GRÁFICO 28 – FAIXA ETÁRIA DOS TRABALHADORES NAS CLASSES 19313 E 15319 EM JAÚ.....	137
GRÁFICO 29 – FAIXA DE RENDIMENTO MÉDIO MENSAL – BIRIGUI - CNAE 19313 E 15319 (DE 0,5 A 7 SALÁRIOS MÍNIMOS)	139
GRÁFICO 30 – FAIXA DE RENDIMENTO MÉDIO MENSAL – BIRIGUI - CNAE 19313 E 15319 (DE 7,01 A MAIS DE 20 SALÁRIOS MÍNIMOS)	139
GRÁFICO 31– FAIXA DE RENDIMENTO MÉDIO MENSAL – FRANCA - CNAE 19313 E 15319 (DE 0,5 A 7 SALÁRIOS MÍNIMOS)	140
GRÁFICO 32– FAIXA DE RENDIMENTO MÉDIO MENSAL – FRANCA - CNAE 19313 E 15319 (DE 7,01 A MAIS DE 20 SALÁRIOS MÍNIMOS)	140
GRÁFICO 33 – FAIXA DE RENDIMENTO MÉDIO MENSAL – JAÚ - CNAE 19313 E 15319 (DE 0,5 A 7 SALÁRIOS MÍNIMOS)	141
GRÁFICO 34 – FAIXA DE RENDIMENTO MÉDIO MENSAL – JAÚ - CNAE 19313 E 15319 (DE 7,01 A MAIS DE 20 SALÁRIOS MÍNIMOS)	141
GRÁFICO 35– PORTE DE EMPRESAS EM BIRIGUI PARA CLASSE CNAE 13321 E 15327.....	144

GRÁFICO 36 – PORTE DE EMPRESAS EM FRANCA PARA CLASSE CNAE 13321 E 15327.....	145
GRÁFICO 37– PORTE DE EMPRESAS EM JAÚ PARA CLASSE CNAE 13321 E 15327.	145
GRÁFICO 38 – NÚMERO DE TRABALHADORES POR PORTE DE EMPRESAS EM BIRIGUI PARA CLASSE CNAE 13321 E 15327.....	147
GRÁFICO 39 – NÚMERO DE TRABALHADORES POR PORTE DE EMPRESAS EM FRANCA PARA CLASSE CNAE 13321 E 15327.....	148
GRÁFICO 40 – NÚMERO DE TRABALHADORES POR PORTE DE EMPRESAS EM JAÚ PARA CLASSE CNAE 13321 E 15327.....	148
GRÁFICO 41 - GÊNERO DOS TRABALHADORES NAS CLASSES 19321 E 15327 EM BIRIGUI.....	150
GRÁFICO 42 - GÊNERO DOS TRABALHADORES NAS CLASSES 19321 E 15327 EM FRANCA.....	151
GRÁFICO 43 - GÊNERO DOS TRABALHADORES NAS CLASSES 19321 E 15327 EM JAÚ...	151
GRÁFICO 44 – ESCOLARIDADE DOS TRABALHADORES NAS CLASSES 19321 E 15327 EM BIRIGUI – ANALFABETOS E ENSINO FUNDAMENTAL...	154
GRÁFICO 45– ESCOLARIDADE DOS TRABALHADORES NAS CLASSES 19321 E 15327 EM BIRIGUI – ENSINO MÉDIO E SUPERIOR.....	155
GRÁFICO 46 – ESCOLARIDADE DOS TRABALHADORES NAS CLASSES 19321E 15327 EM FRANCA – ANALFABETOS E ENSINO FUNDAMENTAL.	155
GRÁFICO 47 – ESCOLARIDADE DOS TRABALHADORES NAS CLASSES 19321 E 15327 EM FRANCA – ENSINO MÉDIO E SUPERIOR. ...	156
GRÁFICO 48 – ESCOLARIDADE DOS TRABALHADORES NAS CLASSES 19321 E 15327 EM JAÚ – ANALFABETOS E ENSINO FUNDAMENTAL.....	156
GRÁFICO 49– ESCOLARIDADE DOS TRABALHADORES NAS CLASSES 19321 E 15327 EM JAÚ– ENSINO MÉDIO E SUPERIOR.....	157
GRÁFICO 50– FAIXA ETÁRIA DOS TRABALHADORES NAS CLASSES 19321 E 15327 EM BIRIGUI.....	158
GRÁFICO 51 – FAIXA ETÁRIA DOS TRABALHADORES NAS CLASSES 19321 E 15327 EM FRANCA.	159
GRÁFICO 52 – FAIXA ETÁRIA DOS TRABALHADORES NAS CLASSES 19321 E 15327 EM JAÚ.	159
GRÁFICO 53 – FAIXA DE RENDIMENTO MÉDIO MENSAL – BIRIGUI - CNAE 19321 E 15327 (DE 0,5 A 7 SALÁRIOS MÍNIMOS)	161
GRÁFICO 54 – FAIXA DE RENDIMENTO MÉDIO MENSAL – BIRIGUI - CNAE 19321 E 15327 (DE 7,01 A MAIS DE 20 SALÁRIOS MÍNIMOS)	161
GRÁFICO 55 – FAIXA DE RENDIMENTO MÉDIO MENSAL – FRANCA - CNAE 19321 E 15327 (DE 0,5 A 7 SALÁRIOS MÍNIMOS)	162

GRÁFICO 56 – FAIXA DE RENDIMENTO MÉDIO MENSAL – FRANCA - CNAE 19321 E 15327 (DE 7,01 A MAIS DE 20 SALÁRIOS MÍNIMOS)	162
GRÁFICO 57– FAIXA DE RENDIMENTO MÉDIO MENSAL – FRANCA - CNAE 19321 E 15327 (DE 0,5 A 7 SALÁRIOS MÍNIMOS)	163
GRÁFICO 58 – PORTE DE EMPRESAS EM BIRIGUI PARA CLASSE CNAE 13330 E 15335.....	166
GRÁFICO 59 – PORTE DE EMPRESAS EM FRANCA PARA CLASSE CNAE 13330 E 15335.	166
GRÁFICO 60 – PORTE DE EMPRESAS EM FRANCA PARA CLASSE CNAE 13330 E 15335.....	167
GRÁFICO 61 – NÚMERO DE TRABALHADORES POR PORTE DE EMPRESAS EM BIRIGUI PARA CLASSE CNAE 19330 E 15335.....	169
GRÁFICO 62– NÚMERO DE TRABALHADORES POR PORTE DE EMPRESAS EM FRANCA PARA CLASSE CNAE 19330 E 15335.....	169
GRÁFICO 63– NÚMERO DE TRABALHADORES POR PORTE DE EMPRESAS EM FRANCA PARA CLASSE CNAE 19330 E 15335.....	170
GRÁFICO 64 - GÊNERO DOS TRABALHADORES NAS CLASSES 19330 E 15335 EM BIRIGUI.....	172
GRÁFICO 65 - GÊNERO DOS TRABALHADORES NAS CLASSES 19330 E 15335 EM FRANCA.....	172
GRÁFICO 66 - GÊNERO DOS TRABALHADORES NAS CLASSES 19330 E 15335 EM FRANCA..	173
GRÁFICO 67– ESCOLARIDADE DOS TRABALHADORES NAS CLASSES 19330 E 15335 EM BIRIGUI – ANALFABETOS E ENSINO FUNDAMENTAL.....	176
GRÁFICO 68 – ESCOLARIDADE DOS TRABALHADORES NAS CLASSES 19330 E 15335 EM BIRIGUI – ENSINO MÉDIO E SUPERIOR.....	177
GRÁFICO 69– ESCOLARIDADE DOS TRABALHADORES NAS CLASSES 19330 E 15335 EM FRANCA – ANALFABETOS E ENSINO FUNDAMENTAL.....	177
GRÁFICO 70 – ESCOLARIDADE DOS TRABALHADORES NAS CLASSES 19330 E 15335 EM FRANCA – ENSINO MÉDIO E SUPERIOR.....	178
GRÁFICO 71 ESCOLARIDADE DOS TRABALHADORES NAS CLASSES 19330 E 15335 EM JAÚ – ANALFABETOS E ENSINO FUNDAMENTAL.....	178
GRÁFICO 72 – ESCOLARIDADE DOS TRABALHADORES NAS CLASSES 19330 E 15335 EM FRANCA – ENSINO MÉDIO E SUPERIOR.....	179
GRÁFICO 73 – FAIXA ETÁRIA DOS TRABALHADORES NAS CLASSES 19330 E 15335 EM BIRIGUI.....	181
GRÁFICO 74 – FAIXA ETÁRIA DOS TRABALHADORES NAS CLASSES 19330 E 15335 EM FRANCA.	182
GRÁFICO 75 - FAIXA ETÁRIA DOS TRABALHADORES NAS CLASSES 19330 E 15335 EM JAÚ.....	182

GRÁFICO 76– FAIXA DE RENDIMENTO MÉDIO MENSAL – BIRIGUI - CNAE 19330 E 15335 (DE 0,5 A 7 SALÁRIOS MÍNIMOS)	184
GRÁFICO 77 – FAIXA DE RENDIMENTO MÉDIO MENSAL – BIRIGUI - CNAE 19321 E 15327 (DE 7,01 A MAIS DE 20 SALÁRIOS MÍNIMOS)	184
GRÁFICO 78 – FAIXA DE RENDIMENTO MÉDIO MENSAL – FRANCA - CNAE 19330 E 15335 (DE 0,5 A 7 SALÁRIOS MÍNIMOS)	185
GRÁFICO 79– FAIXA DE RENDIMENTO MÉDIO MENSAL – FRANCA - CNAE 19321 E 15327 (DE 7,01 A MAIS DE 20 SALÁRIOS MÍNIMOS)	185
GRÁFICO 80 – FAIXA DE RENDIMENTO MÉDIO MENSAL – FRANCA - CNAE 19321 E 15327 (DE 7,01 A MAIS DE 20 SALÁRIOS MÍNIMOS)	186
GRÁFICO 81 – PORTE DE EMPRESAS EM BIRIGUI PARA CLASSE CNAE 13399 E 15394.	186
GRÁFICO 82 – PORTE DE EMPRESAS EM FRANCA PARA CLASSE CNAE 13399 E 15394.....	190
GRÁFICO 83 – PORTE DE EMPRESAS EM JAÚ PARA CLASSE CNAE 13399 E 15394.....	191
GRÁFICO 84 – NÚMERO DE TRABALHADORES POR PORTE DE EMPRESAS EM BIRIGUI PARA CLASSE CNAE 19399 E 15394.....	193
GRÁFICO 85 – NÚMERO DE TRABALHADORES POR PORTE DE EMPRESAS EM FRANCA PARA CLASSE CNAE 19399 E 15394.....	193
GRÁFICO 86 – NÚMERO DE TRABALHADORES POR PORTE DE EMPRESAS EM JAÚ PARA CLASSE CNAE 19399 E 15394.....	194
GRÁFICO 87 - GÊNERO DOS TRABALHADORES NAS CLASSES 19399 E 15394 EM BIRIGUI.....	195
GRÁFICO 88 - GÊNERO DOS TRABALHADORES NAS CLASSES 19399 E 15394 EM FRANCA.....	195
GRÁFICO 89 - GÊNERO DOS TRABALHADORES NAS CLASSES 19399 E 15394 EM JAÚ.....	196
GRÁFICO 90– ESCOLARIDADE DOS TRABALHADORES NAS CLASSES 19399 E 15394 EM BIRIGUI – ANALFABETOS E ENSINO FUNDAMENTAL.....	199
GRÁFICO 91 – ESCOLARIDADE DOS TRABALHADORES NAS CLASSES 19399 E 15394 EM BIRIGUI – ENSINO MÉDIO E SUPERIOR.....	199
GRÁFICO 92– ESCOLARIDADE DOS TRABALHADORES NAS CLASSES 19399 E 15394 EM FRANCA – ANALFABETOS E ENSINO FUNDAMENTAL.....	200
GRÁFICO 93 – ESCOLARIDADE DOS TRABALHADORES NAS CLASSES 19399 E 15394 EM FRANCA – ENSINO MÉDIO E SUPERIOR.....	200
GRÁFICO 94– ESCOLARIDADE DOS TRABALHADORES NAS CLASSES 19399 E 15394 EM FRANCA – ANALFABETOS E ENSINO FUNDAMENTAL.....	201
GRÁFICO 95 – ESCOLARIDADE DOS TRABALHADORES NAS CLASSES 19399 E 15394 EM FRANCA – ENSINO MÉDIO E SUPERIOR.....	201

GRÁFICO 96– FAIXA ETÁRIA DOS TRABALHADORES NAS CLASSES 19399 E 15397 EM BIRIGUI.....	204
GRÁFICO 97 – FAIXA ETÁRIA DOS TRABALHADORES NAS CLASSES 19399 E 15397 EM FRANCA.....	204
GRÁFICO 98– FAIXA ETÁRIA DOS TRABALHADORES NAS CLASSES 19399 E 15397 EM JAÚ.....	205
GRÁFICO 99– FAIXA DE RENDIMENTO MÉDIO MENSAL – BIRIGUI - CNAE 19399 E 15397 (DE 0,5 A 7 SALÁRIOS MÍNIMOS)	206
GRÁFICO 100 – FAIXA DE RENDIMENTO MÉDIO MENSAL – BIRIGUI - CNAE 19399 E 15397 (DE 7,01 A MAIS DE 20 SALÁRIOS MÍNIMOS)	207
GRÁFICO 101 – FAIXA DE RENDIMENTO MÉDIO MENSAL – FRANCA - CNAE 19399 E 15397 (DE 0,5 A 7 SALÁRIOS MÍNIMOS)	207
GRÁFICO 102 – FAIXA DE RENDIMENTO MÉDIO MENSAL – FRANCA - CNAE 19399 E 15397 (DE 7,01 A MAIS DE 20 SALÁRIOS MÍNIMOS)	208
GRÁFICO 103 – FAIXA DE RENDIMENTO MÉDIO MENSAL – JAÚ - CNAE 19399 E 15397 (DE 0,5 A 7 SALÁRIOS MÍNIMOS)	208
GRÁFICO 104– FAIXA DE RENDIMENTO MÉDIO MENSAL – JAÚ - CNAE 19399 E 15397 (DE 7,01 A MAIS DE 20 SALÁRIOS MÍNIMOS)	209
GRÁFICO 105 – PORTE DE EMPRESAS EM BIRIGUI PARA CLASSE CNAE 15408.....	210
GRÁFICO 106 – PORTE DE EMPRESAS EM FRANCA PARA CLASSE CNAE 15408.....	211
GRÁFICO 108 – PORTE DE EMPRESAS EM JAÚ PARA CLASSE CNAE 15408.....	211
GRÁFICO 109: NÚMERO DE TRABALHADORES POR PORTE DE EMPRESA EM BIRIGUI – CNAE 15408.....	214
GRÁFICO 110: NÚMERO DE TRABALHADORES POR PORTE DE EMPRESA EM FRANCA – CNAE 15408.....	214
GRÁFICO 111: NÚMERO DE TRABALHADORES POR PORTE DE EMPRESA EM JAÚ– CNAE 15408.....	215
GRÁFICO 112- GÊNERO DOS TRABALHADORES NAS CLASSES 15408 EM BIRIGUI.....	216
GRÁFICO 113 - GÊNERO DOS TRABALHADORES NAS CLASSES 15408 EM FRANCA.....	217
GRÁFICO 114 - GÊNERO DOS TRABALHADORES NAS CLASSES 15408 EM JAÚ.....	217
GRÁFICO 115– ESCOLARIDADE DOS TRABALHADORES NAS CLASSES 15408 EM BIRIGUI – ANALFABETOS E ENSINO FUNDAMENTAL.....	219
GRÁFICO 116– ESCOLARIDADE DOS TRABALHADORES NAS CLASSES 15408 EM BIRIGUI – ENSINO MÉDIO E SUPERIOR.....	220
GRÁFICO 117 – ESCOLARIDADE DOS TRABALHADORES NAS CLASSES 15408 EM BIRIGUI – ANALFABETOS E ENSINO FUNDAMENTAL.....	220

GRÁFICO 118 ESCOLARIDADE DOS TRABALHADORES NAS CLASSES 15408 EM BIRIGUI – ENSINO MÉDIO E SUPERIOR.....	221
GRÁFICO 119 – ESCOLARIDADE DOS TRABALHADORES NAS CLASSES 15408 EM BIRIGUI – ANALFABETOS E ENSINO FUNDAMENTAL.....	221
GRÁFICO 120 – ESCOLARIDADE DOS TRABALHADORES NAS CLASSES 15408 EM BIRIGUI – ENSINO MÉDIO E SUPERIOR.....	222
GRÁFICO 121 – FAIXA ETÁRIA DOS TRABALHADORES NAS CLASSES 15408 EM BIRIGUI.....	224
GRÁFICO 122 – FAIXA ETÁRIA DOS TRABALHADORES NAS CLASSES 15408 EM FRANCA.....	224
GRÁFICO 123 – FAIXA ETÁRIA DOS TRABALHADORES NAS CLASSES 15408 EM JAÚ.....	225
GRÁFICO 124 – FAIXA DE RENDIMENTO MÉDIO MENSAL – BIRIGUI - CNAE 19330 E 15335 (DE 0,5 A 7 SALÁRIOS MÍNIMOS)	226
GRÁFICO 125 – FAIXA DE RENDIMENTO MÉDIO MENSAL – BIRIGUI - CNAE 19321 E 15327 (DE 7,01 A MAIS DE 20 SALÁRIOS MÍNIMOS)	226
GRÁFICO 126 – FAIXA DE RENDIMENTO MÉDIO MENSAL – FRANCA - CNAE 19330 E 15335 (DE 0,5 A 7 SALÁRIOS MÍNIMOS)	227
GRÁFICO 127 – FAIXA DE RENDIMENTO MÉDIO MENSAL – FRANCA - CNAE 19321 E 15327 (DE 7,01 A MAIS DE 20 SALÁRIOS MÍNIMOS).	227
GRÁFICO 128 – FAIXA DE RENDIMENTO MÉDIO MENSAL – JAÚ - CNAE 19330 E 15335 (DE 0,5 A 7 SALÁRIOS MÍNIMOS)	228
GRÁFICO 129 – FAIXA DE RENDIMENTO MÉDIO MENSAL – JAÚ - CNAE 19321 E 15327 (DE 7,01 A MAIS DE 20 SALÁRIOS MÍNIMOS)	228

INTRODUÇÃO

O Fordismo como modelo de desenvolvimento, dominante do Pós-Guerra e como regime de acumulação responsável pela prosperidade nos Trinta Gloriosos, apresenta um franco esgotamento do seu sistema técnico e o agravamento das condições sociais, especialmente com a deteriorização das relações de trabalho e a instabilidade instaurada no âmbito internacional, mostrando-se já nos anos noventa seu caráter estrutural.

É neste período, após os Trinta Gloriosos, que a Teoria da Regulação enfoca sua crítica, tanto no que se refere às teorias de equilíbrio quanto às da reprodução, especialmente no que tange o papel central do Estado. Estendendo tal crítica a abordagem neoclássica e o seu postulado auto-regulador. Assim, sua análise se focaliza nos períodos de crescimento e crises em uma economia dotada de uma série de instituições, regras e outras racionalidades no tempo e no espaço (ORLÉAN, 1994 apud BOYER, 1996).

A grande barreira transposta pela teoria da regulação é a superação da economia padrão frente sua débil relação social, portanto, a teoria da regulação se funda na construção de laços entre a lógica econômica e os laços sociais. Para tanto se vale de outras disciplinas, além da economia para estabelecer suas hipóteses, como a sociologia, a história, o direito e a geografia econômica.

A abordagem estrutural e organizacional do espaço no domínio dos estudos em Geografia Econômica possibilitou um maior incremento na teoria regulacionista, uma vez que as análises regulacionistas se dão através da delimitação espacial e

temporal. Ainda, reconhece-se a importância das escalas regionais e locais na regulação econômica de conjunto e permanência das especificidades nacionais (SAILLARD, 1997). A grande contribuição da Geografia, neste contexto, reside no entendimento das novas formas organizacionais advindas da crise da empresa verticalmente integrada e dos novos padrões tecnológicos, que impulsionou mudanças espaciais tanto nas grandes empresas, como no interior de distritos e de redes de pequenas e médias empresas.

Dentre as novas formas de organização espacial das empresas, no contexto da reestruturação produtiva, temos a formação de aglomerados, nos quais as cidades são percebidas como locais de interação onde os intercâmbios imateriais são facilitados, sendo um lugar propício para a criação de novos conhecimentos, processos de inovação, comunicação de idéias e informação (SCOTT, 1988 apud STORPER; VENABLES, 2005). Desta forma, as cidades superam suas funções de trocas meramente materiais, para uma dinâmica pautada na informação, inovação e construção de conhecimentos tácitos.

Emerge, portanto, a importância das questões espaciais para o entendimento dos processos e condicionantes que levam à novas configurações espaciais, especialmente aquelas que resultam na formação de aglomerados e na inserção de pequenas e médias empresas focadas na proximidade territorial de agentes econômicos, políticos e sociais. Tal concentração geográfica promove de certa forma a possibilidade de maior coordenação e diálogo entre atores, quanto à interesses e necessidades em comum, dentro do aglomerado, gerando oportunidades coletivas, que não excluem necessariamente a competição, mas, sobretudo sendo pautadas pela cooperação.

Portanto, a partir da ação coletiva localizada territorialmente, criam-se recursos específicos e inerentes ao território, construídos através da coordenação local entre agentes e atividades no contexto organizacional e institucional, sendo tais recursos impossibilitados de se reproduzirem em outros locais, como no caso de conhecimentos tácitos que estão vinculados à concentração geográfica de empresas e uma atmosfera industrial favorável a inovação (GILLY; TORRE, 2002).

Os Sistemas Produtivos enquanto um conjunto de atividades econômicas correlatas, historicamente construídas e dotadas de especificidades inerentes ao

local inserido, que permitem relações com o território e os agentes políticos, sociais e econômicos, fomentados pela proximidade geográfica, tem na dimensão territorial a construção de redes de interações, informações e conhecimentos, imprescindíveis para a sua inserção e competitividade global.

A localização das atividades em um aglomerado permitem com que os agentes se beneficiem das condições face-a-face, especialmente no que se refere à transferência de conhecimentos tácitos, seja por meios de vínculos formais ou informais. Daí a importância ao se abordar a dinâmica da regulação em conhecer a forma de governança deste território, compreendido de maneira simplificada como as estratégias dos atores locais e sua capacidade de adaptação no território, no qual vigoram as relações de poder, ou seja, os mecanismos de coordenação, intervenção e participação nos processos de decisões locais entre os agentes.

Além do conhecimento das relações de governança, outra questão importante na abordagem regulacionista dos sistemas produtivos é a questão da relação salarial e o sistema de emprego, uma vez que a mão-de-obra nesses sistemas estão dotadas de especificidades e conhecimentos tácitos, sendo um dos fatores primordiais para o sucesso e a geração de externalidades desses sistemas produtivos.

Neste contexto, torna-se objetivo primordial deste trabalho, o estudo do mercado de trabalho nos sistemas produtivos através da investigação da análise da relação salarial e das principais características das relações de trabalho e dos assalariados do setor tradicional de calçados, frente à nova complexidade das formas produtivas na conjuntura da crise fordista. Além da análise dos salários direto e indiretos, ainda será levando em conta as formas de recrutamento (vínculos formais e informais), a adesão dos assalariados nas empresas e seu arranjo social, como componentes essenciais para se compreender o modo de produção capitalista e a produtividade.

Na parte I, o primeiro capítulo apresenta uma revisão da teoria regulacionista, sob a qual se assenta este trabalho, bem como a abordagem dos conceitos essenciais para o entendimento da regulação, como sua visão sobre os modos de produção, o regime de acumulação e os modos de regulação. O capítulo dois se refere às relações de trabalho e as novas formas organizacionais dos territórios

diante da crise fordista e no contexto da reestruturação produtiva em um contexto de flexibilização produtiva. O terceiro capítulo é dedicado aos novos espaços da regulação com ênfase na dimensão local e na formação de sistemas produtivos e as influências advindas da proximidade.

Na Parte II, se encontra o desenvolvimento do trabalho, com a caracterização do setor coureiro-calçadista, dos municípios e a análise dos dados RAIS sobre os trabalhadores e empresas de Birigui, Franca e Jaú. Segue-se logo após a conclusão.

PARTE I

Marco Teórico Metodológico

CAPÍTULO 1 – MARCO TEÓRICO: A TEORIA DA REGULAÇÃO

1.1 A Gênese e os Postulados Regulacionistas

A corrente regulacionista tem sua gênese ligada á uma profunda crítica á abordagem neoclássica e seu postulado auto-regulador nas economias de mercado. Assim, após o chamado de os Trinta Gloriosos, anos que marcaram o modo de produção fordista, a teoria da regulação faz uma crítica tanto ás teorias do equilíbrio quanto ás da reprodução, uma vez que invalida a teoria marxista ortodoxa, essencialmente naquela que atribui um papel central ao Estado.

La teoría de la regulación se construyó a partir de una doble crítica: la del *homo oeconomicus* por un lado y la estructuralista por el otro. En efecto, la economía no es la yuxtaposición de sujetos mercantiles homogéneos, dotados de un mismo principio de racionalidad y que interactúan por medio de una lista de mercados completos. Los individuos ocupan una serie de lugares y de variar considerablemente en el tiempo y el espacio [...] (BOYER; SAILLARD, 1996, p.55).

Conforme, Boyer e Saillard (1996), a teoria da regulação pretende assinalar os limites da constituição das relações e do posicionamento dos agentes. Assim, no momento no qual ocorre na incerteza radical, os grupos de agentes se manifestam através de comportamentos estratégicos.

Através da geração de tal conflito, os efeitos não desejados e paradoxos acabam desestabilizando os agentes que não podem mais reconhecer-se senão através das restrições, referências comuns e regularidades que as regras fornecem. Portanto a sua criação não está submetida apenas á uma lógica puramente econômica, mas faz-se também e principalmente na construção e na manutenção do vínculo social (BOYER; SAILLARD, 1996).

A teoria da regulação tem como hipótese central, analisar o crescimento e as crises de uma economia rica em instituições; os atores econômicos agem a partir de uma série de instituições, regras e convenções que supõem outras racionalidades no tempo e no espaço (ORLÉAN, 1994 apud BOYER, 1996, p.18).

Antes de tudo, para os regulacionistas, cada sociedade tem a conjuntura e as crises correspondentes á sua estrutura. A partir de diferentes enfoques, de maneira interdisciplinar, a teoria da regulação se utiliza de vários aspectos diferentes para a construção de seu aporte teórico (BOYER, 1996).

[...] De La teoría marxista conservan el interés por los movimientos largos...sin conservar por eso la dinámica grandiosa...y errónea, que los sucesores de Marx han admirado piadosamente. De la macroeconomía heterodoxa, más bien de Kalecki que de Keynes, se ha conservado la idea de que el pleno empleo y el crecimiento fuerte y estable son la excepción y no la regla. De la escuela de los Anales, las investigaciones toman y prolongan los métodos y sus enseñanzas: si toda sociedad tiene la coyuntura y las crisis que corresponden a la estructura, es importante analizar de qué manera las diversas etapas del capitalismo industrial afectan los ciclos económicos y las grandes crisis (BOUVIER, 1989). Del derecho y la ciencia política, los regulacionistas adoptan la idea de que las formas institucionales son algo intermedio entre dos fuerzas”, es decir que resultan de conflictos entre grupos sociales arbitrados por procesos políticos y luego jurídicos. [...] (BOYER, 1996, p.20).

Portanto, ainda que a economia seja a disciplina dominante na abordagem regulacionista, ela abarca diversas disciplinas, uma vez que abarca não apenas as relações econômicas puras, mas estão carregadas de relações sociais, políticas, jurídicas, culturais e imersas em um denso sistema de valores, enfim, por sua

gênese se torna inerente uma aptidão pluridisciplinar. Segue, portanto o Quadro 1, com as múltiplas interações e inspirações da teoria da regulação.

Ainda de acordo com Boyer e Saillard (1996), as formas institucionais, codificadas a partir das relações sociais definem determinado modo de produção, nascendo através de relações conflituosas sob as quais se torna impossível a reprodução da ordem antiga, sendo que, por outro lado, superar tal contradição afeta diretamente as relações horizontais entre os agentes. Deste modo, torna-se imprescindível a formulação de novas regras (Quadro 2).

De acordo com Théret (1998), a teoria da regulação procura uma alternativa frente à economia padrão, buscando relacionar os fenômenos econômicos com as relações sociais, analisando suas transformações estruturais ao longo do tempo. Assim, a teoria da regulação se funda em quatro hipóteses, a saber:

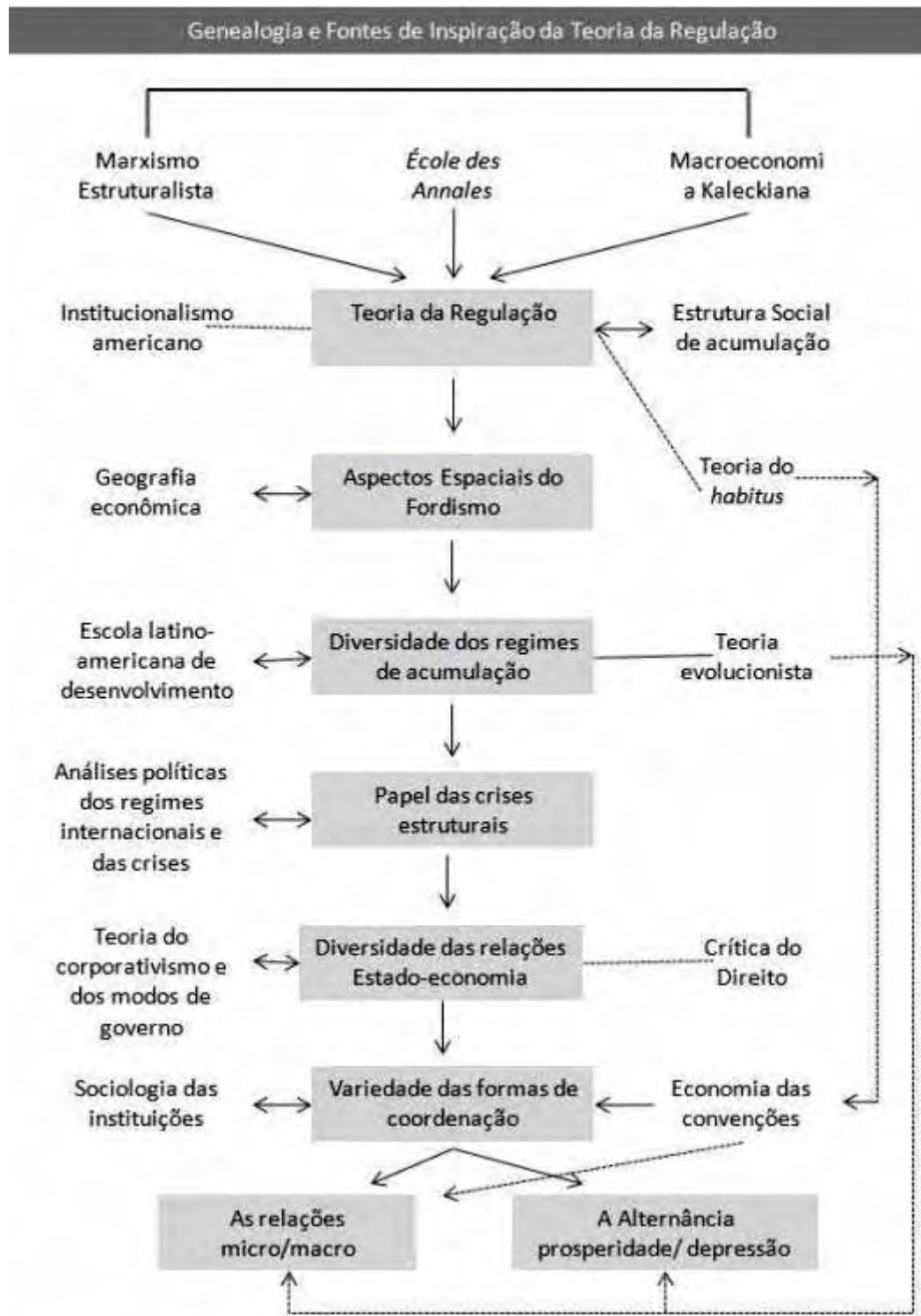
- A importância do campo de análise de forma a construir unidades que integrem a lógica econômica aos laços sociais e a importância das operações políticas como formas provisórias de resolução dos conflitos que emergem no âmbito socioeconômico. Para tanto, a teoria da regulação se vale de disciplinas vizinhas, como a sociologia, a história, a geografia econômica, direito, etc.;
- Surge em seguida a importância de delimitar tanto o espaço quanto o período de análise. A generalidade da teoria não é uma derivação axiomática e sim de suas noções de base;
- Uma terceira hipótese fundadora se trata da historicidade do processo de desenvolvimento das economias capitalistas, como o modo de produção, a inovação organizacional, social, tecnológica;
- A teoria da regulação tem por ambição explicar com o mesmo conjunto de hipóteses o maior número possível dos fatos estilizados que podem ser observados no período dos anos cinquenta até nossos dias (BOYER; SAILLARD 1995, apud THÉRET, 1998, p.11).

Boyer (1996) aponta algumas problemáticas que tem sido alvo das preocupações e das explicações da teoria regulação, como a questão da diminuição do pleno emprego, no contexto pós-fordista, pois desde os anos cinquenta até o começo dos anos setenta, enquanto vigora o fordismo, há a introdução de novos recursos de mão-de-obra (participação feminina, camponesa, imigrantes, etc.), adicionado a articulação da produção com certa distribuição dos lucros por meios dos assalariados, caracterizando em um modelo de desenvolvimento sem precedentes. Entretanto, quando se insere novas formas de competição no contexto internacional, maior bloqueio de produtividades, a evolução na geração de novos empregos se torna lenta, chegando há uma estabilização em níveis altos de desemprego, especialmente nos países europeus, por permanecerem com as suas formas de organização, sobretudo por estarem tão enraizadas no contexto institucional e nas relações laborais.

Outra problemática alvo da teoria regulacionista, de acordo com Boyer (1996), está na dificuldade de reformar o conjunto das instituições existentes frente á novas possibilidades abertas pelas novas tecnologias, culminando na ausência de incrementos de produtividade. Isto ocorre, principalmente pelo aumento da incerteza e o endurecimento da restrição monetária. Também se pode citar a má formação profissional que inibe mobilizar novos incrementos na produtividade, associados á maior responsabilidade diante do imprevisto e á gestão da inovação.

Um terceiro problema, alvo das investigações da teoria da regulação, de acordo com Boyer (1996), se refere ás desilusões frente á construção européia, pois os acréscimos potenciais da produção associados à mobilização dos rendimentos de escala, se materializaram de modo muito parcial, devido especialmente ao endurecimento da competição e as pressões deflacionárias em um nível de desemprego já elevado, invalidando tentativas de validação do pleno emprego.

Finalmente, Boyer (1996) aponta a problemática do mercado, este entendido como uma forma de coordenação das atividades econômicas, abordado pela teoria da regulação de forma mais complexa e sofisticada do que a teoria neoclássica; uma vez inserido em uma rede de regras e controles, o mercado parece se auto-regular e operar com eficácia, entretanto é incapaz de se auto instituir-se. Afinal, o fordismo, por exemplo, não surge em um contexto desregrado, mas sim em uma conjunção de regras apertadas e obrigações jurídicas. Para a teoria da regulação, o Estado pode ser o vetor de desenvolvimento, podendo intervir, numa economia mista.

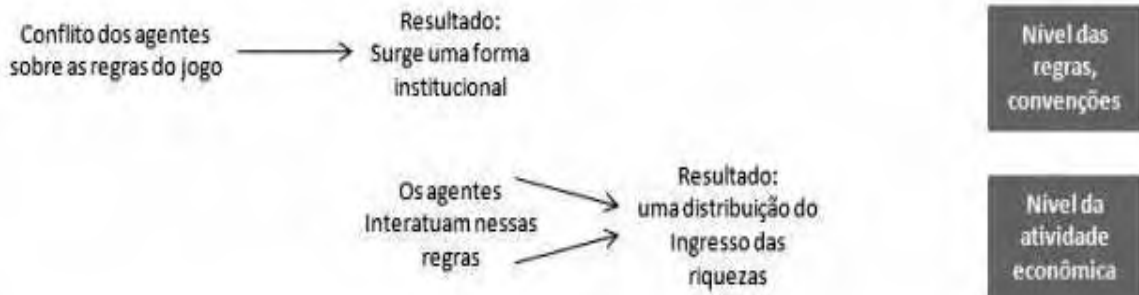


QUADRO 1: GENEALOGIA E FONTES DE INSPIRAÇÃO DA TEORIA DA REGULAÇÃO

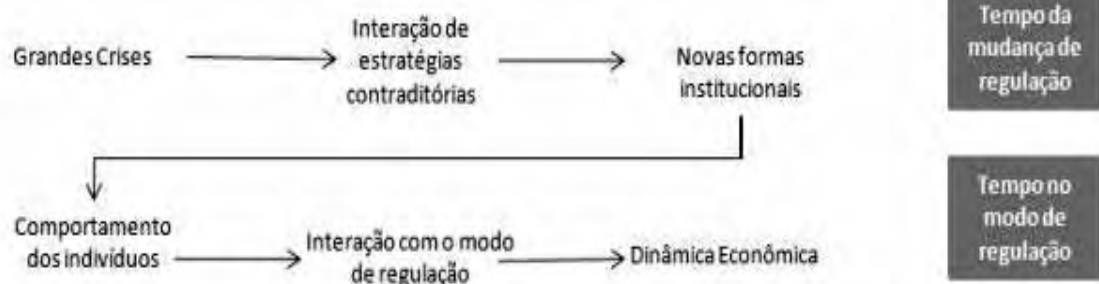
FONTE: Boyer e Saillard (1996, p.24).

A origem das formas institucionais e das crises estruturais: dos níveis, das temporalidades.

1. É importante distinguir a constituição das formas institucionais de seu impacto sobre o modo de regulação



2. A posição entre crise estrutural e modo de regulação estabilizado



QUADRO 2: A ORIGEM DAS FORMAS INSTITUCIONAIS E DAS CRISES ESTRUTURAIS: DOS NÍVEIS, DAS TEMPORALIDADES

FONTE: Boyer e Saillard (1996, p.56).

1.1.2 O Modo De Produção

O entendimento das relações de produção, de acordo com Boyer (1990) é essencial para a compreensão da lógica geral das relações sociais, bem como as estratégias utilizadas por determinados grupos e indivíduos como modo de libertação ou inserção.

[...] o conceito de modos de produção é o de explicitar as articulações entre relações sociais e organização econômica. Esta expressão designa toda a forma específica das relações de produção e de trocas, ou seja, das relações sociais que regem a produção e a reprodução das condições materiais necessárias para a vida dos homens em sociedade. Esta definição é tão geral que ela não pode

ser imediatamente confrontada com as sociedades existentes, uma vez que seria raro que um modo de produção puro representasse a totalidade das relações sociais constitutivas de uma formação social. [...] é um sistema complexo e uma articulação de modos de produção que define tanto a estrutura de uma dada sociedade, como também (o que é preferível e que reteremos aqui) apenas sua estrutura económica (BOYER, 1990, p.68).

Assim sendo, o modo de produção, esclarece sobre as rivalidades existentes entre indivíduos e grupos dentro de um determinado modo de produção, bem como delinea os contextos gerais de uma sociedade que condicionam as suas actividades económicas e seus aspectos coletivos.

1.1.3 O Regime De Acumulação

Os estudos referentes á acumulação ao longo prazo compreendem encontrar determinadas regularidades socioeconômicas referentes à evolução da produção e da relação salarial com os meios de produção, a valorização do capital ao longo do tempo para se definir os princípios de gestão, a divisão do valor como indicativo da reprodução das diversas classes e grupos sociais, a composição da demanda social e finalmente a modalidade de articulação com as formas não capitalistas, especialmente quando essas ocupam um lugar determinante na formação económica estudada (BOYER, 1990).

A economia mercantil capitalista possui elevado grau de complexidade, especialmente porque as condições de produção transformam-se, bem como a distribuição dos rendimentos ou a preferência social por determinado produto. Contudo, tais transformações podem se mostrar compatíveis durante um longo tempo, sem perturbações maiores. A essa transformação conjunta e compatível das normas de produção, distribuição e consumo, como já foi discutido anteriormente denomina-se regime de acumulação. Assim, o regime de acumulação se assenta num conjunto de princípios gerais de organização do trabalho, da utilização técnica, que se denomina de paradigma tecnológico. Um regime de acumulação demanda por certa regularidade macroeconômica que se estabelece, por sua vez, como um

indicativo para investidores e outros agentes econômicos (LEBORGNE; LIPIETZ, 1997).

Em resumo, um regime de acumulação pode ser entendido como um conjunto das regularidades que “asseguram uma progressão geral e relativamente coerente da acumulação do capital, ou seja, que permitam absorver ou repartir no tempo as distorções e desequilíbrios que surgem permanentemente ao longo do próprio processo” (BOYER, 1990, p.71-72).

Ainda de acordo com BOYER (1990), a noção de regime de acumulação implica em explicar as regularidades a partir de uma análise da forma exata assumida pela concorrência, pela relação salarial e inserção internacional. O caráter potencialmente desequilibrado da acumulação ainda permanece, uma vez que as ocorrências de crises mais ou menos cíclicas fazem parte do processo de ajustamento vigente em todo e qualquer regime de acumulação. A estabilidade dinâmica não é por assim garantida em longo prazo, uma vez que o aprofundamento e a dominação progressiva de um regime de acumulação acabam criando, ao longo do tempo, uma nova forma de crise estrutural. Portanto, a reprodução no conjunto de um sistema assume formas variadas, daí a importância do estudo ao longo prazo, confirmando tais variabilidades no tempo e no espaço.

1.1.4 Das Relações Sociais, As Cinco Formas Institucionais:

De acordo com Boyer (1990) é possível distinguir e hierarquizar três níveis de estudo e classificar, as noções que caracterizam as análises em termos de regulação:

Primeiramente é necessário distinguir os modos de produção e as suas articulações. Tal conceito está ligado às articulações existentes entre as relações sociais e ao tipo de organização econômica, em outras palavras, se refere às relações específicas de produção e de trocas. Assim, o conceito de modo de produção alude às relações sociais que regem a produção e a reprodução material de sua existência.

O modo de produção não se resume, todavia, na totalidade das relações sociais constitutivas de uma formação social, mas define-se sim, como um sistema complexo, relacionando-se tanto com uma dada sociedade como com uma estrutura econômica, ou seja, há uma distinção entre o modo de produção “puro” e o articulado, oriundo de um conjunto de relações de produção e trocas. Torna-se importante salientar que historicamente, a teoria da regulação comumente vale-se de uma abordagem mais holística ao estudar os vínculos sociais, sem negar, entretanto, as mediações que determinam os comportamentos tanto coletivos, quanto individuais.

Uma segunda etapa compreende a forma estrutural ou institucional que se caracteriza como uma forma de entender a origem de regularidade que direcionam a reprodução econômica ao longo de um período histórico, ou seja, as regularidades sociais e econômicas que permitem a acumulação de longo prazo, entre duas crises estruturais.

A forma institucional ou estrutural compreende toda a codificação de uma ou várias relações sociais fundamentais, sendo que tais formas sociais resultam da caracterização do modo de produção predominante. As três formas sociais fundamentais estão representadas pela moeda, a qual representa a conexão entre as unidades econômicas; em segundo lugar, a relação salarial e pela concorrência.

Finalmente, aparece a análise de configurações específicas das relações sociais de uma época e um conjunto de dados geográficos. Algumas das formas institucionais podem intervir para determinar o regime de acumulação, que se define no nível do sistema global e a certo grau de abstração. O ajustamento global da produção e da demanda social, da distribuição da renda e dos fluxos financeiros resulta da justaposição de mecanismos parciais imperfeitos e não no conceito de um equilíbrio geral. A própria lógica das instituições promove ajustamentos fundamentalmente diferentes daqueles de mercados de concorrência pura e perfeita.

Um modo de regulação pode ser qualificado como todo conjunto de procedimentos e de comportamentos, individuais ou coletivos, com a propriedade de: (i) reproduzir as relações sociais fundamentais; (ii) sustentar e conduzir o regime de acumulação vigente; (iii) garantir compatibilidade de um conjunto de decisões

descentralizadas, sem que seja necessária a interiorização dos princípios de ajustamentos por parte dos agentes econômicos.

Ainda de acordo com Boyer (1990), as formas institucionais, quanto à sua gênese, ainda carecem de maiores estudos, hipóteses e intuições, entretanto, nos aponta três princípios de ação das formas institucionais que norteiam para uma maior discussão sobre sua gênese:

- 1) A lei, a regra ou o regulamento – que tem como função impor pela coerção direta ou simbólica e mediatizada de certo tipo de comportamento econômico, entretanto essa restrição não seria o único princípio fundador das regularidades econômicas e sócias; pressupõe o voto e o mínimo de concordância entre os representantes políticos. Quando entra em conflito com as relações de poder vigentes, a lei é contornada, podendo cair em desuso, sugerindo um segundo princípio de ação das formas institucionais.
- 2) A negociação entre agentes resulta em um compromisso, pois, partindo do próprio interesse, estabelecem certo número de convenções que regem os seus engagements múltiplos.
- 3) Existe um terceiro meio de obter uma codificação explícita e relativa homogeneização dos comportamentos, mesmo em um cenário com ausência de leis, convenções privadas, sistemas de valores, representações, etc., mas através de uma rotina que substitua a espontaneidade, sendo possível no meio econômico para longas expectativas para as representações da economia e das regras sociais.

Quanto às formas institucionais, Boyer (1990), destaca cinco formas que representam a codificação de uma ou várias relações sociais fundamentais:

- *A moeda ou a forma monetária*, compreendida como a relação fundamental na qual uma sociedade se institui com a economia mercantil em um dado país, numa determinada época, constitui-se como um dos atributos sociais mais relevantes e centrais dos estados-nações, homogeneizando um espaço de circulação de mercadorias no interior de suas fronteiras. Entretanto, a lógica monetária supera o Estado-Nação, uma vez que está em favor dos agentes da relação mercantil ou

de autoridades monetárias que estabelecem correspondências e a convertibilidade com outros espaços de circulação. A moeda faz-se como parte integrante da reprodução de sistemas mercantis, por isso a dinâmica do crédito e da moeda age no nível geral de preços e no processo de acumulação, na produção e sobre o emprego.

- *A Configuração da relação salarial*, envolvendo as relações mútuas da sociedade em diferentes tipos de organizações do trabalho, o modo de vida e as modalidades de reprodução dos assalariados. Cinco componentes analíticos que caracterizam as configurações históricas da relação capital/trabalho: (i) tipos de meios de produção; (ii) forma da divisão social e técnica do trabalho, (iii) modalidade de mobilização e de vínculos dos assalariados á empresa; (iv) determinantes da renda salarial direta ou indireta; (v) modo de vida assalariado mais ou menos ligado a aquisição de mercadorias ou a utilização de serviços coletivos extramercado. Desta forma, existem diferentes formas de relações salariais: concorrencial, com uma fraca inserção do consumo dos trabalhadores na produção capitalista; taylorista, instaurando uma relativa reorganização do trabalho sem uma mudança significativa do modo de vida assalariado; fordista, que permeia entre a progressão de normas de produção e a difusão de novas normas de consumo.
- *As formas de concorrência*, que representa um modo de organização das relações entre centros de acumulação fracionados, com decisões independentes. Tais mecanismos concorrências ocorrem quando o trabalho é definido pela confrontação no mercado. A mudança de um tipo de concorrência para outro contribuem para a passagem de um regime de acumulação a outro ora acompanhando as transformações salariais (taylorismo e fordismo) e da restrição monetária (monopolização e crédito), ora promovendo tais mudanças.
- *Adesão ao regime internacional* define-se pela conjunção de regras que organizam as relações entre o Estado-Nação e o resto do mundo, tanto em termos de trocas de mercadorias como de localização das produções e financiamento dos fluxos e saldos externos. As análises e termos de regulação apresentam uma visão intermediária entre uma acumulação quase autárquica e

uma dinâmica econômica nacional, pois, partindo do regime internacional define a noção de áreas estratégicas, nas quais é oferecido um conjunto de potencialidades e constrangimentos a cada espaço pelo regime internacional.

- *Forma do Estado*, que aparece como a totalização, quase sempre contraditória, de um conjunto de compromissos institucionalizados. Uma vez que se estabelecem esses compromissos, criam-se regras e regularidades, sendo muitas vezes radicalmente diversos da lógica de troca mercantil.

1.1.5 Os Modos De Regulação

Podemos entender o modo de regulação, como consequência de um conjunto de formas institucionais, ou seja, o conjunto de comportamentos individuais, coletivos e procedimentos que tenham as propriedades de reproduzir as relações sociais fundamentais através de formas institucionais historicamente determinadas (BOYER, 1990; BOYER; SAILLARD, 1996).

Con ese término [modo de regulación] se pretende insistir sobre El proceso dinámico de ajuste de los desequilibrios cotidianos y el carácter parcial de los procedimientos que codifican las formas institucionales. En efecto, sólo la experiencia permite juzgar *ex-post* la viabilidad de un modo de regulación. [...] En resumen, adoptar una racionalidad ubicada en tiempo y espacio, iluminada por una densa red de instituciones. Se abre así la posibilidad de que el modo de regulación difiera fuertemente según la época y el lugar y que no sea la proyección de un mismo modelo de equilibrio general, con las imperfecciones y fricciones que introducirían las “especificidades” nacionales (BENASSY, BOYER e GELPI, 1979 apud BOYER e SAILLARD, 1996, p.61).

Desta forma, os modos de regulação ainda conduzem o regime de acumulação vigente, bem como asseguram certa compatibilidade das decisões descentralizadas dos agentes econômicos no conjunto de um sistema (BOYER, 1990; BOYER e SAILLARD, 1996).

Segundo Leborgne e Lipietz (1997, p.224), um regime de acumulação demanda por certa regularidade macroeconômica que se constitui como um indicativo para agentes econômicos e investidores. Entretanto, as iniciativas de tais agentes podem ser prejudicadas, especialmente frente á incerteza global. Portanto,

faz-se necessário a intervenção de determinados mecanismos regulatórios, ou seja, um modo de regulação.

Assim, um modo de regulação compreende o conjunto de normas, implícitas ou explícitas, das instituições, dos mecanismos de compensação e dos dispositivos de informação que ajustam permanentemente as antecipações e os comportamentos individuais à lógica de conjunto do regime de acumulação.

Tais formas incidem principalmente sobre a formação dos salários, modalidades de concorrência entre as empresas, criação de moeda e de crédito. Assim, de acordo com Leborgne e Lipietz (1997, p.224), a adoção de determinado modo e a sua consolidação dependem amplamente da esfera política e especialmente dos compromissos institucionalizados.

1.1.6 A Crise E Suas Variedades

Como colocado anteriormente, o modo de desenvolvimento não ocorre de forma idêntica ao longo do tempo e da história, acontecendo “imprevistos” que se sucede em ciclos e alterando progressivamente as formas institucionais que podem ocasionar mudanças radicais ou fortes contradições caracterizando em um tipo de crise. De tal modo, a Teoria da Regulação propõe uma tipologia para a distinção e a análise das formas de crise (BOYER, 1996). De acordo com Boyer (1990; 1996) temos os seguintes níveis e tipos de crise, conforme a Teoria da Regulação:

Um primeiro tipo de crise pode ser obtido através de uma perturbação externa, de outra área geográfica, ou seja, que não tem sua origem no modo de regulação ou no regime de acumulação, entretanto, como reação á esses fatores externos a regulação vigente irá determinar o grau de retração das atividades, da dinâmica dos preços e dos salários. Podem-se admitir dentro desta forma as crises vinculadas á choques externos ou ainda por escassez advinda de catástrofes naturais, climáticas, guerras, entre outros.

A segunda forma se apresenta através das crises endógenas ou cíclicas que integram a regulação de um modo de desenvolvimento, desenvolvem uma modificação significativa das formas institucionais existentes, portanto a sua amplitude e forma estão relacionadas e é expressão direta do modo de regulação

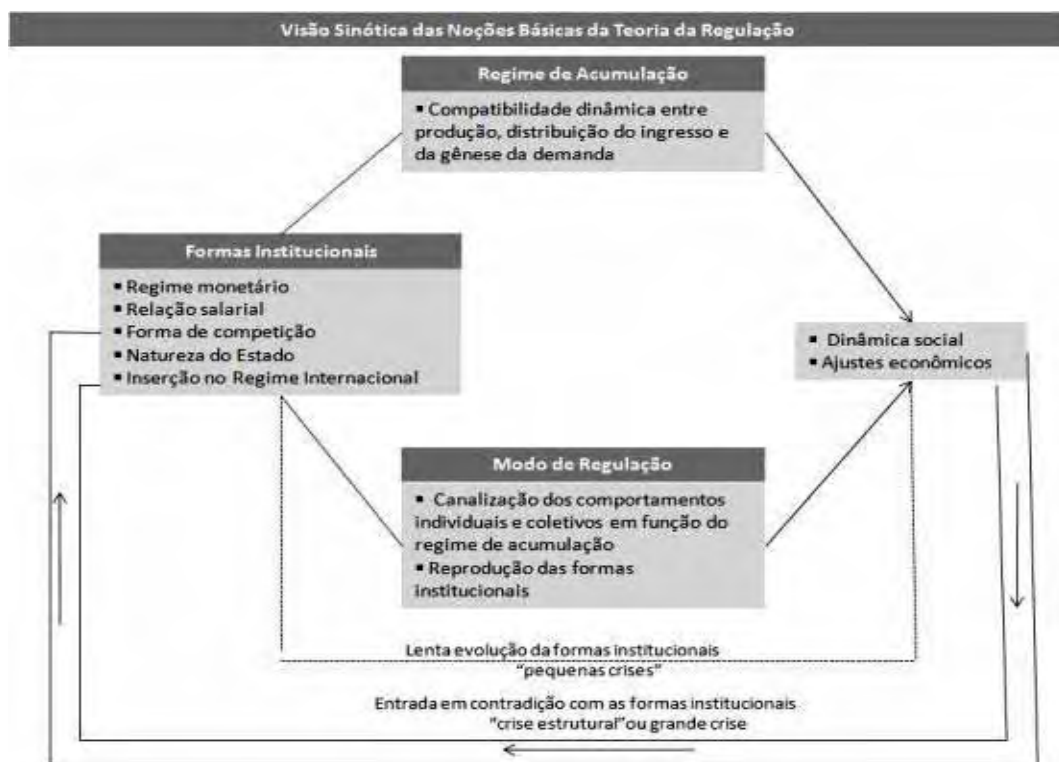
vigente. Desse modo não se faz necessário mudanças institucionais ou de política econômica para a recuperação. Nesta segunda forma a crise, portanto, corresponde à depuração das tensões e dos desequilíbrios no interior dos próprios mecanismos econômicos e das regularidades sociais, ou seja, do próprio modo de regulação dominante.

Deste modo, de forma oposta, em determinados momentos não se há esta compatibilidade das formas institucionais e a dinâmica econômica, assim sendo Boyer (1990, p.90) define uma crise estrutural ou uma grande crise, como sendo o “momento onde a dinâmica econômica e social entra em contradição com o modo de desenvolvimentos que o impulsiona, ou seja, onde aparece o caráter contraditório da reprodução do sistema em longo prazo”. Ainda, define dois tipos de crise estrutural, quando a regulação afeta o regime de acumulação, ou o seu inverso, quando a crise do regime de acumulação compromete a regulação vigente.

De acordo com a tipologia das crises estruturais, a crise do sistema de regulação, na qual os mecanismos vigentes de regulação mostram-se incapazes de se reproduzir e restabelecer-se, especialmente por: (i) perturbações externas e internas de um novo tipo que não pode ser introduzida no interior do modo de regulação sem comprometer a sua estabilidade estrutural; (ii) conflitos sociopolíticos que colocam e xequem os compromissos institucionalizados e determinadas estratégias individuais que assolam o modo de regulação; (iii) ainda que de forma contraditória, o próprio aprofundamento do modo de regulação pode levar ao esgotamento e à impossibilidade de crescimento. Os próprios componentes da crise do modo de regulação podem resultar em crise, como a inadequação do tipo de concorrência estabelecida, da relação salarial, a intervenção do Estado, o tipo de gestão monetária ou da modalidade de inserção internacional.

Finalmente o último nível de análise, está à crise do modo de produção, na qual as contradições no interior das formas institucionais essenciais se dão no seu limite máximo, levando à crise de regulação e do desenvolvimento como um todo. Tal crise cerra-se ao conceito de crises orgânicas da teoria marxista e pressupõe que nenhum novo regime de acumulação pode surgir tendo em conta a recomposição das formas institucionais e a evolução ao longo prazo do sistema econômico. Este desequilíbrio se potencializa quando ocorre um bloqueio do processo político de reforma.

Assim, pode ocorrer não haver mais uma recomposição automática dos lucros ocorrendo uma tomada endógena da acumulação; ainda, a dinâmica da acumulação pode atacar e destruir as formas sociais que representavam o suporte do período de expansão; as lutas, as tendências inovadoras ou as tensões ligadas ao passado que de acordo com as especificidades da conjuntura, mudam as “regras do jogo”, retificando as antigas. Segue abaixo o Quadro 3 com as noções básicas da Teoria da Regulação e suas relações.



QUADRO 3: VISÃO SINÓPTICA DAS NOÇÕES BÁSICAS DA TEORIA DA REGULAÇÃO.

FONTE: Boyer e Saillard, 1996, p.62

CAPÍTULO 2 – AS RELAÇÕES DE TRABALHO E AS NOVAS FORMAS ORGANIZACIONAIS DOS TERRITÓRIOS

2.1 O Fordismo

Denomina-se fordismo o modelo de desenvolvimento dominante do pós-guerra que se iniciou nos Estados Unidos. Como regime de acumulação, o fordismo surge como resposta à partir da Segunda Guerra Mundial, às contradições suscitadas pelas revoluções introduzidas na metade do século XX no paradigma tecnológico, nas formas de produção (industriais agrícolas e terciárias): o taylorismo e a mecanização.

Os princípios tayloristas separam ao máximo os aspectos “intelectuais” (como desenvolvimento, engenharia, organização científica do trabalho, etc.) dos aspectos “manuais” (de execução desqualificada). Assim, ao taylorismo, o fordismo acrescenta o saber-fazer coletivo no próprio dispositivo técnico, ou seja, troca-se o “gabinete de métodos” á “cadeia de montagem” (LEBORGNE; LIPIETZ, 1994, p.225).

O regime de acumulação fordista, segundo Leborgne e Lipietz (1997), caracteriza-se pelo rápido investimento *per capita* (em volume), e também pelo crescimento do consumo *per capita*, afinal, os ganhos rápidos de produtividade demandam por procura efetiva. Assim, a cada nação a subida desses índices

fornece ganhos de produtividade engendrados pelo paradigma tecnológico. Segundo Leborgne e Lipietz (1994) quanto ao modo de regulação o fordismo exige:

- Formas estáveis da relação salarial que assegurem a partilha dos ganhos de produtividade entre o capital e o trabalho e a regularidade dos rendimentos. As mais importantes dessas formas estruturais são os contratos coletivos de trabalho, o Estado-Providência e a legislação social;
- Formas de relações entre empresas e bancos que permitam às empresas absorver sem efeitos perversos uma transformação contínua do aparelho técnico, em especial graças á prática dos “preços administrados”. Verifica-se uma tendência para a concentração de empresas verticalmente e horizontalmente integradas, multi-setoriais e com subcontratação de tarefas pouco qualificadas a cargo de pequenas e médias empresas;
- Uma forma específica de criação da moeda: a moeda de crédito, emitida pelos bancos em função das necessidades da economia e sob o controle do Banco Central;
- Um alargamento maciço do papel do Estado, que intervém na regulação económica, principalmente através da tutela da regulação da relação salarial e da emissão monetária, e só secundariamente através de uma política orçamental discricionária. Outras componentes clássicas do Estado intervencionista (planificação, política industrial, política das estruturas agrícolas, protecionismo) vêem igualmente o seu papel reforçado.

Esta missão e esta capacidade que tem o Estado de influir diretamente sobre a conjuntura e, em todo o caso, de garantir a regulação fordista, constituem aquilo a que se chama “keynesianismo”, mesmo que incorretamente (LEBORGNE; LIPIETZ, 1994, p.225).

2.1.2 A Crise Do Sistema Fordista

A crise do sistema fordista, segundo Boyer (1994), reconhece-se nos anos 90, o caráter estrutural da crise que se inicia no final dos anos 60, que não se atribui a transformações das economias industrializadas e a busca por uma nova regulação neste período. De acordo com o autor, o bloqueio aos trinta gloriosos implica na observação de quatro fatores relevantes que se estabelecem através de quatro visões distintas quanto ao futuro do regime de acumulação (figura 6).

Conforme a primeira interpretação (Figura 1), a princípio os métodos fordistas permanecem eficazes, se beneficiando de uma procura por bens relativamente estandardizados. Entretanto, a partir do momento em que o fordismo atinge seu limite de acumulação intensiva e ao declínio da relação produção/capital e ao abrandamento da produtividade aparente do trabalho, devido basicamente ao gigantismo das unidades de trabalho, ou seja, ocorrendo o esgotamento do sistema técnico (BOYER, 1994).



FONTE: BOYER, 1994, p.125

FIGURA 1: NAS ORIGENS DA CRISE DO FORDISMO: APRESENTAÇÃO GERAL DAS QUATRO INTERPRETAÇÕES.

FONTE: Boyer, 1994, p.125.

De acordo com Boyer (1994), seguindo a obra de Schumpeter (1935), o crescimento capitalista é concebido como o resultado de um conjunto de inovações para o avanço da produtividade e o aumento da procura. Assim em um primeiro momento a produtividade cresce, fruto da inovação. Posteriormente segue-se um período de depressão oriundo da difusão dessas inovações e da concorrência. Aplicada ao período do pós-guerra tem-se por um lado o esgotamento das inovações ligadas ao automóvel e à urbanização que se prolonga nos anos 70 até a década seguinte.

Assim, especialistas em progresso técnico avançaram sobre as idéias de Schumpeter e inscrevem a crise atual numa história de longa duração que abarca aproximadamente dois séculos, ao contrário de grande parte das interpretações econômicas que privilegiam os ajustamentos de curta duração. Entretanto, os neo-schumpeterianos supõem que as raízes da crise são essencial técnicas (quadrante I da FIGURA 1), entretanto, torna-se difícil explicar como o esgotamento de um sistema técnico conduziu à intensificação do capital e à queda da taxa de lucro (BOYER, 1994).

A segunda visão apresentada, segundo Boyer (1994), da qual admite o agravamento das relações sociais especialmente na erosão progressiva do modo de regulação do pós-guerra, apresenta duas variantes (ver FIGURA 1, quadrante II). A primeira variante advém dos limites internos da grande empresa. A produtividade pode diminuir proveniente do aprofundamento dos próprios métodos fordistas de organização do trabalho, conduzida por uma extrema divisão de tarefas e da proliferação de técnicos encarregados de controlar os operários, assim, a compensação da redução da carga horária de trabalho é compensada com o aumento de tarefas improdutivas, culminando na queda de produtividade. Do mesmo modo que a desqualificação de tarefas conduziu a uma frequência cada vez maior de greves, no final dos anos 60, deteriorando a qualidade dos produtos.

Assim, ainda conforme Boyer (1994), o esgotamento do crescimento dos anos 70 tem sua origem social, uma vez que a insatisfação dos trabalhadores culminou em um subaproveitamento das suas competências refletindo na redução da qualidade dos produtos e desaceleração da produtividade. “Em consequência, só relações capital-trabalho mais democrático, em ruptura com os princípios da

organização científica do trabalho herdados de Taylor e de Ford, permitiriam romper essa evolução negativa da produtividade” (BOYER, 1994, p.129).

Por contraste com parte das análises neo-schumpeterianas, esta alteração constituiria uma novidade sem precedentes na história do capitalismo. Além disso, o aperfeiçoamento das técnicas, entendidas em sentido estrito, deixa de ser o único fator de crescimento em longo prazo: as inovações em matéria de divisão do trabalho, de gestão das empresas e de organização social, e, sobretudo nos domínios da educação e da formação profissional, são provavelmente condições necessárias para a mobilização dos efeitos tecnológica. É assim possível opor a visão americana – para a qual as relações sociais do trabalho são secundárias e, relação à automatização e à informatização – aos projetos japoneses – para os quais a motivação e a lealdade dos assalariados constituem o ponto de partida para o domínio das novas tecnologias (CORIAT, 1991, apud BOYER, 1994, p.130)

Segundo Leborgne e Lipietz (1994), á partir do final dos anos 60 tal modelo de desenvolvimento já começava a demonstrar fissuras que derivavam principalmente da própria natureza do taylorismo. Primeiro, porque se pedia a uma classe operária cada vez mais instruída a trabalhar sem refletir, sendo ineficaz do ponto de vista do capitalismo e insuportável por parte dos assalariados. Como o poder de compra continuava a crescer ao ritmo anterior, as taxas de lucro e, em seguida as taxas de investimentos baixou, o desemprego começou a aumentar, pesando sobre a receita do Estado-Providência.

A punção da renda petrolífera acelerou a crise da organização do trabalho, posteriormente a crise no investimento seguido da crise do Estado-Providência. Assim, até 1979, a inflação camuflava os outros conflitos, especialmente através da emissão laxista de moeda e o apoio á procura interna.

Uma segunda variante entende que a internacionalização desestabiliza os modos nacionais de regulação, assim como o fordismo é marcado pelos ganhos escala graças principalmente a mecanização, o mercado interno se torna insuficiente, sendo necessário, as grandes empresas adotarem estratégias de investimento e exportação numa ótica mundial. Desta forma, muitos métodos de gestão, tanto privados como públicos se tornam ineficientes e obsoletos, em contrapartida á um crescente desenvolvimento das instituições internacionais, fato verificado a partir dos anos 70 (BOYER, 1994).

O conflito entre a rigidez das técnicas fordistas e as incertezas macroeconômicas (figura 1, quadrante III), apresenta segundo Boyer (1994,), uma terceira visão frente à crise do sistema fordista. Assim, a partir dos anos 80 cresce o debate a respeito de uma maior flexibilização tanto tecnológica quanto salarial. Entretanto, o fordismo se assentava numa maior previsibilidade da procura, permitindo intensificar a mecanização e a standardização (DORINGER; PIORE 1971; SABEL, 1989 apud, BOYER, 1994, p.126,).

Por outro lado, a crise engendrou evoluções internacionais e macroeconômicas, fazendo com que tanto as empresas quanto os governos se dêem conta da rigidez, das dificuldades e de custos de adaptação frente à incerteza (COHENDET e LLERENA, 1989 apud BOYER, 1996, p.126,). Assim, não se trata apenas de um aumento e variabilidade da procura, mas também da diferenciação dos produtos, especialmente da qualidade, entretanto a generalização de tais práticas acaba por conduzir á uma rápida obsolência dos produtos.

Deste modo, em certo sentido esta problemática é uma extensão da abordada anterior mente, entretanto insiste nas descontinuidades ocorridas no século XX, por oposição aos dois séculos anteriores de industrialização. No final do século XIX, as empresas passaram a adotar algumas estratégias frente a mecanização intensiva e á a extrema divisão do trabalho, caracterizado pela especialização flexível, baseado principalmente nas competência técnico-profissionais de uma mão-de-obra qualificada trabalhando essencialmente em empresas de pequeno e médio porte, á exemplo da chamada Terceira Itália. Assim, esta nova configuração deriva principalmente da queda da importância standardizados, frente a uma nova clientela que reivindicam maior diferenciação e maior qualidade (BOYER, 1994).

O aperfeiçoamento da mão-de-obra e as reduções de custos de tratamento de informação possibilitaram o êxito deste tipo de organização. Outro pressuposto para a superioridade deste tipo de configuração produtiva advém do ponto de vista econômico do qual as economias de variedades substituiriam as economias de escala, afetando a organização interna da empresa e suas relações através da concorrência e a da subcontratação, sendo as concepções e práticas keynesianas adaptadas á produção não seriam adequadas a este novo modelo (PIORE e SABEL, 1989 apud BOYER, 1994, p.131).

Assim, á médio-longo prazo, a especialização flexível substituiria progressivamente a produção maciça de bens standardizados, pois as empresas teriam de reagir a uma procura cada vez mais instável e de satisfazer as necessidades de consumidores mais exigentes. Fundamentalmente, esta estratégia supõe que a crise atual deriva da contradição entre técnicas de produção eminentemente rígidas e uma procura cada vez mais variável (BOYER, 1994, p.131).

Finalmente, uma quarta interpretação é representada pelo colapso da ordem internacional, derivada das práticas anteriores levadas ao extremo. A estagnação e instabilidade estão ligadas exclusivamente á perda de coesão da economia internacional, falta da cooperação internacional no quesito orçamentário, monetário e cambial (CRIPPS, 1978; SEMMLER, 1989 apud BOYER, 1994, p.127).

Noutros termos, conforme De Bernis (1983) e GRREC (1983), o regime de acumulação do pós-guerra valia-se de políticas keynesianas á escala nacional, ao passo que o regime emergente, mais internacionalizado, não pressupõe regras equivalentes em matéria de coordenação das políticas económicas. Assim, o sistema técnico teria pouca ou nenhuma responsabilidade crise que seria fruto apenas da desorganização das relações internacionais. Uma interpretação mais equilibrada advoga que a crise aberta nos anos 70, deriva do conflito entre os modos de regulação que continuam a operar ao nível nacional em um regime de acumulação em vias de emergência que deveria estabelecer-se mundialmente (apud Boyer, 1994).

Segundo esta quarta problemática, a incoerência do sistema internacional é o grande gerador de crise, que endurece a concorrência e induz a instabilidade macroeconómica nacional, dificultando a sua taxa de câmbio e de juro. Em uma visão mais profunda e sintética pode-se dizer que os sistemas produtivos e o regime de acumulação operam cada vez mais a um nível transnacional, enquanto os modos de regulação e as políticas económicas continuam a ser determinadas apenas ao nível nacional (DE BERNIS, 1983; GRREC, 1983, apud BOYER, 1994, p131).

De acordo com Leborgne e Lipietz (1994), com a crise engendrada pelo taylorismo, a crise permitiu o aparecimento de “novos países industrializados”, especialmente através do crédito abundante encorajado pelos organismos

internacionais e bancos, sendo que muitos países do Sul se endividaram para se industrializar com a intenção de se reembolsarem através das exportações, adotando os mais variados regimes de acumulação (“taylorização primitiva”, “fordismo periférico”, etc.).

Entretanto, segundo Leborgne e Lipietz (1994), por volta de 1979, às elites industriais, políticas e financeiras do Norte reconhecem que as políticas keynesianas de apoio à procura não resolviam a crise na oferta. Então em sequência ao segundo choque do petróleo, impuseram-se as idéias monetaristas, ou seja, o desmantelamento do Estado-Providência, o fim do aumento nos salários, da facilidade de obtenção de crédito, etc.

Assim, de 1979-1982, a recessão mundial, após choque petrolífero, desencadeada pelas autoridades monetárias dos países adeptos, como Estados Unidos de Grã-Bretanha alastrou-se para o mundo e sobrepôs à uma crise da oferta uma crise da procura, demonstrando assim uma ausência de regulação internacional (LEBORGNE; LIPIETZ, 1994).

Inaugura-se de acordo com Leborgne e Lipietz (1994), a guerra das “recessões competitivas”, no qual cada país tentava ao máximo comprimir os salários, a fim de exportar mais facilmente; para equilibrar a sua balança de pagamentos devia subir a sua taxa de juros e atrair capitais flutuantes. Tudo isso acaba generalizando quando em Agosto de 1982, anunciava-se uma catástrofe eminente, pela multiplicação das falências e pela bancarrota do México. A partir deste momento, pode-se dizer que se entra em uma nova fase, na qual as autoridades monetárias mundiais e em particular o Banco Federal americano, retornam uma política de expansão interna e de crédito fácil, generalizando-se ao mundo, com os lucros tornando a crescer, assim, ao menos a crise da oferta parecia solucionada.

De acordo com Leborgne e Lipietz (1994), mesmo com a crise da oferta ter chegado ao fim, mudanças profundas ocorreram. Primeiramente, certos países, em vez de inovarem em matéria de organização do trabalho, reconstituíram os lucros e eliminou a inflação atacando o estatuto e as regalias dos assalariados, como Grã-Bretanha, França e Estados Unidos. Outros aliaram a revolução eletrônica à

superação do taylorismo, como o caso do Japão e da Europa do Norte. Já nos anos 80 surge um novo grupo, que escolheu uma via mais competitiva e é composto pelos países que se tornaram largamente excedentários.

Mesmo com todas essas medidas, a crise da configuração mundial continua a se agravar, no qual os Estados Unidos passaram a sustentar a sua expansão através de um enorme déficit orçamental, a Grã-Bretanha, através de aumento de salários á partir de 1986. Assim, ao deixarem de ser competitivos, aumentaram os déficits comerciais, recorrendo-se á empréstimos. As taxas de juros continuaram a subir, mantendo-se a dívida no Terceiro Mundo, até que as taxas de juros financeiros se mostram insustentáveis para o capitalismo produtivo, ocorrendo os *crack* de outubro de 1987 e de 1989 e o início da recessão em 1990.

Uma primeira visão em relação ao colapso da ordem internacional provém da visão keynesianas, sob a qual a cooperação internacional é a condição necessária para o crescimento, assim, a reestruturação industrial deriva desta estimulação econômica. Entretanto se o consenso político internacional faltasse, caberia á política nacional tomar medidas protecionistas para evitar a retorsão.

Numa segunda variante, a coordenação internacional deve ser seguida de medidas para a difusão e emergência de uma nova ordem produtiva, ou seja, difere da anterior, pois prevê que a solução á crise do fordismo estaria no aprofundamento de seus próprios princípios. Em outras palavras, convém solucionar das contradições de cada regime nacional e do próprio regime internacional (AGLIETTA, 1986; CEPIL, 1990 apud BOYER, 1994, p.132,). As avaliações de cada uma das concepções tradicionais se encontra no Quadro 4.

Segundo Boyer (1994), a reestruturação produtiva e a busca por um novo regime de crescimento devem ser analisadas de formas simultâneas, devido á complexidade e o caráter estrutural da crise atual que exige uma leitura mais ampla. Segue, portanto a tabela 1, contendo a origens e as probabilidades e efeitos das diversas alternativas ao fordismo descritas anteriormente em uma visão sintética.

O sistema fordista articulado á um sistema produtivo, apoiado sobre uma “organização científica do trabalho” e na lógica do consumo de massa advindo do incremento do poder aquisitivo trouxe muitas perguntas a respeito do planejamento espacial. Assim, desde os anos oitenta, o papel das grandes empresas na estruturação do espaço, uma divisão espacial do trabalho conduzida pelo conjunto de especializações identificados seja por um setor ou mesmo uma empresa e a centralização das relações salariais demonstra uma profunda crise em tal modelo (PECQUEUR; TERNAUX, 2005).

Entretanto, segundo Pecqueur e Ternaux (2005) ainda que não exista um consenso quanto ao significado e abrangência do novo período emergente, em um contexto global, é caracterizado principalmente pela expansão do volume do comércio mundial, o aumento de empresas multinacionais, uma crescente internacionalização dos processos de produção, uma explosão de mercados financeiros e uma profunda mudança econômica e social desestabilizando a ordem antiga, tanto no que se refere á organização industrial, como nas estratégias de localização das empresas, ou seja, o surgimento de novas lógicas de localização das atividades produtivas.

2.2 O Processo De Reestruturação Produtiva

De acordo com Lopes (1993), algumas mudanças socioeconômicas podem ser apontadas como força de atuação no processo de reestruturação. Inicialmente tem-se a internacionalização das economias nacionais e o aumento da competição internacional, especialmente nos países desenvolvidos. Tal competição, bem como as suas características (intensidade, qualidade, diversificação, etc.) rebate fortemente nas formas de organização das empresas, sobre o uso de tecnologias e da força de trabalho.

Em segundo lugar, de acordo com Lopes (1993), como parte integrante da nova situação competitiva (exposta anteriormente), ocorre um extenso processo no nível global da desconcentração industrial. Assim, não apenas as empresas passaram a migrar, mas também a formarem redes de empresas menores, muitas vezes aglomeradas, formando-se novos padrões de distribuição espacial e regional.

TABELA 1: ORIGENS, PROBABILIDADES E EFEITOS DE DIVERSAS ALTERNATIVAS AO FORDISMO: UMA APRECIACÃO SINTÉTICA.

ORIGENS, PROBABILIDADES E EFEITOS DE DIVERSAS ALTERNATIVAS AO FORDISMO: UMA APRECIACÃO SINTÉTICA				
TIPO DE ALTERNATIVA	UMA ONDA SCHUMPETERIANA CENTRADA NAS TÉCNICAS DA INFORMAÇÃO (I)	UM REGIME BASEADO NA DEMOCRACIA (II)	ESPECIALIZAÇÃO FLEXÍVEL (III)	COORDENAÇÃO E NOVO REGIME INTERNACIONAL (IV)
1. DIAGNÓTICO DA CRISE	Esgotamento das inovações do pós-guerra	Subida dos custos de controle na empresa e na sociedade	Rigidez da organização fordista em relação às contingências e às flutuações	Derrocada e não substituição do sistema de Bretton Woods
	O predomínio das inovações de processo gera desemprego	Limites sociais do fordismo	A concorrência incide sobre a diferenciação dos produtos	A produção e a acumulação são internacionais, a regulação mantém-se ao nível nacional
2. ESTRATÉGIAS PROPOSTAS	Favorecer a difusão das tecnologias da informação	Maior autonomia dos assalariados, redução do enquadramento	Favorecer as PME	Coordenar as políticas monetárias e orçamentárias
	Adaptar as instituições e as organizações	Democratização da economia a todos os níveis	Reorganizar as grandes empresas segundo o modelo da quase-integração vertical	Negociar e instituir um novo regime internacional que favoreça o crescimento
3. PONTOS FORTES	Continuidade em relação às ondas longa Schumpeter-Kondratieff	Tomada de consciência geral dos limites do fordismo	O emprego cresceu nas PME, decresceu nas grandes empresas	A crise internacional difunde os riscos de estagnação (1970) ou de instabilidade (1980)
	Importância das técnicas de informação no sistema em vias de emergência	As empresas, regiões e noções que o adaptaram registram melhores resultados	Multiplicação das operações de parceria, alteração dos modos de gestão	Perda da autonomia do Estado-Nação
4. DEBILIDADES	Ausência de automatismo das soluções para as grandes crises	Pode inibir a mudança técnica ("paradoxo da democracia salarial")	Probabilidade reduzida de uma derrocada total do modelo industrial	Subestima a crise produtiva interna do fordismo
	Negligência das condições macroeconômicas e subestimação do papel das instituições	Poderá existir um regime puxado pelos salários em economia aberta?	Confunde flexibilidade em curto prazo com progressão cumulativa da produtividade	A velocidade desigual da modernização industrial dificulta a cooperação
5. CONVERGÊNCIAS PROVÁVEIS QUANTO À:	Difusão geral das tecnologias da informação. Papel motor dos setores ligados à informação	A organização e a motivação dos assalariados são fundamentais	Uma miríade de empresas muito especializadas e em interação através do mercado e/ou da cooperação	Uma nova divisão do trabalho à escala internacional, possibilidade de exportação do fordismo para novas zonas
5.1 Modelos produtivos				
5.2 Aspectos espaciais do modo de regulação	Consequências da localização das novas indústrias motrizes	Deveria favorecer os territórios dotados de uma mão-de-obra qualificada	Supõe o equivalente de distritos industriais e a existência de infra-estruturas coletivas. Probabilidade e fortes disparidades regionais	Transferência de uma parte das formas institucionais à escala internacional ou supranacional (CEE)

FONTE: BOYER, 1994, p.139

Um terceiro ponto, assiste-se o desenvolvimento dos setores de serviços, advindos principalmente de uma nova função das cidades globais, a descentralização nas indústrias de bens de consumo e uma nova migração internacional.

Como uma quarta mudança, temos as grandes empresas com uma organização enxuta e extensas redes de subcontratação. Deste modo, a nova competição internacional levou as empresas a buscarem um novo tipo de organização empresarial e produtiva. Em face às grandes mudanças está à subcontratação e a formação de redes, envolvendo geralmente MPMEs, o que se caracterizou como setor informal moderno.

Segundo Pecqueur e Ternaux (2005), a abertura internacional acaba por promover a expansão sobre empregos e serviços prestados às empresas, incluindo as novas tecnologias da informação e comunicação á custa de novos postos de trabalho. De acordo com os autores, a prática da terceirização aparece como uma importante variável territorial que extrapola a simples lógica de localização de alguns fatores para a lógica de criação de recursos, ou seja, o território não se torna apenas atraente devido a sua capacidade de fornecer recursos, mas sua capacidade de fornecer recursos genéricos – ou seja, a faculdade de oferecer benefícios e produtos específicos relacionados a uma finalidade específica – assim, os ganhos de produtividade não são sistematicamente ligados aos territórios de origem, mas o que apresenta maior especificidade.

Como uma quinta avenida para a compreensão da reestruturação, tem-se a diferenciação e a dinâmica do sistema econômico mundial. O sistema econômico mundial se apresenta diferencialmente entre os países, entretanto em todas as partes há traços comuns, como o aproveitamento de uma força de trabalho relativamente “mais barata”, nas empresas e nos setores mais modernos obtém-se uma maior flexibilização produtiva pela utilização da modernização organizacional, podendo ser acompanhada de novas tecnologias.

Finalmente, a crise da dívida externa e o aumento da inserção dos países latino-americanos na economia mundial. Os ajustamentos passados pelos países latino-americanos nos anos 80, através de certas determinações mundiais abrem as suas economias e em suas empresas inicia-se o processo de flexibilização

produtiva, quase sempre a parti das filiais de multinacionais. Assite-se nos países latino-americanos diferentes graus de sucesso, profundidade e ritmo dessas mudanças.

2.2.1 O Processo De Reestruturação Produtiva No Brasil

O processo de reestruturação produtiva no Brasil se consolida á partir do começo dos anos 90, entretanto o seu entendimento se dá em contexto amplo, especialmente através de um conjunto de políticas de ajuste e de modernização tecnológica que ocorre desde o final dos anos setenta. É neste momento que ocorre a crise do modelo de substituição de importações que estruturou a fase de desenvolvimento anterior. Dentre as principais mudanças está a abertura de um processo recessivo, o processo de democratização política e as crises do padrão de relações industriais durante o “milagre econômico” (LEITE, 1994).

A década de setenta, de acordo com Leite (1994), significou um período de grande expansão industrial que se apoiou na indústria pesada que se instaurara no país desde 1956, quando também se assistiu o crescimento acelerado do setor de bens de produção e de bens de consumo duráveis. O setor de bens de capital se desenvolve tanto para atender á demanda do setor público (projetos governamentais de grande porte em diversas áreas), quanto ao setor de bens de consumo duráveis em expansão. O que diz respeito á força de trabalho deste período, este se caracterizou pela gestão do trabalho em série, baseado em forte autoritarismo e extrema divisão de tarefas, uso extensivo de mão-de-obra não qualificada, altas taxas de rotatividade, baseada no contrato individual de trabalho e no contexto de extremo autoritarismo político em que vivia o país (LEITE, 1994).

Segundo Leite (1994) os anos oitenta marcam o início da crise do padrão do trabalho que não ocorreu apenas pela crise econômica, mas também o surgimento do movimento operário e sindicato e o processo de abertura política. As empresas brasileiras, diante da crise econômica se vêem obrigadas a mudarem seus padrões, especialmente de qualidade mediante as novas imposições derivadas essencialmente da retração do mercado interno e do aumento das exportações.

Desta forma, buscaram-se inovações tecnológicas que aumentasse a eficiência da produção sem, contudo que se gerasse um conflito com a mão-de-obra. O processo de redemocratização e o movimento operário e sindical pressionaram de certa forma as empresas a procurarem um novo modelo de gestão menos autoritário da mão-de-obra, bem como a substituição as antigas formas de controle, baseadas na repressão direta, por formas mais indiretas de assegurar a qualidade e a produtividade.

É neste contexto que as empresas vão começar paulatinamente a introduzir algumas técnicas japonesas de produção, como os Círculos de Controle de Qualidade (CCQ), bem como novos equipamento de base microeletrônica, como os CLPs, robôs, máquinas ferramentas, CNC, os quais foram sendo acompanhados por inovações de produto e processo (utilização de sistemas CAD/CAM/CAE, *just in time*, celularização da produção, tecnologia de grupo, sistemas de qualidade total com utilização de CEP) [...] (LEITE, 1994, p. 565).

Leite (1994) propõe uma periodização dos processos de modernização tecnológica brasileira em três períodos, inicialmente com a introdução do processo de difusão dos CCQs, em um segundo momento com a inovação tecnológica seguida da organizacional e finalmente nos anos noventa uma suposta modernização sistêmica. Entretanto, alerta que embora o processo tenha acontecido de modo heterogêneo e variando de empresa para empresa, bem como as estratégias adotadas são diversas, o que existe de comum entre todas elas é justamente o seu caráter limitado e reativo, ou o que chamou de “modernização conservadora”. Segue, portanto a caracterização dos três períodos do processo de modernização da indústria brasileira, conforme Leite (1994).

Primeiramente, a partir dos anos setenta e início dos anos oitenta assistiu-se a introdução do dos CCQs (círculos de controle de qualidade), sem, contudo que as empresas mudassem a sua organização de trabalho ou investir em novos equipamentos. De acordo com Hirata (LEITE, 1994, apud HIRATA, 1983), a maior parte da experiência japonesa no Brasil se deu com trabalhadores mais qualificados, técnicos e supervisores, havendo muita dificuldade das empresas brasileiras em delegarem decisões aos operários.

O setor metal-mecânico foi o pioneiro na introdução de novas tecnologias e novas práticas de gestão identificadas com o “modelo japonês” e a adoção dos

CCQs no final dos anos 70. Com o crescimento econômico em meados dos anos 80, observa-se no setor, mesmo que de forma seletiva e pontual, equipamentos de automação microeletrônica, a adoção dos Programas de Qualidade Total e o uso de técnicas de programação e controle da produção, como por exemplo, o *just-in-time* e *kanban* (ARAÚJO; CARTONI; JUSTO, 2001, apud LEITE, 2004).

No Brasil, um primeiro momento na introdução destas técnicas aconteceu ainda no início da década de 80, com a difusão dos Círculos de Controle de Qualidade (CCQs). Os CCQs, nessa época, foram utilizados muito mais como estratégia para incentivar a participação dos operários e melhorar a comunicação interna, coibindo assim a crescente participação do movimento sindical, do que como ferramenta para melhoria da qualidade. Os CCQs, como modismo nas empresas, tiveram curta duração, mesmo porque os traços predominantes dos sistemas de gestão das empresas brasileiras, como descritos no item anterior, ainda se diziam presentes na maioria das empresas; eles passaram a ter importância e significação com a implementação dos programas de qualidade (FLEURY; FLEURY, 1998, p. 21).

Conforme Lopes (1993), a nova competição internacional á partir dos anos 70, é representada especialmente pelos produtos japoneses, daí o interesse pelo modelo japonês. Hoje, pode-se afirmar que existem múltiplos modelos de produção flexível, se baseando principalmente na produção enxuta, dedicando-se a empresa ao núcleo central do seu produto, a subcontratação, o uso mais flexível da força de trabalho, diminuição dos níveis hierárquicos da cadeia de comando, etc.

De acordo com Leite (1994), não se pode esquecer-se do conteúdo político nas propostas de CCQ, levando em conta, como já mencionado anteriormente o contexto vigoroso da mobilização operária, que marcou o final dos anos setenta, que coincidiu com o fortalecimento da organização dos trabalhadores nos locais de trabalho, através de comissões de fábrica. Tais características dos círculos foram combatidas pelos sindicatos mais organizados e tal processo de oposição aos CCQs, culminou no esvaziamento das políticas empresariais neste sentido. Entretanto o fracasso dos círculos não se deu apenas pela oposição dos sindicatos, mas, sobretudo pela própria resistência das empresas em adotar estratégias mais sistêmicas especialmente em novas formas de organização do trabalho e gestão da mão-de-obra.

Um segundo momento proposto conforme Leite (1994) inicia-se entre 1984-1985, até o final dos anos oitenta. Nesta fase, retoma-se o crescimento econômico e

novas formas organizacionais vão surgir, sobretudo nas no complexo da indústria automotiva (montadoras, autopeças e bens de capital) e nas empresas de “ponta” grandes exportadoras. No que diz respeito às novas formas organizacionais, pode-se destacar a difusão do *Just in time*, associado em geral à celularização da produção, tecnologias de grupo, bem como a incorporação do Controle de Qualidade na Produção (CEP). Já as células de fabricação consistem na organização de máquinas, a partir do fluxo de produção, permitindo uma sensível diminuição das peças e dos estoques intermediários; associados à tecnologias de grupo (que consiste no agrupamento das peças à partir de sua similaridade geométrica e consequência de operações e na destinação do mesmo grupo de peças às mesmas máquinas), o sistema permite uma significativa diminuição no tempo de preparação das máquinas. Finalmente no âmbito da qualidade, o controle estático de processo (CEP), caracteriza-se pela integração do controle de qualidade à produção, através de conceitos básicos de estatística, na inspeção das peças, feita pelo próprio operador da máquina.

Assim, conforme Leite (1994), a grande mudança ocorreu, sobretudo nas empresas líderes, entretanto, grande parte do empresariado ainda encontrava resistência, sobretudo em adotar o trabalho em equipe e medidas no sentido de maior participação e autonomia dos trabalhadores nos processo de decisões, imperando as realização individual de tarefas, a rígida divisão do trabalho, entre outros aspectos.

Finalmente, segundo Leite (1994), inicia-se nos anos noventa, um novo período que concentram os seus esforços nas estratégias organizacionais, bem como a adoção de novas formas de gestão de mão-de-obra, mais compatível com a flexibilização do trabalho e o desenvolvimento dos trabalhadores com qualidade e a produtividade. As estratégias inovativas do período estão ligadas principalmente com a abertura realizada no governo Collor, no qual se reduziu drasticamente o mercado interno e instigou as empresas a se voltarem as exportações, forçando as empresas à melhorarem a qualidade frente à concorrência internacional; assim, neste novo contexto as empresas se viram obrigadas a investirem de maneira firme na modernização de sua produção.

Os anos 90 foram marcados, conforme Araújo, Cartoni e Justo (2001), a abertura comercial e a internacionalização da economia, aprofundou o processo de introdução de novas tecnologias e de gestão da força de trabalho iniciado, principalmente na década anterior. Somam-se isso as tentativas de desregulamentação do trabalho, especialmente com a flexibilização dos contratos. As causas mais urgentes deste conjunto de transformações foram às consequências sociais, devido à precarização, informalidade e desemprego.

As transformações políticas, econômicas e sociais que caracterizaram os anos 1990 contribuíram para enfraquecer o movimento sindical, quebrando sua unidade, e para abalar o sistema articulado de barganha coletiva que ele logrou estabelecer. As mudanças vivenciadas pelo sindicalismo brasileiro — visível na diminuição do ímpeto grevista e na dificuldade em mobilizar os trabalhadores — incidiram também sobre a prática da negociação coletiva. Em face da mudança na conjuntura, parte importante dos sindicatos foi levada a repensar a “estratégia do confronto”, predominante na década anterior, passando a enfatizar a necessidade da negociação com o empresariado e com o Estado e de intervir, com propostas próprias, no debate das questões nacionais (ARAÚJO; CARTONI; JUSTO, 2001, p. 97-98).

Conforme Leite (1994) neste período ocorre uma verdadeira reestruturação produtiva, especialmente com a adoção de estratégias mais sistêmica. Uma das principais características deste novo processo é a maior focalização da produção e a terceirização de alguns setores. Portanto, assiste-se a descentralização das empresas. Tal movimento consiste principalmente na tentativa de concentrar os esforços da empresa na produção daqueles produtos nos quais ela detém vantagens competitivas, e gerando via de regra redes de subcontratação com as empresas das qual passa comprar os produtos que antes produzia.

De acordo com Salerno (LEITE, 1994, apud SALERNO, 1991, p.92), entre os motivos que estão por trás da lógica da descentralização compreendem a possibilidade de atingir níveis ótimos de escala, a redução de custos administrativos, maior facilidade de determinação de custos e preços, tendo em vista a diminuição do número de processos e atividades; maior possibilidade de gestão da produção e da mão-de-obra, devido à menor contratação.

Entre as problemáticas, está a precarização do mercado de trabalho que conforme Leite (1994), a questão da estabilização da mão-de-obra, a tendência a

diminuição das taxas de rotatividade vem acompanhada muitas vezes do processo de demissões em massa, no qual as empresas se desfazem de levas de trabalhadores considerados pouco adequados, com baixa escolaridade, pouca idade, ou ainda que possuam dificuldade em se reciclar e se adaptar neste novo conceito de produção.

O aprofundamento do processo de terceirização das atividades produtivas, segundo Araújo, Cartoni e Justo (2001, p.87 apud, GITATHY et al., 1997), foi o resultado da reestruturação das grandes empresas, na qual a flexibilização e a redução de custos se encontram altamente associados ao movimento pela qualidade. Generalizou-se com o tempo a externalização de atividades produtivas e auxiliares (especialmente na alimentação, vigilância, transporte, limpeza, etc.) que afetaram não somente as grandes empresas, mas também as médias e pequenas.

Lopes (1993) aponta que por mais que as forças em jogo sejam as mesmas dos países centrais, as mudanças organizacionais e tecnológicas das empresas não seguiram no Brasil, exatamente os parâmetros encontrados na experiência externa. Assim, declara que “no seu ajustamento econômico e produtivo sempre se adaptaram a característica de seu ambiente sindical, político-legal, social e do mercado de trabalho pré-existente” (LOPES, 1993, p.18). Em segundo lugar, a extensão do desemprego e do subemprego pré-existente no país, bem como o amplo setor informal tradicional no Brasil condicionou provavelmente as mudanças produtivas, de um modo bem diverso do encontrado nos países desenvolvidos.

A negociação direta entre empresários e sindicatos generalizou-se a partir da década de 1980 e se constituindo conforme Araújo, Cartoni e Justo (2001, p. 96, apud SILVA, 1992), um instrumento na busca dos trabalhadores por melhores salários e condições de trabalho e a democratização das relações de trabalho. Entre os atores desenvolveu-se então na forma de negociação de contratos coletivos indicando a consolidação de um sistema articulado, combinando o estabelecimento de acordos coletivos por categoria, muitas vezes cedidos após greves envolvendo os sindicatos de representados na negociação, com conflitos e acordos com as empresas.

3.3 A Relação Salarial E O Sistema De Emprego

Para a teoria da regulação, a relação salarial se encontra em complementaridade entre as instituições responsáveis pelo contrato de trabalho e sua compatibilidade com o modo de regulação vigente, variando no tempo e no espaço e se manifestando de diversas formas no desempenho econômico. Uma forma de relação salarial se define pelo conjunto das condições jurídicas e institucionais que regem o trabalho assalariado e o modo de existência dos trabalhadores (BOYER, 1996).

Como consecuencia, la relación salarial mantiene vínculos de compatibilidad estructural con otras dos formas institucionales, el régimen monetario y las formas de competencia. Si la restricción monetaria es fuerte como sucedió bajo el “patrón oro”, entonces la relación salarial debe ser flexible. Cuando, por el contrario, los movimientos políticos imponen una codificación del salario directo e indirecto, es necesario que un régimen monetario acomodaticio y una competencia oligopólica validen este compromiso capital/trabajo (BOYER, 1996, p. 98).

Para Boyer (1996), a relação salarial se afasta da economia pura ao inserir os determinantes do salário, da produtividade e do emprego em um contexto institucional que se apresenta como reflexo dos conflitos sociais e de crises passadas. O dinheiro e o trabalho, como condicionantes de possibilidades de uma economia mercantil, se apresentam como verdadeiras mercadorias, daí a denominação mercado de trabalho.

Conforme Leroy (1996), no programa de investigação regulacionista, a relação salarial é composta de cinco componentes que compreendem o ingresso do salário direto, a forma de divisão social e técnica do trabalho, as modalidades de mobilização e adesão dos assalariados na empresa, a formação do salário indireto e o modo de vida (consumo) dos assalariados. Assim, para a teoria da regulação, a relação salarial é um dos componentes básicos, que em longo prazo afetam o modo de produção capitalista. Um crescimento regular e duradouro, obviamente deriva de um aumento da produtividade do trabalho e dos salários reais.

A relação salarial, anteriormente era abordada através da teoria marxista, de acordo com a lei do valor, entretanto, estudos realizados em longo prazo na economia norte-americana, possibilitaram detectar mudanças na norma de

consumo, chocando-se com as idéias marxistas de que pressupunha não haver mudanças. Assim, graças ao incremento de produtividade nos bens, salários que se abaixou o valor da força de trabalho e as reivindicações referentes a um melhoramento do modo de vida. Este primeiro momento, portanto, consistiram em endogeneizar as normas de consumo e das de produção. Desta forma sua evolução culminará numa articulação entre a relação salarial e o regime de acumulação, definindo-se assim, o fordismo (BOYER, 1996, p.99).

Desta forma, o aumento do salário nominal representa uma mudança no modo de vida dos trabalhos, advindo muitas vezes da codificação dos contratos coletivos, num processo de revisão dos salários em função do aumento do custo de vida. De acordo com Bennetti e Cartelier (1980) e Roemer (1981) (apud Boyer 1996) é possível definir um sistema assalariado divergente do abordado pela teoria marxista e considerar assalariado aqueles indivíduos que não podem ter acesso ao crédito e, portanto, são incapazes de se tornarem produtores autônomos.

En su forma económica reducida, es decir, en la “fórmula salarial” que la condensa, la relación salarial es un componente fundamental de la regulación de conjunto que tiende, por medio de su incorporación a un modelo, a endogeneizarlo verificando su validez económica. Una relación salarial exige, entonces para “tener éxito”, una doble validación que cruza reproducción económica y reproducción social. O si se prefiere en este enfoque no hay solamente endogeneización económica de “formas sociales”, sino también endogeneización social de un modelo económico (BERTRAND, 1996, p.120).

Portanto, as instituições base da relação salarial traçam os pontos indispensáveis de referencia exógeno que auxiliam os agentes econômicos a formar as suas expectativas e tomar decisões. Por outro lado, o impacto macroeconômico de uma relação salarial expressa seu êxito ou fracasso econômico de suas modalidades sociais no funcionamento e evolução do sistema de emprego (BERTRAND, 1996)

A relação salarial representou um dos componentes que viabilizaram a longevidade do fordismo, especialmente em complementaridade com a esfera política impondo uma nova lógica na acumulação privada. Mesmo na falta ou quebra deste, os assalariados, contavam com uma ampla cobertura de seus salários indiretos, no caso de desemprego, enfermidade, etc. No caso da relação salarial no

fordismo, este também está acompanhado pela divisão técnica do trabalho, através da estratificação e segundo as especialidades.

Segundo Aglietta e Brender (1984 apud Boyer 1996, p. 100), neste contexto a denominada luta de classes seria sobreposta pela luta das classificações, na qual cada assalariado buscaria defender os interesses referentes à sua categoria, entretanto sem prejudicar a viabilidade da sociedade capitalista, essencialmente salarial.

De acordo com LEROY (1996, p.108), o fordismo se caracterizou como o motor dos Trinta Gloriosos, marcado por um crescimento estável e sustentável, marcado pelo paralelo entre a produção e consumo em massa, negociações coletivas e uma política de suporte assegurando o salário indireto. Já a falta de sincronização entre o aumento do ritmo de crescimento dos salários e a precarização dos incrementos na produtividade, nos anos setenta, recaiu sobre os benefícios e marca a entrada em uma crise estrutural.

Um sistema de emprego se constitui através das interações entre agentes no seio das relações sociais. De acordo com Bertrand (1996, p.120) “no es otra cosa que la explicitación de la relación salarial en el campo de la constitución de actores sociales y de sus relaciones [...] el sistema de empleo es la fase exógena de la relación salarial [...]”. Ainda conforme o autor, o sistema de emprego desenvolve particularidades como a organização e a divisão do trabalho, vinculados à “relação de emprego” e os sistemas de adesão.

A teoria da regulação tem contribuído recentemente para a formação de um modelo macroeconômico, para a compreensão do capitalismo em longo prazo. Segundo LEROY (1996, p.111), a formação dos salários e o regime de produtividade são essenciais, ao longo do tempo para a definição de diferentes tipos de modos de regulação, os elencados da seguinte maneira:

- Durante o século XIX, até a Primeira Guerra Mundial, dominava uma regulação competitiva, assim, um incremento na produtividade teria um impacto negativo nos salários nominais, associado à redução do emprego, sendo o crescimento lento, entretanto estável.

- No período entre guerras, surge uma nova organização industrial, baseada em princípios taylorianos, aumentando os rendimentos de escala ao mesmo tempo em que a substituição do trabalho pelo capital permitiu um crescimento sem precedentes. Neste sentido, a formação dos salários permanece competitiva. Entretanto os aspectos negativos que assolam os incrementos de produtividade conduzem à crise de 1929.
- Depois da Segunda Guerra Mundial, um novo compromisso social se estabelece para o incremento da produtividade do trabalho ocorrendo de maneira explícita ou implícita por meio de greves. Tal indexação, mesmo que parcial, contribui para um crescimento mais ou menos estável.
- Desde o fim dos anos setenta, a regulação monopólica, que marco os Trinta Gloriosos alcança seu limite. Mostram-se afetados tanto o sistema social como o sistema técnico que sustentavam esta regulação, tornando este sistema instável.

Seja qual for à denominação dada para as novas formas de produção, advindas da crise fordista, o que se mostra é uma grande e crescente complexidade de tais formas produtivas, vinculadas à extensão dos mercados no espaço. Portanto, nos locais onde ainda se assinalam características taylorianas emerge a necessidade de novos modos de organização, maior comprometimento dos trabalhadores e coordenação mais eficiente e flexível (BERTRAND, 1996).

Ainda, conforme Bertrand (1996) considera-se uma nova tendência pós-fordista a descentralização do poder econômico, culminando no crescimento de maior autonomia individual e coletiva operacional. Assim, emerge um novo tipo de trabalhador, com novas competências, relações fortes e crescentes, capaz de tornar decisões e elaborar projetos, em uma autonomia ampliada, ou seja, passando da obediência tayloriana para a responsabilidade em um contexto mais flexível.

[...] Se assiste al nacimiento de una nueva división económica del trabajo entre unidades de producción, centro de beneficio o empresas, con vocación profesional especializada por un lado y, por otro, grandes empresas o grupos con fuerte vocación financiera, que ejercen un "oficio" de ensamblador y re- ensamblador estratégico. El adelgazamiento de las grandes empresas, el desplazamiento rápido

del empleo hacia las PYME, independientes o controladas, ilustrarían tal movimiento (APPAY, 1992; LICHTENBERGER, 1993 apud BERTRAND, 1996, p.124).

Portanto, essas novas formas de trabalho representam formas diversificadas e adaptadas, com grande flexibilidade, especialmente devido ao amplo número de situações e conjunturas no universo produtivo, ou seja, muito mais complexo. Segundo Bertrand (1996), existe um espectro muito vasto e contínuo entre o contrato social e o comercial, assinalando:

Pero el nuevo modo de gestión del primero (evaluación por los resultados) tiende a aproximarlos parcialmente al segundo (del contrato de medios al contrato de resultados), mientras que El contenido del segundo (contrato comercial) integra cada vez con más frecuencia coordinaciones de recursos (BERTRAND, 1996, p.125).

Essas novas formas de trabalho estão ligadas ao surgimento de novas tecnologias e a formulação crescente de novos produtos ou modos de consumo cada vez mais diversificados, demandando novas competências, aprendizagens e novas formas ligadas à educação.

Para a teoria da regulação segue a tese na qual o salário é um subproduto da teoria e da relação salarial correspondente ao modo de regulação do mesmo período e não produto do mercado. Reconhece, portanto uma diversidade institucional do salário que se torna possível somente se sucedida historicamente como subproduto da relação salarial de um modo de regulação (REYNAUD, 1996).

De acuerdo con los resultados econométricos, las variables relativas al “control del proceso de trabajo” son las que constituyen el componente más significativo de la relación salarial en el momento de adopción de una regla salarial. En efecto, a cada una de ellas corresponde una forma de control del trabajo. El control designa tres funciones: dirección de las tareas, evaluación del trabajo y motivación y disciplina de los asalariados. La diversidad de reglas de remuneración remite a una misma ley de formación del salario: siendo un recurso para incitar al trabajo (la “zanahoria”), el salario depende de las formas de control del trabajo que se buscan (EDWARDS, 1979apud REYNAUD, 1996, p.131.).

Ainda conforme REYNAUD (1986, apud REYNAUD, 1996), as regras salariais se constituem principalmente no âmbito da empresa e o setor se transforma em um dos instrumentos pelo qual a empresa deve chegar a um acordo. Os três fatores que explicam as diferenças das regras salariais são principalmente o tamanho das

empresas, o trabalho em equipe e o setor, sendo a grande empresa a grande provedora dos assalariados. O setor representa o *lócus* das restrições macroeconômicas e o principal coordenador das atividades econômicas, expressa a força das tradições ligadas à história das empresas e suas respectivas relações de trabalho, ou seja, se torna um depósito de saberes específicos e coletivos.

CAPÍTULO 3 – OS NOVOS ESPAÇOS DA REGULAÇÃO E A ORGANIZAÇÃO DOS SISTEMAS PRODUTIVOS

3.1 A dimensão local e setorial na teoria da Regulação

A escala das investigações em macroeconomia e comumente na teoria da regulação é o Estado-Nação, como a autoridade soberana, mesmo que para os regulacionistas, tal autonomia se de modo relativo no plano macroeconômico. Assim, uma problemática surge em relação aos estudos regulacionistas principalmente na sua relação com os espaços nacionais, internacionais e regionais (LIPIETZ, 1974 apud SAILLARD, 1997).

3.1.1 A Dimensão Setorial Da Regulação

De acordo com BOYER (1990, apud SAILLARD 1997), as questões referentes às especificidades setoriais na teoria da regulação estimularam novas propostas metodológicas. Utilizando o método proposto por Boyer (1990), definem-se quatro exigências que se adaptam parcialmente a análise do local:

- *Explicitar o que constitui a unidade do nível de análise elegido.* Trata-se de indicar de qual maneira se constitui social e historicamente, a definição da unidade de análise; também representa um ponto de referência para os atores coletivos específicos (produtores, consumidores, associações, sindicatos, etc.).

Para tanto, a definição do território e de espaços pertinentes se torna a mais completa, pois não se sustenta apenas no aporte econômico e institucional, mas também de proximidade geográfica e de organização política.

- *Caracterizar as instituições que permitem o funcionamento da unidade de análise.* Trata-se da descrição das regras institucionais com coerência ao nível de análise, bem como a produção de normas pelas instituições e a maneira pela qual elas orientam ou restringem os comportamentos dos atores coletivos. Estas instituições definem o modo interação ao longo prazo entre os agentes.
- *Indicar de qual maneira a esfera de atividades analisada se inscreve nas interdependências macroeconômicas e qual o seu lugar no regime de acumulação.* As relações entre o modo de desenvolvimento global e a unidade de análise devem-se especificar-se empiricamente em cada caso e variam no tempo.
- *Detectar os lugares em que se produz uma dinâmica institucional e econômica,* que sustenta as transformações recíprocas da unidade de análise e o sistema econômico de conjunto, sendo essenciais as instituições e as formas de organização que contribuem tanto para definir os ajustes cíclicos como as dinâmicas de longo prazo.

Las reglas institucionales para el sector se indican con la noción de “dispositivo institucional”, y para el territorio con las formas institucionales locales. Cuando se hace al análisis de regímenes internacionales, la “corresponsabilidad multilateral” y los niveles de infraestructura y de infoestructura suponen también la explicitación de esas reglas para los sistemas monetarios internacionales (SAILLARD, 1997, p.97).

Conforme Saillard (1997), uma revisão semelhante realizou-se no âmbito setorial, mesmo que no início se resumissem a uma simplificação do modelo de tipo fordista, reconheceu-se a diversidade de setores e alguns trabalhos pioneiros surgem partindo diretamente do nível setorial para uma relação com o contexto macroeconômico.

Segundo Tertre (1997), os regulacionistas consideram o setor como nível de análise, não somente pela homogeneidade do produto (concepção walrasiana), mas, sobretudo por representar uma construção social completa da estrutura produtiva estabelecida historicamente. Os setores correspondem, portanto, as esferas de atividade onde se constituem dispositivos institucionais particulares, que só podem ser definidos com base em (BARTOLI-BOULET, 1990 apud, TETRE, 1997, p.126,): (i) uma relação social de trabalho que se apóia e em uma configuração produtiva precisa; (ii) capitais individuais que se enfrentam no marco de uma competição organizada; (iii) regulações internacionais que enquadram a dinâmica do setor em regime internacional.

Conforme BOYER, 1990 (apud TERTRE 1997, p.130), a problemática mesoeconômica da regulação (a dimensão setorial), passa por uma síntese, dos tipos de preocupações anteriores, que se articula em quatro proposições:

- A dinâmica dos setores está marcada pelas características setoriais da relação social do trabalho, da organização da competitividade e da história do dispositivo institucional, ou seja, trata-se de conhecer os fundamentos da heterogeneidade setorial inscrito na dinâmica produtiva.
- Entretanto, o conjunto de sistema macroeconômico também possui influência, criando restrições e oportunidades que dependem do local que o setor ocupa no regime de acumulação.
- Tendo em conta o efeito das ações de combinações produtivas, e diferentes histórias dos dispositivos institucionais, algumas atividades se enfraquecem outras prosperam, pois assim se operam as reestruturações e as reclassificações dos dispositivos macroeconômicos.
- Tais transformações podem ter influência sobre a dinâmica do dispositivo macroeconômico de conjunto.

De acordo com BOYER, (1990 apud TERTRE, 1997) é possível esquematizar uma articulação dos níveis macroeconômico e setorial, entretanto, só existe regulação – no sentido no sentido estrito do termo- a nível macroeconômico, sendo

possível fazer surgir uma dinâmica setorial ou um regime econômico de funcionamento, com características específicas e, dotado de uma história própria, sendo que a articulação ocorre da seguinte maneira:

- As formas institucionais macro condicionam os dispositivos institucionais setoriais, entretanto, certas mudanças no nível setorial, podem afetar as formas institucionais;
- As características do regime de acumulação criam restrições e oportunidades para o regime econômico de funcionamento (setorial), mas, este último pode ter um impacto sobre a evolução ou mudança do regime de acumulação, podendo ser mais ou menos importante de acordo com a fragilidade do regime de acumulação.

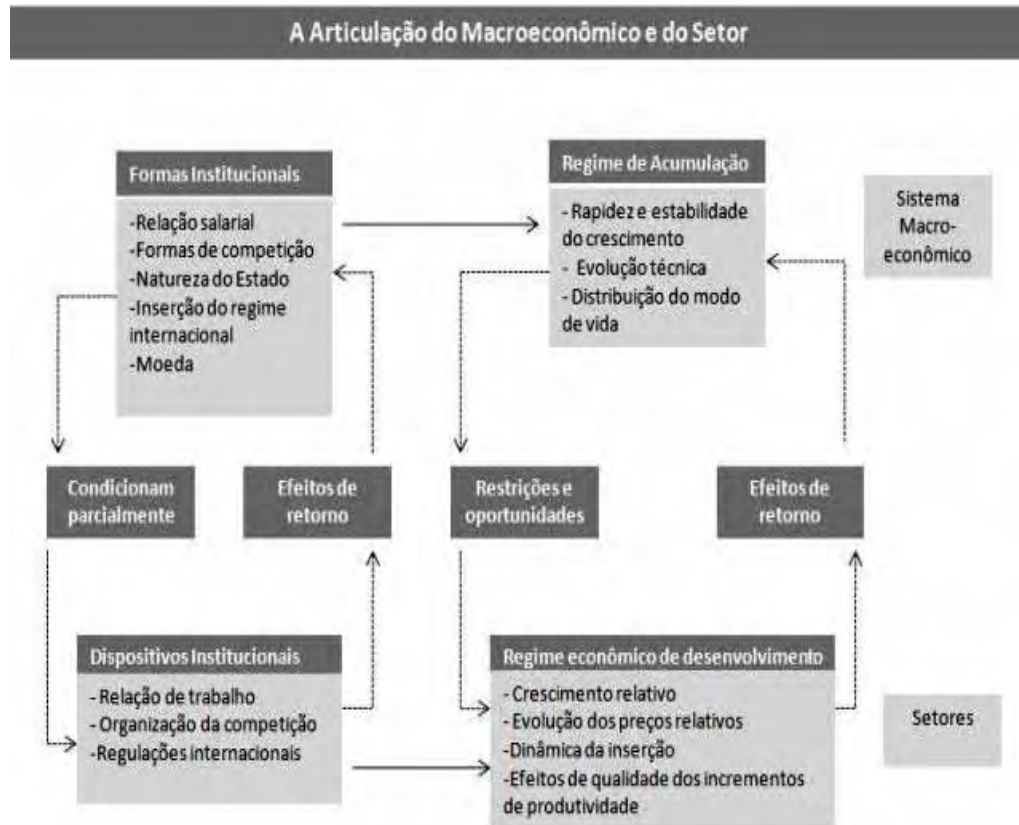
Assim, as investigações setoriais da regulação têm como princípio informar precisamente sobre as mudanças reais das diferentes atividades produtivas no período de crescimento, á partir do conhecimento das crises e propondo uma um marco de reflexão para a sua saída, através da reestruturação e reclassificação setorial (TERTRE, 1997).

3.1.2 A Dimensão Local Da Regulação

Os estudos da organização e estruturação do espaço geográfico possibilitaram um maior enriquecimento na abordagem regulacionista, uma vez que as mudanças temporais da regulação estão susceptíveis á uma análise espacial (ciclos, regimes estacionários, etc.). Tais espaços se tornaram campos de aplicação, especialmente pela emergência de territórios inovadores, novas formas de organização industrial e as relações entre os espaços locais e globais.

A partir de um enfoque estruturalista, a teoria da regulação avança seus estudos no reconhecimento de uma relativa autonomia das escalas regionais e locais com o peso das instituições internacionais e seu papel na regulação econômica de conjunto e a permanência das especificidades nacionais. Tal prerrogativa aparece após, principalmente a análise crítica de enfoques alternativos

à teoria da regulação como o “sistema produtivo” da escola de Grenoble, a concepção de espaço de F. Perroux, estudo do meio inovador, o distrito industrial, etc. (SAILLARD, 1997).



QUADRO 5: A ARTICULAÇÃO DO MACROECONÔMICO E DO SETOR
 FONTE: TERTRE (1997, p.132, apud Boyer, 1990, p. 69)

O novo paradigma tecnológico da especialização produtiva, segundo Benko e Lipietz (1997), impulsionou desde o menor distrito às grandes megalópoles mundiais, não somente o retorno das fábricas nas zonas urbanas, mas também a recuperação quantitativa das metrópoles. Assim, a futura hierarquia das cidades e dos regimes urbanos mundiais resultaria da estratégia interna desses distritos e os conjuntos desses.

Para Benko e Lipietz (1997) a rede é a “dimensão espacial de uma forma de regulação das relações entre unidades produtivas” (BENKO; LIPIETZ, 1997, p.107) e governança, “o modo de regulação dessas relações, que em geral é uma

combinação de diferentes formas: hierarquia, subcontratação, associação, “atmosfera”, ação de oficinas públicas ou para-públicas” (BENKO; LIPIETZ, 1997, p.107). Assim, a lógica da externalização não significa necessariamente o retorno do mercado. A organização hierarquizada se transforma em uma organização em rede, em flexibilidade e cooperação entre as firmas, assim como nas análises dos distritos e dos ambientes.

3.2 Trabalhos Percussores – O Território, Da Organização Industrial À Governança.

Seguindo uma linha extremamente estruturalista, sobre a rede imobiliária urbana, Lipietz [1974], partia de uma concepção espacial da divisão econômica e social a fim de compreender os mecanismos de reprodução e transformação destes espaços. Assim, segue em Lipietz [1975] a existência de um modo de regulação da produção do espaço urbano, competitiva e monopólica. Da mesma maneira que em Lipietz [1977], há a coexistência de vários tipos de regiões no espaço nacional, com um viés espacial do paradigma tecnológico e do regime de acumulação fordista em circuitos. Já a idéia de escala internacional, no enfoque regulacionista aparece em Lipietz [1985], assinalando a contradição entre a visão estruturalista da teoria da “dependência” e da divisão internacional do trabalho que depende de certas características de determinada região de um país e da sua relação local-global (BENKO; LIPETZ, 1997).

Seguindo a mesma trajetória de Lipietz, surgem os trabalhos de Aydalot [1986] destacando a autoprodução do território, abrindo campo para a regulação na escala local. Assim, tanto Aydalot e o GREMI, embora não estivessem ligados diretamente a teoria da regulação, seus trabalhos destacavam o processo de inovação e da organização econômica e social do ponto de vista territorial, assim o êxito de determinadas regiões estaria ligado à sua dinâmica interna. Tal visão rompe com o estruturalismo global e as teorias das “etapas de desenvolvimento” (BENKO; LIPETZ, 1997).

De acordo com Benko e Lipietz (1997), a noção de distrito industrial, aparece com três casos típicos: as aglomerações tecnológicas (ex: Silicon Valley), as artesanais ou PME (Terceira Itália) e de serviços ou financeiras (grandes

metrópoles). Tais trabalhos inspirados principalmente por Alfred Marshall, reinterpretando a teoria dos custos de transação e a teoria evolucionista da mudança técnica; tratando principalmente da coordenação entre as empresas, o tipo de relação capital/trabalho que prevalece no território, as políticas de desenvolvimento local, etc.

A respeito dos trabalhos referentes aos distritos industriais, conta-se com aqueles realizados na Terceira Itália por Becattini [1992], Bagnasco y Trigilia [1993], que partem de uma visão de caráter socialmente endógeno de desenvolvimento (construção social de mercado), nos quais apresentavam certa mistura de competição-cooperação dentro de um sistema de pequenas e médias empresas fortemente especializada. Retoma-se o conceito de distritos industriais de Alfred Marshall, através do modo de regulação e do paradigma tecnológico desses territórios, ou seja, admi-ti-se uma coordenação da divisão internacional do trabalho (desintegração vertical) entre as pequenas e médias empresas especializadas em um determinado segmento/setor produtivo, fundados na proximidade geográfica. (BENKO; LIPETZ, 1997).

Para Alfred Marshall existem duas possibilidades de organização industrial, a da divisão técnica do trabalho, sob uma única direção integrada á grande empresa e por outro lado a coordenação pelo mercado e contatos pessoais diretos – reciprocidade – de uma divisão social do trabalho integrada entre empresas menores especializadas em determinado segmento do processo produtivo (BENKO, 1994)

Entre a industrialização clássica do triângulo Milão- Turim-Gênova e o subdesenvolvimento desesperadamente persistente do Mezzogiorno emergiam cidades e vales que se baseando exclusivamente nas suas energias, se integravam vitoriosamente no mercado de trabalho mundial, através de uma indústria específica. [...] G. Becattini (1979) observou que o tipo de organização industrial dessas regiões, mistura concorrência-emulação-cooperação no seio de um sistema de pequenas e médias empresas, fazia lembrar um velho conceito: o “distrito industrial” de Alfred Marshall (1900 [...]) (BENKO, 1996, p.10).

Para Becattini (1994), o ponto crucial para a sobrevivência dos distritos, está na formação de redes de relações permanentes entre os seus agentes que dão

características específicas ao território. Assim, o distrito industrial possui algumas características marcantes, como a construção de valores e pensamento relativamente homogêneo em seu interior, assim como o desenvolvimento de instituições e regras no seu interior, destinado a propagar tais valores. Assim, para o autor, o distrito industrial, "é uma entidade socioterritorial caracterizada pela presença ativa de uma comunidade de pessoas e de uma população de empresas num determinado espaço geográfico e histórico" (BECATTINI, 1994, p.20).

Entretanto, adverte Becattini (1994), tal conceito se mostra simplista e por si não explica a origem e o desenvolvimento de um distrito, pois, este vai além da convergência localizada de certos traços socioculturais de determinada comunidade com características históricas particulares, bem como possuidora de especificidades técnicas inerentes á um determinado processo produtivo, mas sim uma junção e a interação de todas essas variáveis.

[...] Todos estes elementos [traços socioculturais e históricos particulares, especificidade técnica, rede de relações duradoras, etc.] se interpenetram, ainda que isso nem sempre seja automático, dado que, para cada distrito, os mecanismos de expansão se vêem limitados pelo duplo imperativo da distribuição dos benefícios e da quota máxima que um setor pode ocupar – em relação às necessidades fundamentais – em função de certo rendimento no mercado mundial. O volume de vendas realizadas de modo rentável pelo conjunto das empresas, no seio de um distrito ou fora dele, para a satisfação das necessidades fundamentais, não é evidentemente ilimitado; evolui em função das leis de desenvolvimento do mercado. É este, de maneira muito sucinta, o contexto da concorrência que se verifica entre as empresas dos distritos industriais e as empresas exteriores a eles (BECATTINI, 1994, p.25).

Segundo Benko e Lipietz (1997), Piore e Sabel [1984], demandam que a forma de distrito é muito mais um caso particular do que uma tendência geral. Anteciparam ainda, de acordo com o enfoque institucionalista que a produção em massa fordista rigidamente estruturada seria seguida de um regime baseado na especialização flexível cuja forma espacial seria o distrito. Esta nova lógica industrial estaria ligada ao maior profissionalismo da mão-de-obra, inovação descentralizada, maior coordenação entre firmas, características da chamada "atmosfera" industrial.

Em paralelo com estas concepções, na França se desenvolvia os "sistemas industriais localizados", especialmente nas obras de Courlet e Pecqueur [1991; 1992], Gilly e Grosseti [1993] e Duppy e Gilly [1993]. Ao mesmo tempo em que se

desenvolvia a escola francesa, na escola californiana de geografia econômica, A.J.Scott, M.Storper e R.Walker, chegavam a conclusões semelhantes estudando o desenvolvimento, especialmente de Los Angeles . Entretanto, o enfoque dado foi á metrópoles e megalópoles, compostas de “patchworks” de distritos. Embora utilizem certas característica da análise regulacionista, sua análise está ligada ao neomarxismo ou neoclássicos em suas ópticas da dinâmica da divisão do trabalho e dos efeitos externos de aglomeração (BENKO; LIPETZ, 1997).

O modelo do mosaico de sistemas territoriais de produção está associado ao desenvolvimento do pós-fordismo e aquele das tecnologias de informação, que engendram uma organização produtiva mais flexível. Fala-se voluntariamente de um novo paradigma tecnológico pós-fordista, segundo o qual o sistema produtivo global tende a se estruturar como um mosaico de sistemas locais flexíveis, especializados e auto-regulados, mantendo entre eles relações de troca no seio de redes complexas (OCDE, 1993, p. 22 apud MAILLAT, 2002; STORPER, 1992; PIORE e SABEL, 1984).

A discussão proposta por Courlet e Pecqueur (1994), permeia as análises dos sistemas industriais locais, no caso específico francês, admitindo novos comportamentos espaciais e políticas inovadoras, uma regulação local, especialmente no período após os anos 70, quando o crescimento industrial do chamado Trinta Gloriosos perde sua força. Assim, partem da visão de uma segmentação espacial, na qual o território adquire uma função fundamental no desenvolvimento e na estruturação do local. Deste modo, no caso dos sistemas industriais locais, o paradigma técnico-industrial é definido pela noção de distrito, que de acordo com os autores se define da seguinte forma:

Esta noção [a de distrito] herdada de Alfred Marshall (Marshall, 1919) e desenvolvida por G. Becattini (Becattini, 1979), remete para o funcionamento eficaz de uma organização industrial específica, que pode existir a par da produção em grande escala: trata-se de um sistema de pequenas empresas, especializadas em diferentes funções da produção, resultante da divisão do trabalho e do alargamento do mercado. Esta aglomeração específica de numerosas pequenas empresas com características similares favorece a transmissão dos conhecimentos técnicos específicos e a livre troca de idéias novas necessárias ao desenvolvimento da flexibilidade e da inovação (COURLET; PECQUEUR, 1994, p.50).

Portanto, de acordo com Courlet e Pecqueur (1996), a partir das investigações dos distritos franceses foi possível delimitar algumas constantes que permeiam os mais variados distritos, sendo sucintamente: (i) a flexibilidade, ou a

capacidade de adaptação, em longo prazo, às mutações econômicas e tecnológicas; (ii) a capacidade de criação e inovação; (iii) a capacidade de regulação por meio da procura de solidariedades espaciais.

Paralelo às investigações francesas, encontra-se a escola californiana, no estudo da economia metropolitana, as contribuições de Scott [1994] apontam para o papel central da produção industrial como fomentadora do crescimento dos sistemas urbanos, ocorridos em especial pelas crises e transformações ocorridas nas sociedades capitalistas, nos anos 70 e 80. Para o autor, a escala mais apropriada para se compreender a divisão social do trabalho é a cadeia de produção, pois em cada uma a divisão pode ocorrer de forma mais ou menos desenvolvida, representando um sistema de relações intra e interempresas. Deste modo, nos setores onde a divisão social do trabalho é ativa, conta-se com uma vigorosa economia externa engendrada, pois graças á uma maior especialização e a eliminação de economias de variedades internas, tem-se a redução dos custos de *Inputs*. Assim, o desenvolvimento metropolitano encontra-se centrado em torno de densas cadeias, ricas em informação, redes de interações nas cidades modernas, e foco de oportunidades de atividades empresariais e de inovação.

Para Scott [1994], é possível distinguir três momentos históricos distintos, no que tange as formas de aglomeração. Primeiramente, os sistemas urbanos de produção em boa parte do século XIX, consistia geralmente em complexos de fábricas e de oficinas, especialmente da indústria de calçados, têxteis, relojoaria, cutelaria, etc., do qual se destacam Birmingham e Manchester, como exemplos paradigmáticos de industrialização e urbanização no período.

Segundo, Scott (1994), na área de produção em massa fordista, desenvolveu-se aglomerações industriais urbanas de proporções sem precedentes, devido á escala global da produção. Os setores líderes do crescimento estão entre o automobilístico, eletrodomésticos, máquinas, etc., com seus fornecedores diretos e indiretos. Ilustrando como exemplo deste período, Chicago e Detroit.

Finalmente, segundo Scott (1994, p.67, apud STORPER e SCOTT, 1989), atualmente, especialmente nos Estados Unidos e na Europa Ocidental, o retorno da aglomeração ocorre através do ressurgimento das formas flexíveis de produção e do

mercado de trabalho. Os tipos de atividades estão ligados à indústria artesanal baseada na perícia e os serviços à produção e financeiros.

[...] Na sua síntese monumental, Metrópolis (1988), Allen Scott sublinha mesmo que o distrito eletrônico mais recente da Califórnia, o Orange County, originalmente nem sequer tinha um reservatório de mão-de-obra qualificada (ao contrário do Silicon Valey, fundado em torno do parque industrial da Universidade de Stanford). Com inflexões quase nietzschianas, Storper e Walker (1989) propunham um modelo de emergência de pólos de crescimento surgidos praticamente do nada (BENKO, 1994, p.11).

Uma forma específica de distrito foi estudada por sociólogos, geógrafos e economistas, os tecnopolos, como espaços criados por uma política industrial de forma voluntária (especialmente na Alemanha, Japão e França) ou como pioneira da acumulação flexível (Orange County, Silicon Valley, etc.), destacando-se Benko [1991], Scott [1993] Castells, Hall [1994] (BENKO; LIPETZ, 1997).

Os tecnopolos são realizações utilizadas por cidades cujas estratégias de desenvolvimento econômico se apóiam na valorização de seu potencial universitário e de pesquisa, esperando que este provoque uma industrialização nova por iniciativa de empresas de alta tecnologia, criadas no local ou para lá atraídas [...] (BENKO, 2002, p.153).

Conforme Benko (2002), os projetos de tecnopolos repousam sobre o conceito de fertilização cruzada. Operacionalmente, o tecnopolo é o agrupamento de organizações de pesquisa e de negócios que se ligam ao desenvolvimento científico, englobando um processo em conjunto, da etapa do laboratório à fabricação e comercialização do produto. Fisicamente é o conjunto de empresas, em sua maioria de porte de pequenas e médias, estruturadas em um ambiente de qualidade. No nível locacional ele se situa geralmente num sistema relacional fechado, como universidades e institutos de pesquisa técnica, públicas e privadas, designando um espaço preciso, onde se concentram e se irrigam mutuamente as atividades econômicas estreitamente ligadas às novas técnicas, fundadoras, por seu caráter inovador, do desenvolvimento preciso.

Um grande avanço para a evolução dos estudos dos distritos foi à incorporação do “meio inovador” especialmente nos estudos do GREMI (Grupo de Investigação Europeu sobre os meios inovadores - associação Philippe Aydalot). Tais investigações se baseiam na investigação das interdependências que tecem o território e interferem no desenvolvimento tecnológico, teorizando-os.

Segundo Maillat (2002) perante a competição global, a capacidade de inovação, de geração de conhecimento e competências, em um sistema produtivo é essencial. Portanto faz-se necessário pensar a inovação como uma grande potencializadora de oportunidades de mudanças e de geradora de influencia no meio institucional, técnico e do mercado e não apenas atentar-se á organização dos recursos produtivos. Nesta perspectiva, define inovação como:

[...] A inovação é considerada um processo de integração de elementos que determinam e favorecem a dinâmica e transformação do processo do sistema territorial de produção. Quanto ao meio inovador, ele é a organização territorial onde nascem os processos de inovação. Podemos desde já definir o meio inovador como um conjunto territorial no qual as intervenções entre os agentes econômicos desenvolvem-se não só pela aprendizagem que fazem das transações multilaterais geradoras de externalidades específicas á inovação, como pela convergência das aprendizagens para formas cada vez mais aperfeiçoadas de gestão em comum dos recursos. O meio inovador caracteriza-se, pois, pela integração de dinâmicas endógenas e de mudanças provenientes do exterior (MAILLAT, 1994 apud MAILLAT, 2002, p.14).

Maillat, Quévit e Senn (MAILLAT, QUÉVIT e SENN, 1993 apud, MAILLAT 2002, p.14), ainda acrescenta que a dimensão organizacional que caracteriza o processo de inovação em um meio manifesta-se pela constituição de redes de inovação.

A rede de inovação participa da idéia que o processo de inovação tem um caráter multifuncional que pressupõe, a partir da ação conjugada de vários atores, uma articulação complexa e não linear de competências específicas e de processo de aquisição de conhecimentos, ao longo de uma cadeia de produção. A rede de inovação constitui assim, uma dimensão organizacional necessária para a complexidade da deflagração da inovação. Em razão de suas características, a noção de rede de inovação é inseparável daquela do meio inovador (MAILLAT, 2002, p.14)

Tais trabalhos teorizam quase em sua totalidade as relações pós-fordistas, numa ótica regulacionista, convergem, segundo Leborgne; Lipietz (1992 apud Benko e Lipietz 1997, p.107), para os seguintes pontos:

- Nem todos os territórios praticam uma flexibilidade do contrato salarial; embora alguns ainda o façam, alguns privilegiam o compromisso negociado com os assalariados e a sua qualificação, sendo esta opção contraditória com grande flexibilização.
-

- A tendência a desintegração vertical dos processos de produção tornou-se geral, entretanto ainda existem muitas formas diversas de cooperação e hierarquia entre as empresas.
- Os territórios onde tal relação capital/trabalho é mais flexível apresentam relações mais “brutais” entre as próprias firmas; sendo que inversamente, onde existe mais “fidelidade” entre capital e trabalho também prevalecem às formas de associação entre as empresas.
- As diferentes formas de evolução do território (na qual os autores propõem uma nova forma de significado com os diferentes tipos de sistemas produtivos localizados especialmente, o fazem aos geógrafos) correspondem à estratégias ofensivas ou defensivas de suas elites.

3.2.1. *A Regulação Das Relações Produtivas - A Governança*

A governança, segundo Benko e Lipietz (1997), corresponde ao modo de regulação das relações entre as unidades produtivas que em geral representa uma combinação de diferentes formas, como por exemplo, hierarquia, subcontratação, associação, “atmosfera”, etc.

Conforme Williamson (1985); Aoki (1986), (apud Gilly e Pecqueur 1997), a noção de governança abarca várias visões e explicações diferentes. Os estudos sobre a governança basicamente se referem sobre a teoria das empresas e os seus modos de coordenação, em especial as formas de organização que não são nem pelo mercado nem a hierarquia. De acordo com, Gilly e Pecqueur (1997), Storper e Harrison [1992] ampliaram tal noção a diferentes tipos de sistemas produtivos tomando em conta um conjunto de empresas em contexto espaciais particulares.

[...] la gobernancia de un territorio caracteriza, en un momento dado, a una estructura compuesta por diferentes actores e instituciones que permiten apreciar las reglas y rutinas que otorgan su especificidad a un lugar respecto de otros lugares y respecto del sistema productivo nacional que los engloba. Para abordar la dinámica de la regulación del territorio hay que poder apreciar también las estrategias de los actores, la capacidad local de adaptación del territorio a las lógicas

exógenas de las ramas de actividad y de los procesos de aprendizaje. Dicho de otra manera, se trata no sólo de identificar las estructuras de gobernanza sino también de interrogarse sobre lo que constituye su cohesión y su éxito – o no – en el largo plazo (COROLLEUR, 1994 apud GILLY; PECQUEUR, 1997, p. 116).

Segundo Gilly e Pecqueur (1997), a noção de “*Institutional Thickness*” proposta por Amin e Thrift [1993], parece complementar o de governança ao introduzir uma determinante quantitativa sobre a combinação institucional descrita pelo modo de governança. Leva-se em conta, portanto, ao mesmo tempo o número, a diversidade de instituições, a intensidade de suas interações, as relações de poder que estruturam essas interações e o sentimento de pertença do conjunto de atores a uma empresa comum.

Portanto, para Gilly e Pecqueur (1997) parece ser possível definir institucionalmente um território e comparar as formas locais de regulação por meio de três aspectos complementares: a governança, um contexto institucional e os compromissos sociais. Mas a configuração local do modo de regulação é incompleta, sobretudo pela ausência de um regime de acumulação próprio, o caráter exógeno da restrição monetária, o peso do nível estatal, etc., ou seja, é uma regulação parcial.

A diferencia de los modelos neoclásicos que se concentran en el comportamiento de agentes aislados en el mercado, nosotros consideramos que cada industria es una matriz de relaciones de intercambios sociales, interdependientes, o de transacciones que producen dentro de las organizaciones, individual o colectivamente, con el fin de desarrollar, producir y poner en el mercado bienes y servicios. [...] Las transacciones se producen entre un amplio conjunto de actores que incluyen a los productores y proveedores de materias primas, a los investigadores a los fabricantes, a los distribuidores y a muchos otros que deben resolver cotidianamente una serie de problemas tales como obtener crédito, fijar salarios, estandarizar y fijar precios de venta para que la actividad económica continúe [...] (CAMPBELL; HOLLINGSWORTH e LINDBERG, 1991, p.5-6, apud BOYER e SAILLARD, 1997, p. 187)

As estruturas de governança, segundo Storper e Harrison (1994) são particularmente complexas, vigorando as relações de poder. Tal poder exercido pelas grandes empresas sobre seus (muita vezes pequenos) fornecedores criam a imagem de um núcleo (*core*) e do anel (*ring*) na literatura dos negócios. Por *núcleo* os autores entendem uma relação de poder assimétrica ou na situação na qual algumas empresas nucleares condicionam por si a existência de outras. Já por *anel*,

entende-se o oposto, ou seja, uma situação simétrica na qual a existência de um conjunto de empresas ou unidades de produção não é propriamente determinada por decisões de uma única empresa ou unidade, sendo a hierarquia mais forte nas relações de núcleo do que na de anel.

As relações de poder, segundo Storper e Harrison (1994) ainda contam com dois elementos essenciais e determinantes. Primeiramente faz-se necessário conhecer o número de agentes potenciais que participam das cadeias de aprovisionamento (para os compradores) e de clientes (para os fornecedores). Assim, quando o número de cada um aumenta em relação ao outro, sua relação de poder com o outro também majora. Ainda nos atenta para outro tipo de poder que independe do número, como por exemplo, o caso de uma única empresa que exige um *input* de um capital humano ou tecnológico específico, assim, o risco de se verificar uma relação de poder oportunista por parte do consumidor do *input*, depois do fornecedor ter feito grandes investimentos, é reduzido visto que o comprador não pode recorrer a outras fontes provedoras.

Já quando a empresa necessita de competências muito especializadas de outras é freqüente que não consiga as integrar no processo produtivo de modo eficaz; entretanto os fornecedores passam a conseguir uma maior negociação com os clientes devido especialmente à especialização de suas competências. As múltiplas combinações entre o número de parceiros, a especificidade do capital tecnológico ou humano e a especialização podem provocar uma fragmentação do poder no seio de um sistema produtivo gerando numerosos leques de poder e hierarquia na sua governança (STORPER; HARRISON, 1994). A partir deste momento, Storper e Harrison definem uma tipologia sumária das estruturas de governança.

Inicialmente tem-se o sistema exclusivo de *anel sem número*, ou seja, sem nenhuma empresa que lidere de forma permanente ou uma liderança alternada entre os diversos parceiros. Por exemplo, temos um sistema que reúne empresas em torno de projetos *ad hoc*, sendo que estas relações não são determinadas pela dimensão, sendo possível imaginar um poder bilateral partilhado por empresas de portes diferentes, sendo que um contribui com algo do qual a outra necessita, mas que não consegue fornecer de maneira eficaz.

Ao se avançar de maneira progressiva para estruturas mais hierarquizadas, tem-se a *combinação núcleo-anel*, sendo o caso, por exemplo, de uma rede de produção que possui um agente dominante no seu sistema *input-output*, tal agente (que normalmente é uma empresa) pode influenciar de modo sistemático as operações internas de outras empresas ou unidades da rede, entretanto, não pode funcionar sem elas, pois é incapaz de realizar atividades por si, o que as outras empresas realizam para ele. Esta situação associa influência e hierarquia limitada e pode ser dependente do número de parceiros.

A terceira possibilidade é uma *combinação de núcleo/anel*, na qual a empresa líder pode prescindir dos seus fornecedores e subcontratados, substituindo-os por outros, deste modo é ela quem condiciona a sua existência, pois pode remodelar unilateralmente o seu anel. Portanto, a empresa líder ocupa uma posição dominante, neste caso e o poder assimétrico releva uma elevada hierarquia no seio do sistema *input-output*. Finalmente, existem no sistema *input-output* no qual todas as unidades se situam no núcleo, ou seja, a empresa verticalmente integrada. Segue abaixo o Quadro 6 que representa de forma sintética com os tipos de estruturas de governança.

TIPOS DE ESTRUTURAS DE GOVERNÂNCIA	
1. ANEL SEM NÚCLEO:	Ausência de empresa líder permanentemente, 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.
4. NÚCLEO SEM ANEL:	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; por conseguinte, a empresa líder condiciona a existência de certo número dos seus parceiros. Poder assimétrico, hierarquia considerável.
3. ANEL-NÚCLEO, COM EMPRESA LÍDER:	É a empresa de integração vertical total.

QUADRO 6: TIPO DE ESTRUTURAS DE GOVERNANÇA
 FONTE: Storper e Harrison (1994, p.177)

Conforme Lastres e Cassiolato (2004, p. 14), no contexto da chamada “governança cooperativa”, na qual o termo teve sua gênese, a governança se refere a novos mecanismos de coordenação e controle de redes internas e externas á empresas, se referindo ao grau de hierarquização das estruturas de decisões das organizações. Posteriormente passa a designar: (i) processo de tomadas de decisões levando á repartição de poder entre governantes e governados, descentralização da autoridade e das funções de governar e á parceria entre o público e o privado; (ii) gestão das interações, sistemas de regulação e mecanismos de coordenação e negociação entre atores sociais. De um modo geral, a governança refere-se ás diversas formas pelas quais os indivíduos e organizações gerenciam os seus problemas comuns.

No caso específico dos ASPILs [Arranjos e Sistemas Produtivos Inovativos Locais], governança diz respeito aos diferentes modos de coordenação, intervenção e participação, nos processos de decisão locais, dos diferentes agentes – Estado, em seus vários níveis, empresas, cidadãos e trabalhadores, organizações não-governamentais, etc.; e das diversas atividades que envolvem a organização dos fluxos de produção e comercialização, assim como o processo de geração, disseminação e uso de conhecimentos (LASTRES; CASSIOLATO, 2004, p. 15).

Segundo Lastres e Cassiolato (2004), existem duas formas principais de governança em sistemas produtivos locais. As hierárquicas é aquela que se refere á autoridade no âmago das grandes corporações com capacidade ou potencial de coordenar as atividades produtivas, mercadológicas e tecnológicas na escala local.

Surgem geralmente á partir de situações na qual a coordenação e liderança local condicionam o surgimento de aglomerações de empresas. A governança não hierárquica é caracterizada geralmente pela aglomeração de micro, pequenas e médias empresas e outros agentes, onde nenhum deles é dominante. Tais tipos e governança representam a tomada de decisão centralizada e descentralizada.

3.2.2 A Coordenação e a Dinâmica Espacial Pela Proximidade

As pesquisas atuais em Geografia Econômica, bem como em Economia Regional e Industrial, têm voltado suas capacidades nas questões referentes à proximidade e no seu papel de coordenação da dinâmica espacial. A noção de proximidade na atualidade extrapola a visão tradicionalista na qual reduz as preocupações apenas nos custos de transportes, se ocupando neste momento em superar esta visão através da coordenação, organização e regulação do território.

De acordo com Pecqueur e Zimmermann (1998, p.77), ao passar de uma concepção do espaço, apenas reduzida a noção de distância, aquela de um espaço com base na concepção de proximidade, impõem-se sobre a supressão de algumas restrições, tais como a hipótese de um espaço homogêneo e a análise anterior da formação de heterogeneidades, a supressão de uma teoria estática de dotações de fatores para examinar os processos de criação de recursos e o alargamento dos fluxos de informação, para além dos mercados e dos preços, considerados como instituição, permite assegurar a informação e os custos de distância. Através da evolução em relação à estas restrições, os autores persistem:

A superação desses limites constitui em si mesma, um programa de pesquisa focado na singularidade e na complexidade. Se o espaço está no centro da preocupação, temos que reconhecer que o fato de dois agentes serem vizinhos não implica, necessariamente, em melhor coordenação. Requerem-se outras condições que demandam expandir a análise da proximidade para além de um entendimento espacial único e a mudança do nível único de análise da relação interindividual para entrar na análise da construção de um nível coletivo (PECQUEUR; ZIMMERMAN, 2005, p.78).

Através da ótica de articulação entre determinadas condições específicas para a organização de empresas e do território no contexto da proximidade emergem os estudos acerca dos Arranjos Produtivos Locais, que tem na proximidade entre os agentes, suas imersões em redes sociais, institucionais de forma territorializadas através das relações econômicas fomentadas pela concentração geográfica. Deste modo, o território assume fundamental importância, pois define o ambiente no qual se localizam as empresas, além de poder influenciar no desenvolvimento econômico, articular espacialmente e institucionalmente os

atores sociais, que por sua vez tem como finalidade a mobilização de recursos e ativos genéricos e específicos, incrementando o processo produtivo (BENKO; PECQUEUR, 2001).

A formação dos sistemas produtivos locais está associado á processos endógenos e historicamente constituídos, portanto de difícil reprodução em outros locais, possuindo assim, identidade e vínculos territoriais á partir da interação social e o envolvimento dos atores sociais e econômicos que promovam a tal interação, cooperação e confiança entre si. Tal sentimento de pertencimento á determinado grupo depende da realidade e da intensidade das coordenações existentes nos territórios.

Nos arranjos produtivos locais, as empresas encontram vantagens ao se estabelecerem próximas umas das outras, pois desta forma compartilham dos mesmos recursos em potencial que a localidade oferece, obtendo benefícios através de uma melhor coordenação do tipo horizontal (MATTEACCIOLI, 2004). Em um aglomerado deste tipo, pressupõe-se, uma inter-relação entre empresas especializadas, normalmente em setores correlatos que além de competirem entre si ainda possuem laços de cooperação. Os laços de cooperação e a intersecção entre os agentes envolvidos definem as vantagens competitivas locais, pois, os aglomerados podem de maneira ampla manifestar aumento de produtividade, maior capacidade de inovação e maior estímulo á formação de novas empresas que reforçam a inovação e ampliam o aglomerado (PORTER, 1999).

O enfoque da proximidade nos arranjos produtivos locais estimula a geração de dinâmicas locais e a construção de formas espaciais de ação coletiva, segundo Gilly e Torre (2000, p.278), se dá por três caminhos principais.

O primeiro através da noção de redes localizadas entre agentes, o segundo através de modalidades de desenvolvimento das relações de confiança e ou de cooperação, bem como a definição de regras comuns e a consideração do espaço e a integração das noções de proximidade nas análises sobre coordenação que se referem ao grau de desenvolvimento das instituições e governança dos territórios.

Assim, a partir da ação coletiva localizada territorialmente, criam-se recursos específicos que estão arraigados no território, no contexto organizacional e

institucional e que se constrói principalmente á partir da coordenação local entre os agentes e entre as atividades. Portanto, estes recursos não são reproduzíveis em outros lugares. Dentre esses recursos tem-se a formação de conhecimentos tácitos que estão altamente vinculados á concentração geográfica, bem como uma atmosfera industrial favorável á inovação (GILLY; TORRE, 2000).

Entretanto, a proximidade geográfica por si só não garante o uma posição privilegiada para esta ou aquela região, mas se estiver aliada á certo grau de coordenação seus agentes e empresas podem usufruir da proximidade espacial para se desenvolverem e desenvolverem seu território através de ações coletivas, criando desta forma certa dinâmica local de inter-relações, tanto na esfera global como local devido à articulação realizada entre proximidade geográfica e organizacional (GILLY; TORRE, 2000).

Ao se discutir o papel da proximidade nos APLs, especialmente sobre a análise dos mecanismos de coordenação entre os agentes e da formação de recursos específicos e institucionais territorializadas e suas imersões nas relações mercadológicas, faz-se necessário a distinção entre a visão mais tradicionalista que reduzia á análise espacial ás distâncias de custos de transportes e mera medições de distâncias para uma análise mais ampla da dimensão espacial apoiada em uma complexa relação de coordenação dos agentes no espaço.

Ainda pode-se ter ainda como alvo nesta discussão, a identificação da proximidade como um fator de vantagem competitiva destes territórios, fazendo-se necessário a compreensão, através da Geografia Econômica, dos tipos comportamentos de localização, o gerenciamento e geração de recursos, bem como de externalidades intrínsecas ao local.

A proximidade tem sido utilizada na literatura geográfica e econômica nas mais variadas abordagens teóricas. Neste momento procura-se romper com a visão tradicionalista da idéia de proximidade que consistia em estudos relativos a distâncias e custos de transporte. Nas pesquisas contemporâneas a proximidade é utilizada como uma categoria de análise das dinâmicas espaciais, especialmente aos mecanismos de coordenação (RALLET, 2002).

En el marco de este enfoque se ha desarrollado en Francia a partir de principios de la década de los `90, un grupo informal definido

“dinámica de la proximidad”, integrado por economistas industriales que se dedican al estudio de los aspectos espaciales y por economistas espaciales que se interesan por las problemáticas concernientes a la empresa y a la organización, ha desempeñado un rol precursor muy especial [...], ha desarrollado una reflexión colectiva con el fin de poner en evidencia las convergencias y las coherencias en un ámbito que actualmente presenta una gran cantidad de nuevos enfoques teóricos sobre el espacio económico. Se basa en la idea común de que el espacio no es neutral y no tiene que representar un aspecto marginal en el análisis industrial (GILLY;TORRE,2000,p.259-260).

As investigações acerca das dinâmicas da proximidade utilizam comumente os conceitos de território, espaço e organização vinculados á uma tradição, sob a qual a proximidade geográfica é grande facilitadora do desenvolvimento de interdependências mesmo que de caráter informal entre os diversos atores locais e que podem gerar uma dinâmica industrial específica. Portanto são utilizadas as noções de economias externas, relações informais, redes de interação, dentre outros para explicar a construção de um território á partir de ações e práticas sociais dos agentes econômicos e institucionais (GILLY; TORRE, 2000).

Tal dinâmica industrial específica faz com que o território ganhe uma postura mais ativa e geradora de recursos específicos que não podem ser replicados em outros locais e estão ligados á acumulação de conhecimentos a aprendizagem coletiva cognitiva.

Quanto aos recursos específicos, esses só existem no estado virtual e não podem em nenhum caso ser transferidos. Esses recursos nascem de processos interativos e constituem a expressão do processo cognitivo, que é engajado quando atores tendo competências diferentes produzem novos conhecimentos pela disponibilidade desses últimos. No momento em que conhecimentos e saberes heterogêneos são combinados, novos conhecimentos emergem abrindo novas combinatórias e possibilidades (BENKO; PECQUEUR, 2001, p.42).

A criação de um recurso específico arraigado no território é considerá-lo indivisível no contexto organizacional e institucional gerado á partir de ações coletivas localizadas, ou seja, de coordenação. Tal recurso não se reproduz em outro local, pois é resultado de mecanismos específicos de coordenação local entre os agentes e as atividades.

A questão da aprendizagem coletiva e a geração de recursos específicos estão altamente ligadas ao processo de inovação dentro de um aglomerado industrial, possibilitado principalmente pela especialização setorial, interação entre atores e o grau de confiança entre os agentes envolvidos.

[...] las relaciones que implican la activación de los conocimientos tácitos refieren a la proximidad geográfica, mientras que las que se basan en los conocimientos codificados se fundamentan en la distancia. En este sentido, este enfoque, además de basarse en un concepto limitado de la relación proximidad/distancia, desconoce que los conocimientos tácitos y los codificados coexisten en el ámbito de las empresas o de las redes, y no considera la importancia que tiene el tiempo en la evaluación de los efectos de la proximidad (es decir la existencia de etapas de apropiación y de aprendizaje, de etapas de decodificación y recodificación de la información), ni el éxito de las etapas de procesos de capacitación y transferencia de las competencias que privilegian la movilización de los conocimientos tácitos y de los conocimientos codificados (GILLY; TORRE, 2000, p.275).

Neste processo de produção, trocas e coordenação têm surgido com frequência no debate geográfico e econômico, ênfase das relações entre o local e o global, especialmente de aglomerados industriais como campos territoriais regulatórios, meios dotados de certo dinamismo endógeno sob o qual características físicas, geográficas, humanas, institucionais e uma determinada atmosfera industrial (BENKO, 2002) culminarão no processo de revalorização da região.

Para Abagli, (1998), o local configura-se como um subespaço ou um subconjunto espacial que envolve de certa maneira a delimitação ou o recorte territorial em termos econômicos, políticos e culturais. Sendo assim, o local é meio tanto para o movimento do capital como das mercadorias e do trabalho e da ação social.

Outros autores, como Porter (1999) utiliza o termo Aglomerações para definir concentrações geográficas de empresas inter-relacionadas, fortemente especializadas, prestadores de serviços, empresas de setores correlatos e outras instituições específicas (universidades, órgãos de normatização e associações comerciais) que competem, mas também cooperam entre si. Para este autor, um aglomerado para obter sucesso, deve superar as restrições à produtividade e ao aprimoramento, como por exemplo, o foco na mão-de-obra mal qualificada e barata como forma de atração para empresas no conglomerado, especialmente nos países em desenvolvimento no qual falta acesso ao capital e há um subdesenvolvimento das instituições. O aglomerado deverá, portanto, superar também alguns efeitos não

eficientes advindos da proximidade, como por exemplo, a imitação e investir em inovação como forma de competitividade e desenvolvimento econômico.

Portanto, de acordo com Matteaccioli apud Coulert (2004), através da operação e do modo de coordenação um sistema produtivo localizado é capaz não somente de gerar uma dinâmica industrial, mas se auto-reproduzir ao mesmo tempo por meio desses processos.

L'analyse des territoires montre que le développement se déploie à partir d'un système d'interrelations, de circulation d'informations, de production et de reproduction des valeurs qui caractérisent un mode de production. Cela signifie que les facteurs critiques du développement sont historiquement enracinés dans la réalité sociale et ne sont donc pas facilement définitifs, comme un processus social et non comme un processus uniquement technique (MATTEACCIOLI, 2004).

3.2.3 Principais Questões Referentes À Dinâmica Da Proximidade Os Sistemas Produtivos Locais

A análise dos Arranjos produtivos Locais colocam em evidência o papel da proximidade geográfica dentro da análise territorial. Entretanto para uma maior eficiência da proximidade repousam determinadas condições específicas de coordenação e articulação desta proximidade que gere recursos específicos e vantagens competitivas (MATTEACIOLLI, 2004; PORTER, 1999).

Les entreprises tirent avantage de leur implantation à proximité les unes des autres parce qu'elles partagent un même potentiel de ressources (non seulement en infrastructures collectives, mais aussi en savoir-faire, en compétences scientifiques et techniques, en recherche-développement, etc.). Cette proximité permet d'obtenir un bénéfice économique supérieur à celui résulterait de la simple addition des performances des firmes concernées (MATTEACIOLLI, 2004).

A eficácia dos arranjos produtivos locais advindos de atividades produtivas geograficamente concentradas se concentra na articulação de uma dinâmica econômico-industrial, ou seja, a proximidade organizacional e de uma dinâmica territorial, a proximidade geográfica, uma vez que não se trata mais de recursos genéricos e sim na geração de recursos específicos, criados a partir da relação e interação no interior do território. Daí também a importância das relações informais

neste processo de criação de recursos e ativos específicos, bem como no processo de inovação e criatividade (GILLY; TORRE, 2000; MATTEACCIOLI, 2004, RALLET, 2002).

As condições da demanda, interna e externa também irão influenciar na evolução das empresas, a diferenciação de produtos e na inovação. Cada vez mais o mercado se torna exigente e os clientes mais sofisticados em busca de diferenciação de segmentos de mercados. Portanto, a qualidade da própria demanda irá influenciar fortemente o aglomerado na economia global (PORTER, 1999).

A evolução para uma economia avançada exige o desenvolvimento de acirrada rivalidade local. Esta deve se deslocar-se dos salários baixos para os custos totais baixos, o que exige o aprimoramento da eficiência na fabricação e na prestação de serviços. Em última instância, ela também deve ir além dos aspectos de custos, para incluir a diferenciação. Também é preciso que a competição evolua da imitação para a inovação e de baixos investimentos para altos investimentos, não apenas em ativos físicos, mas também em intangíveis, como habilidades e tecnologia (PORTER, 1999, p.224).

De acordo com Porter (1999), os aglomerados influenciam fortemente a competição, embora também cooperem entre si. Tal competição se dá através de três maneiras. Primeiramente pelo aumento em produtividade que se dá através do acesso á insumos e a pessoal especializado, ao acesso á informações (técnicas, de mercado e outras áreas especializadas que se acumulam dentro do aglomerado, nas empresas e outras instituições). Também a produtividade aumenta pela facilitação de complementaridades entre as atividades dos diferentes participantes, ao acesso á instituições e a bens públicos além de incentivos e mensuração de desempenho.

Segundo, pelo fortalecimento da capacidade de inovação, pois de acordo com Porter (1999), freqüentemente se torna mais fácil as empresas dentro de um aglomerado perceber com mais rapidez e clareza as necessidades de seus compradores, especialmente pela relação entre empresas e setores correlatos e um denso conjunto de entidades geradoras de informação especializada, discernindo assim tendências da demanda. Outro elemento a ser levado em conta em relação á inovação é a pressão competitiva dentro dos aglomerados típico da forte concentração geográfica.

Como terceiro elemento, faz referencia ao estímulo á formação de novas empresas, pois os aglomerados possibilitam maiores incentivos, informações e oportunidades existentes. De acordo com estas três influencias, Porter (1999) argumenta:

Cada uma de suas três grandes influências na competição depende, até certo ponto, dos relacionamentos pessoais, da comunicação face a face e da interação entre as redes de indivíduos e instituições. Embora sua existência torne mais provável o desenvolvimento desses relacionamentos, além de aumentar a eficácia da sua atuação, o processo não é de modo algum automático. Mecanismos organizacionais e aspectos formais e informais geralmente desempenham papel importante no desenvolvimento e funcionamento dos aglomerados [...] (PORTER, 1999, p.226).

As redes sociais estão ligadas aos vínculos entre os atores que mantêm a coesão dos Arranjos Produtivos Locais. As redes de relacionamento extrapolam o âmbito da empresa para a formação de comunidades, o chamado capital social. Ainda de acordo com PORTER (1999), a noção de capital social se amplia ainda mais nos aglomerados ao tentar explorar como tais estruturas sociais – que se agrupam em uma localidade – produz benefícios para as empresas. Tais benefícios podem ser adquiridos principalmente pelo sentimento de pertencimento á determinada localidade, seus vínculos afetivos, sentimento de confiança e permeabilidade organizacional, dentre outros.

L'originalité de cette analyse est de mettre l'accent sur le rôle des individus dans les relations entre les organisations au sein de ce système local d'innovation. Les liens particuliers qui se nouent á travers les interactions et les interdépendances concernent principalement des relations informelles. Elles contribuent grandement á faire émerger des ressources spécifiques á travers des liens individuels et sociaux qui s'inscrivent á la fois dans la durée et dans le territoire. Elles constituent alors un ensemble de ressources partagées dont les dimensions sociales et symboliques sont déterminantes (MATTEACCIOLI, 2004).

A compreensão das redes locais implica muitas vezes na imersão das relações econômicas nas relações sociais, como exposto acima e também nas redes institucionais. Na perspectiva regulacionista da economia, as instituições desempenham papel essencial no espaço e na abordagem geográfica, organizando normas impostas pela lógica da produção (GILLY e PECQUEUR, 1995).

[...] Em relação ao território, as instituições desempenham também importantes funções na organização da política local. Para Clingermayer e Feiock, estas funções derivam de três circunstâncias: na primeira, os arranjos institucionais moldam as ações individuais; na segunda, reduzindo as incertezas, as instituições estabelecem premissas para a decisão; na terceira, as instituições propiciam estabilidade nas escolhas coletivas. Em resumo, por serem territorializadas elas definem padrões significativos dos fenômenos sociais no espaço (CASTRO, 2003 p.14 apud CLINGERMAYER e FEIOCK, 2001, p. 3).

Portanto, de acordo com Porter (1999), as associações ou órgãos coletivos institucionalizam os elos do aglomerado, podendo proporcionar um foro neutro para a identificação de necessidades, limitações e oportunidades. Para o autor, os próprios aglomerados devem mobilizar iniciativas para o seu desenvolvimento. Com base em diversos casos de sucesso, ele apresenta algumas características em comum de diversos aglomerados bem sucedidos no mundo. Tais características envolvem uma visão compartilhada da competitividade e do papel dos aglomerados na vantagem competitiva, ligados à produtividade e à inovação. Maior foco na remoção de obstáculos e atenuação das restrições ao aprimoramento dos aglomerados. Uma estrutura que abarque todos os aglomerados do país em detrimento do privilégio à este ou aquele conglomerado. Fronteiras apropriadas, pois muitas vezes extrapolam as divisões geográficas políticas. Amplo envolvimento dos participantes e instituições associadas, liderança do setor privado, atenção aos relacionamentos pessoais, viés para a ação e institucionalização, como estratégia para sobrevivência em longo prazo.

3.2.4 Os Sistemas Produtivos Locais

A literatura econômica convencional, normalmente tende a contextualizar as empresas em termos de setores, complexos industriais, cadeias produtivas, etc., considerando de maneira menos relevante, as questões referentes à sua localização. Atualmente esta insensibilidade frente ao território na análise econômica tem sido constantemente contestada, especialmente pelo processo de aceleração do processo produtivo de globalização. Resgata-se, portanto a questão da dimensão espacial, sobretudo para o entendimento dos processos e condicionantes que levaram à formação de aglomerados, especialmente de pequenas e médias

empresas (MPEs) eficiente e altamente competitivas, como os casos da Terceira Itália e do Vale do Silício, nos Estados Unidos (CASSIOLATO; LASTRES 2003, p.2).

Tal discussão como já comentado anteriormente surge no momento no qual o modo de produção passa por transformações, associado á uma nova ordem mundial demandando uma reestruturação do modo produtivo. Em um conjunto mais amplo das transformações emerge a preocupação das mudanças ocorridas nas últimas três décadas sobre o próprio processo de desenvolvimento econômico. O foco de análise deixa de ser a grande empresa verticalmente construída e passa sobre as relações entre as empresas e destas com as demais instituições dentro de um espaço geograficamente construído, privilegiando-se o entendimento das característica do ambiente onde se inserem (CASSIOLATO; LASTRES, 2003).

As aglomerações industriais podem ser vistas como concentrações geográficas focadas especialmente na proximidade territorial de agentes econômicos, políticos e sociais. Comumente utiliza-se o termo economias de aglomeração para designar as vantagens oriundas de tal proximidade de agentes, bem como o seu acesso á conhecimentos, capacitação da mão-de-obra, matérias-primas, etc. Segundo Santos, Diniz e Barbosa (2004), a ação de um determinado pólo de desenvolvimento atrai investimentos para um dado território o que facilita a aglomeração de empresas e na medida em que essas exportam para outras regiões reforçam o seu desenvolvimento.

De acordo com Porter (1999), as empresas em um aglomerado tanto competem como cooperam entre si, assim, a concentração geográfica promove de certa maneira alguns interesses comuns no qual as empresas compartilham necessidades e oportunidades comuns, assim, a configuração de empresas e instituições em aglomerados acentua as oportunidades de coordenação e aprimoramento mútuo, no que tange o diálogo com as empresas correlatas, fornecedores, governo, etc. em áreas de interesse comum sem que haja a distorção da competição ou a redução da intensidade das rivalidades.

[...] Os aglomerados assumem diversa formas, dependendo de sua profundidade e sofisticação, mas a maioria inclui empresas de produtos ou serviços finais, fornecedores de insumos especializados, componentes, equipamentos e serviços, instituições financeiras e empresas em setores correlatos. Os aglomerados geralmente também incluem empresas em setores a jusante (ou seja,

distribuidores ou clientes), fabricantes de produtos complementares, fornecedores de infra-estrutura especializada, instituições governamentais e outras, dedicadas ao treinamento especializado, educação, informação, pesquisa e suporte técnico (como universidades, centros de altos estudos e prestadores de serviços de treinamento vocacional), e agências de normatização. Os órgãos governamentais seriam com influência significativa sobre o aglomerado seriam também uma de suas partes integrantes. Finalmente, muitos aglomerados incluem associações comerciais e outras entidades associativas do setor privado, que apóiam seus participantes (PORTER, 1999, p.212).

Segundo Benko (2002), a aglomeração está para o espaço como o aprendizado para o tempo, conclui que “A atmosfera tão freqüentemente invocada pelos pesquisadores depois de Marshall, é a contrapartida exata da “cultura”, da “formação”, da “experiência”. Em outras palavras é a forma coletiva desta experiência criadora, a comunicação da aquisição de suas vivência individuais.

No contexto da proximidade, a eficácia das interações, são explicadas em dois níveis de acordo com Zimmermann (2002), do ponto de vista bilateral e multilateral. De um lado, a localização das atividades, vai permitir que os agentes se beneficiem das condições face á face, necessárias á sua interação (interações do seu cenário, engenharias em comum, transferência de conhecimentos tácitos, etc.). Por outro lado, a presença em um mesmo local, ou ambiente próximo de certa quantidade particular de atores complementares, permite-se realizar, em uma base local, uma grande cifra de combinações produtivas e de interações, mas difíceis de realizar de maneira dispersa e por atores individuais.

Como a teoria da regulação é fundamentalmente uma teoria macroeconômica, a noção de atores enquanto indivíduos e organizações, não é o seu primeiro objeto de análise, entretanto somente conhecendo o comportamento dos atores se torna possível compreender o modo de funcionamento e a dinâmica dos sistemas produtivos e os seus modos de regulação (GILLY; PECQUEUR, 1997). Portanto, torna-se imprescindível compreender a forma de coordenação destes atores, sua estrutura de aprendizagem coletiva geradora de uma dinâmica específica.

Segundo Gilly e Pecqueur (1997), se trata de uma problemática de mesoanálise, no qual o desafio consiste em identificar e analisar subconjuntos produtivos organizados. Assim, o mesosistema é uma forma organizacional cuja

dimensão espacial geralmente é o nacional ou transnacional, entretanto, quando o sistema se estrutura em um espaço geograficamente restrito se chamará de sistema produtivo local, constituindo uma forma organizacional onde se desenvolve pelo efeito da proximidade um processo de aprendizagem coletiva [GILLY; TORRE, 2000] e ao mesmo tempo, inseparavelmente, um processo de coordenação das atividades e dos comportamentos.

[...] Para que haya un territorio es necesario que exista al mismo tiempo (aunque por cierto, de manera parcial) una proximidad geográfica, una proximidad organizacional (vinculada a complementariedades técnico-productivas) [RALLET, 1991], y una proximidad institucional (vinculada a comportamientos cognitivos colectivos de búsqueda de soluciones a problemas productivos). La proximidad institucional [KIRAT, 1993], que asegura la cohesión social de los sistemas productivos locales, descansa sobre lógicas de acciones colectivas basadas en convenciones e instituciones locales creadas adaptadas y/o compartidas por los actores [...] (GILLY; PECQUEUR, 1997, p. 118).

A imersão territorial dos atores pode fomentar a competitividade no sistema local, justamente através dos hábitos, das convenções e normas de comportamento que é facilitado pela proximidade geográfica (CONTI, 2005). As convenções e instituições no nível local podem ser formais ou informais, ou seja, transcende as relações tradicionais cliente/fornecedor. Neste último caso, desempenha-se um papel importante para os processos de aprendizagem coletiva e as construções de relações de cooperação que sedimentam os sistemas produtivos locais e especialmente os processos de inovação. A proximidade, portanto, favorece as relações organizacionais, acelera a difusão de conhecimentos e os processos de *know-how* entre os protagonistas do território, bem como a criação de um sistema de valores e representações coletivas baseadas na reciprocidade (GILLY; PECQUEUR, 1997; CONTI, 2005).

No Brasil, o Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social – BNDES, a definição de um APL depende de determinadas características necessárias à sua caracterização. Primeiramente a concentração espacial da produção de um bem ou serviço exportável para outras regiões, ou produtos e serviços que atende a atividade que exportam para outras regiões.

Em segundo lugar, a localização se encontra como um fator de competitividade essencial para as firmas ou subunidades de firmas aí localizadas.

Em terceiro, tais vantagens competitivas advindas do fator locacional, tende a atrair empresas ou mesmo produtores autônomos, ou até mesmo fazer crescer as unidades já existentes.

Um quarto ponto essencial deriva da natureza dessas vantagens que não são apenas indiscriminadas difusas e genéricas, mas possuem efeito em seus setores e cadeias específicas. Finalmente as vantagens competitivas não se resumem á custos especiais de transportes, fiscais, alfandegários ou de acesso a insumos básicos (SANTOS; DINIZ; BARBOSA, 2004). Portanto as vantagens locacionais segundo Santos, Diniz e Barbosa (2005, p.39) estão ligadas principalmente por quatro pontos principais:

- I. Conhecimento tácito, fundamental para as empresas locais e está ligado principalmente a atividades criativas ou artesanais podendo estar associados á rápida criação, difusão, comparação e teste de matrizes analógicas de gestão, comercialização, processos produtivos e de tendência de produto pelas empresas e pela mão-de-obra; acesso facilitado por cooperação ou relações de confiança ao conhecimento de empresas concorrentes ou não concorrentes e que possuem conhecimento complementar; proximidade cognitiva e desenvolvimento conjunto cliente-fornecedor.
- II. Acesso facilitado a ativos serviços ou bens públicos complementares importantes para as empresas locais. Tal acesso pode ser realizado por relações comerciais, societárias, por cooperação informal; por cooperação institucionalizada ou por entidades governamentais.
- III. A localização como fator fundamental á imagem mercadológica das empresas do setor.
- IV. Cooperação multilateral (institucionalizada) é importante para a capacidade de reação coletiva a ameaças e oportunidades graças ao planejamento e atuação da cooperação institucionalizada.

Segundo Santos, Diniz e Barbosa (2004), as formas empíricas dos APLs, de acordo com a sua ocorrência, apresentam-se em (i) aglomeração setorial de

tamanho relativamente grande com importante presença de médias ou pequenas empresas ou; (ii) aglomerado de subunidades ou firmas com enfoque criativo de forma geral ou que exercem atividades de pesquisa e desenvolvimento, ou; (iii) aglomerado de firmas ou subunidades que necessitam de proximidade entre cliente-fornecedor para facilitar desenvolvimento conjunto, troca de conhecimentos ou readequação de condições de fornecimento, ou; (iv) aglomerado de empresas que se beneficiam da imagem mercadológica regional, ou; (v) aglomeração que se beneficie de cooperação institucionalizada com forte apoio de entidades governamentais, que oferecer serviços complementares importantes ou capazes de induzir a reação do APL a ameaças ou oportunidades.

Segundo Paula (2004), os APLs se caracterizam como territórios com alta densidade empresarial e especialização produtiva, bem como alto dinamismo econômico e social. Segundo Lastres e Cassiolato (LASTRES; CASSIOLATO, 2002 apud PAULA, 2004), os arranjos produtivos locais são aglomerados de empresas “localizados em um mesmo território que apresentam especialização produtiva e mantêm vínculos de articulação, interação, cooperação e aprendizagem entre si e com outros atores locais: como governos, associações empresariais, instituições de crédito, ensino e pesquisa”.

Para Paula (2004), todo desenvolvimento se inicia pelo protagonismo local, ou seja, é um fenômeno advindo, sobretudo da adesão, escolhas e decisões dos atores sociais. Portanto o desenvolvimento pode até ser induzido de modo exógeno, entretanto, só é realizável de modo endógeno. Desta forma, o local estimula a mudança e esta depende profundamente das redes dos atores locais, políticos e econômicos. Sendo que tais redes devem buscar conectar os atores mais importantes para o planejamento e a gestão do desenvolvimento territorial. Assim, para o autor, o desenvolvimento do território é, sobretudo uma construção social.

No âmbito das políticas públicas, Paula (2004), ainda propõe uma agenda de ações voltadas para o incremento da competitividade nos APLs, políticas essas voltadas á cooperação entre empresas visando ampliar sua capacidade de inovação e agregação de valor aos produtos. Tais ações têm por objetivo, dotar o território de equipamentos públicos de apoio ás redes de empresas que reúnam condições favoráveis para consolidação do APL, a saber:

- a) Identificar as redes de empresas dos APLs;
- b) Realizar um diagnóstico situacional e do posicionamento estratégico do APL;
- c) Melhorias dos níveis de cooperação e parceria;
- d) Melhoria nas formas de governança compartilhada (representação de interesses);
- e) Melhoria dos serviços de capacitação (seja na gestão empresarial, seja no treinamento da força de trabalho);
- f) Melhoria dos serviços de acesso á crédito;
- g) Melhoria dos serviços de apoio á inovação tecnológica (laboratórios, centros de pesquisa, universidades);
- h) Melhoria da logística de produção e distribuição;
- i) Apoio á criação de marcas próprias;
- j) Apoio á adoção de processos de certificação que agreguem valor ao produto;
- k) Apoio a abertura de novos canais de comercialização.

A Redesist, uma rede de pesquisa interdisciplinar sediada no Instituto de Economia da Universidade Federal do Rio de Janeiro, conta com a participação de várias outras universidades e organizações internacionais, têm contribuído de forma aprazível no estudo dos APLs. Através de suas inúmeras pesquisas, a Redesist chega à conceituação de Sistemas Produtivos e Inovativos Locais (SPILs), definindo-os da seguinte forma:

Sistemas Produtivos Inovativos Locais – SPILs – são conjunto de agentes econômicos, políticos e sociais, localizados em um mesmo território, desenvolvendo atividades econômicas correlatas e que apresentam vínculos expressivos de produção, interação, cooperação e aprendizagem. SPILs geralmente incluem empresas – produtoras de bens e serviços finais fornecedoras de equipamentos e

outros insumos, prestadoras de serviços, clientes, etc. cooperativas, associações e representações – e demais organizações voltadas à formação e treinamento de recursos humanos, informação, pesquisa, desenvolvimento e engenharia, promoção e financiamento (LASTRES; CASSIOLATO, 2004, p. 3).

Conforme a visão empregada pela Redesist, os Arranjos Produtivos Locais são aqueles casos que não apresentam significativa articulação entre agentes e que, assim, não se caracterizam como sistemas. De acordo com esta abordagem conceitual e analítica a escolha de sistemas para designar os SPILs, destaca principalmente o papel central do aprendizado e da inovação como fatores de competitividade que engloba tanto empresas quanto outros agentes e atividades conexas, caracterizando assim, um sistema (LASTRES; CASSIOLATO, 2004).

Assim, os sistemas produtivos locais se originam, de acordo com Lastres e Cassiolato (2004), geralmente associados à trajetórias históricas que constroem uma identidade territorial à partir da criação de vínculos com tal território (regionais e locais), à partir de uma base social, cultural, política e econômica comum. Deste modo, os sistemas encontram um ambiente favorável para se desenvolver, especialmente pela interação, cooperação e confiança entre os agentes. As principais vantagens dos arranjos e sistemas produtivos localizados estão dentre outras coisas representado pela: (i) unidade de análise que vai além da tradicional visão baseada na organização individual (empresa), setor ou cadeia produtiva, permitindo estabelecer relações entre o território e as atividades econômicas; (ii) focalização de grupo de agentes e atividades conexas que caracterizam qualquer sistema inovativo e produtivos; (iii) cobertura do espaço, onde ocorre o aprendizado, sendo criadas as capacitações produtivas e inovativas fazendo fluir os conhecimentos tácitos; (iv) finalmente, representa o nível no qual as políticas de promoção do aprendizado, inovação e criação de capacitações podem ser efetivas (LASTRES; CASSIOLATO, 2004, p. 5).

De acordo com a abordagem proposta pela Redesist, presente em Lastres e Cassiolato (2004, p. 4), os ASPLs (Arranjos e Sistemas Produtivos Locais), são caracterizados por:

- Dimensão Territorial – que constitui um recorte específico de análise e de ação política, definindo onde os espaços produtivos, inovativos e cooperativos tem

lugar. A proximidade geográfica, levando ao compartilhamento das visões e valores econômicos, sociais e culturais, constitui fonte de dinamismo local, bem como a diversidade e de vantagens competitivas em relação às outras regiões.

- Diversidade de atividades e de atores econômicos, políticos e sociais – geralmente envolvem a participação e a interação não apenas de empresas e as suas variadas formas de representação e associações, mas também outras organizações públicas e privadas voltadas para a formação e capacitação de recursos humanos; pesquisa, desenvolvimento e engenharia; política, promoção e financiamento.
- Conhecimento tácito – geralmente se verifica processos de geração de conhecimento de forma socializada e compartilhada, por parte das empresas, organizações e indivíduos, particularmente de conhecimentos tácitos que são aqueles não codificados, mas que estão implícitos e incorporados em indivíduos, organizações e até regiões. O conhecimento tácito apresenta forte especificidade local, decorrendo da proximidade territorial e/ou de identidades culturais, sociais e empresariais, facilitando a sua circulação em organizações ou contextos geográficos específicos, mas que ao mesmo tempo impede ou dificulta seu acesso por atores externos a tais contextos.
- Inovação e aprendizado interativos – o aprendizado constitui a fonte fundamental para a transmissão de conhecimentos e a ampliação da capacitação produtiva das empresas e outras organizações. Possibilita ainda a introdução de novos produtos, processos, métodos e formatos organizacionais, sendo essencial para garantir a competitividade sustentada dos diferentes atores locais, tanto individual como coletivamente.
- Governança – no caso específico dos ASPLs, a governança se refere aos diferentes modos de coordenação entre os agentes e atividades, que envolvem da produção à distribuição de bens e serviços, assim como o processo de geração, uso e disseminação de conhecimentos e de inovações. Existem diversas formas de governança e hierarquias nos sistemas produtivos,

representando formas diferentes de poder na tomada de decisões (centralizada e descentralizada; mais ou menos formalizada).

- Grau de enraizamento – geralmente se refere às articulações e ao envolvimento dos diferentes agentes dos ASPL como as capacitações e os recursos humanos, naturais, técnico-científicos, empresariais e financeiros, assim como com outras organizações e com o mercado consumidor locais. Elementos determinantes do grau de enraizamento incluem: o nível de agregação de valor, a origem e o controle (local, nacional e estrangeiro) das organizações e o destino da produção, tecnologia e demais insumos.

Desta forma, a proposta realizada para se entender os APLs, de acordo com Cassiolato e Lastres (2003, apud CASSIOLATO; LASTRES, 1999), fundamenta-se em uma visão evolucionista e com ênfase no aprendizado, na inovação e no território. Destaca-se primeiramente, o reconhecimento da inovação e do conhecimento como elementos centrais de crescimento de nações, setores, organizações, instituições, etc.; em segundo, a compreensão de que a inovação e os aprendizados enquanto processos dependem de interações e são influenciados pelo contexto econômico, social, institucional e políticos específicos; em terceiro a consciência de que existem diferenças marcantes entre os agentes e suas capacidades de aprender, que dependem de aprendizados anteriores; finalmente a noção de que informações e conhecimentos codificados apresentam condições crescentes de transferência (dada à eficiência da difusão das tecnologias da informação e comunicações), por outro lado, o conhecimento tácito possui um caráter localizado e específico e possuem papel central no sucesso inovativo e permanecem difíceis de serem transferidos.

CAPÍTULO 4 - METODOLOGIA: TÉCNICAS E PROCEDIMENTOS PARA A COMPREENSÃO DO TRABALHO FORMAL NOS ARRANJOS PRODUTIVOS LOCAIS

Os procedimentos a serem realizados para esta pesquisa se baseiam em (1) no *levantamento e leitura do material bibliográfico* que possibilitem um maior embasamento e enfrentamento de diferentes temas e pontos de vista sobre o tema tratado neste trabalho; (2) *Levantamento e consulta de dados secundários*, especialmente contidos em bases de organismos governamentais, acadêmicos e setoriais, como IBGE, SEBRAE, FINEP, RAIS, Ministério do Trabalho, entre outros; (3), a *produção de dados primários* que possibilitem a geração de variáveis socioeconômicas e mecanismo para a comparação da composição do mercado de trabalho nos municípios selecionados.

Esta etapa constituiu na avaliação e compilação dos dados contidos na RAIS/TEM 2000 a 2008 relativas ao mercado de trabalho.

A divisão da Classificação Nacional de Atividades Econômicas – CNAE do IBGE é o elo que possibilita a integração de ambos os censos, pois ambos são baseados e divididos de acordo com esta classificação; serão consideradas como variáveis chaves: o número de empregos (formais), de estabelecimentos, grau de instrução e gênero.

Opta-se para este estudo, a utilização de classes de indústrias, com base nos dados por município (CNAE, 4 dígitos), para analisar o perfil da mão-de-obra. Entende-se que este nível de análise de dados possa oferecer os subsídios

pertinentes para esta pesquisa. Para a elaboração deste trabalho optou-se pela utilização da Divisão CNAE – 19: Preparação de Couros e Fabricação de Artefatos de Couro, Artigos de Viagem e Calçados.

Dentro da Divisão 19, utilizaram-se as Classes 19.1 (Curtimento e Outras Preparações do Couro); 19.2 (Fabricação de Artigos para Viagem e de Artefatos Diversos de Couro) e 19.3 (Fabricação de Calçados). Segue abaixo a especificação das classes CNAE utilizadas, de acordo com IBGE/CNAE (2004).

4.1 A Base de Dados RAIS

O Anuário Estatístico RAIS – Relação Anual de informações Sociais, tabulado e divulgado anualmente pelo Ministério do Trabalho e do Emprego, no âmbito do Programa de Disseminação de Estatísticas do Trabalho – constitui em uma extensa base de dados e informações sobre o mercado de trabalho formal brasileiro. Assim, é possível através da RAIS ter um panorama bastante extenso sobre a dimensão de emprego e o tamanho dos estabelecimentos por atividade econômica.

As informações da RAIS se dão nos níveis de desagregação geográfica, setorial e ocupacional. O nível geográfico pode ser desagregado, por região natural, UF, além capitais, regiões metropolitanas, meso-regiões, micro-regiões e municípios. O nível setorial se baseia nas atividades declaradas pelos estabelecimentos, obedecendo ao código de classificação CNAE/1995, sendo agregados em 9 setores e 26 subsetores. Já o nível ocupacional, pode ser desagregado em grupos de base ocupacional, que a partir de 2003, pode ser desagregado por família ocupacional, que possui uma seleção de 100 famílias ocupacionais, sendo válidas a todas as Unidades da Federação, independente de variações locais em relação à frequência nacional.

Tal elevada desagregação setorial e geográfica dos dados, constitui como uma das principais vantagens da RAIS, pois é possível obter e processar diretamente os dados desagregados, até o nível dos municípios, em termos espaciais. Em termos setoriais se torna possível chegar ao nível de classes de indústrias a 4 dígitos da CNAE – Classificação Nacional da Atividade Econômica.

Assim, a RAIS apresenta certa uniformidade, permitindo comparar a distribuição dos setores da atividade econômica ao longo do tempo, sem contar com uma manipulação mais eficaz dos dados, sem a necessidade de tabulações especiais (SUZIGAN, 2005).

(...) Ela [RAIS] tem sido crescentemente utilizada por diversos autores para a identificação de movimentos e tendências de deslocamento regional da atividade econômica e também para a identificação e análise de aglomerações de empresas (SUZIGAN, 2003, p. 42).

A CNAE – Classificação Nacional de Atividades Econômicas é a classificação usada no Sistema Estatístico Nacional e na Administração Pública, elaborada pelo IBGE. Serve para classificar as unidades de produção de acordo com a atividade que desenvolvem, em categorias definidas como segmentos homogêneos quanto à similaridade de funções produtivas (insumos, tecnologia, processos), características dos bens e serviços, finalidade de uso, etc. (IBGE, 2004).

Para a elaboração deste trabalho optou-se pela utilização da Divisão CNAE – 15: Preparação de Couros e Fabricação de Artefatos de Couro, Artigos de Viagem e Calçados. Na Divisão Setorial da CNAE 15, trabalhou-se com o nível de classe de indústrias de 4 dígitos, como mostra a Tabela 2.

4.2 Estrutura Detalhada Da CNAE- Classificação Nacional De Atividades Econômicas, Referentes À Fabricação De Calçados, Utilizadas Neste Trabalho.

15.3 - Fabricação de Calçados: Classificam-se os calçados de acordo com o material predominante na confecção do cabedal (couro, sintético, têxtil, etc.), qualquer que seja a natureza dos materiais empregados no forro, solado, etc.

15.31.9 – Fabricação de Calçados de Couro: compreende a classe de calçados de couros que se desdobra nas subclasses:

15.31.9/01 – Fabricação de Calçados de Couro: que compreende os calçados esportivos e para segurança pessoal ou profissional.

15.31.9/02 – Acabamento de Calçados de Couro Sob Contrato: subclasse que compreende os serviços de costura, pesponto e outros acabamentos em calçados de couro sob contrato.

TABELA 2 CLASSIFICAÇÃO NACIONAL DE ATIVIDADES ECONÔMICAS – CLASSE 15: PREPARAÇÃO DE COURO E FABRICAÇÃO DE ARTEFATOS DE COURO, ARTIGOS PARA VIAGEM E CALÇADOS.

Divisão	Grupo	Classe	Subclasse	Denominação
15				Preparação de Couros e Fabricação de Artefatos de Couro, Artigos para Viagem e Calçados.
	15.3			Fabricação de Calçados
		15.31-9		Fabricação de Calçados de Couro
			15.31-9/01	Fabricação de Calçados de Couro
			15.31-9/02	Fabricação de Calçados de Couro sob Contrato
		15.32-7		Fabricação de Tênis de Qualquer Material
			15.32-7/00	Fabricação de Tênis de Qualquer Material
		15.33-5		Fabricação de Calçados de Material Sintético
			15.33-5/00	Fabricação de Calçados de Material Sintético
		15.39-4		Fabricação de Calçados de Materiais não especificados Anteriormente
			15.39-4/00	Fabr. de Calçados de Mat.não Especificados Anteriormente
	15.4			Fabricação de Partes para Calçados de Qualquer Material
		15.40-8		Fabricação de Partes para Calçados de Qualquer Material
			15.40-8/00	Fabricação de Partes para Calçados de Qualquer Material

Fonte: Elaboração própria a partir da Classificação Nacional de Atividades Econômicas – IBGE, 2007.

15.32-7 – Fabricação de Tênis de Qualquer Material

15.32-7/00 – Fabricação de Tênis de Qualquer Material: compreende a fabricação de tênis, exceto reparos nos mesmos.

15.33-5 – Fabricação de calçados de material sintético

15.33-5/00 – Fabricação de calçados de material sintético: esta subclasse comporta a fabricação de calçados de materiais sintéticos, inclusive esportes e para a segurança pessoal ou profissional.

15.39-4 – Fabricação de calçados de materiais não especificados anteriormente

15.39-4/00– Fabricação de calçados de materiais não especificados anteriormente: inclui os calçados fabricados de madeira, tecidos e fibras, de borracha e outros materiais, inclusive os esportes e de segurança pessoal ou profissional

15.4 – Fabricações de partes para calçados, de qualquer material

15.40-8 – Fabricação de partes para calçados, de qualquer material

15.40-8/00 – Fabricação de partes para calçados, de qualquer material: inclui a fabricação própria ou sob contrato, de partes para calçados de qualquer material.

É importante ressaltar que a CNAE, até ao ano 2006 possuía outra descrição para as classificações expostas acima, assim, temos a Tabela 3 com as respectivas conversões. Tal mudança, á partir de 2006 foi de extrema importância uma vez que se tornou muito mais abrangente na especificação das atividades econômicas, inclusive a dos calçados.

TABELA 3: CORRESPONDÊNCIA DAS SUBCLASSES CNAE ANTERIORES Á 2006

Descrição	Até 2005	De 2006-2008
Fabricação de Calçados de Couro	19313	15319
Fabricação de Tênis de Qualquer Material	19321	15327
Fabricação de Calçados de Materiais Sintéticos	19330	15335
Fabricação de Calçados de Materiais não Especificados Anteriormente	19399	15394
Fabricação de Partes de Calçados de Qualquer Material	-----	15408

Fonte: Elaboração própria á partir da Classificação Nacional de Atividades Econômicas – IBGE, 2005;2007.

PARTE II

Desenvolvimento, Resultados e Considerações

CAPÍTULO 5 - PANORAMA DA PRODUÇÃO DE CALÇADOS

5.1 Panorama Da Produção De Calçados Mundial

De acordo com Nery (2003), no pós-guerra, os países ditos desenvolvidos passam a priorizar setores da economia tidos como estratégicos ao padrão de desenvolvimento industrial.

Neste sentido, houve uma significativa queda na produção de alguns setores da economia, especialmente os tidos como “tradicionais” e que ainda guardavam muitas etapas artesanais nas suas fases de produção, como os têxteis, vestuário e especialmente os de calçados.

Desta forma, tais segmentos foram reorganizados no espaço industrial, sendo deslocados para locais que ofereciam principalmente vantagens em relação à mão-de-obra barata e abundante.

Tal quadro se agrava principalmente na década de 1980, na qual os países avançados começam a diminuir sua participação nestes setores em detrimento do avanço da produção em países em desenvolvimento, como Brasil, China, Índia, entre outros. (REIS, 1996; NERY, 2003). Desta forma, segue a Tabela 4, com os maiores produtores de calçados mundiais.

TABELA 4: OS CINCO MAIORES PRODUTORES, IMPORTADORES, EXPORTADORES E CONSUMIDORES DE CALÇADOS (2007).

Produtores		Importadores		Exportadores		Consumidores	
País	Pares (%)	País	Pares (%)	País	Pares (%)	País	Pares (%)
China	64	EUA	26	China	73	EUA	17
Índia	6	Japão	7	Vietnã	5	China	15
Brasil	5	Alemanha	5	Itália	2	Índia	6
Vietnã	4	Reino Unido	5	Indonésia	2	Japão	5
Indonésia	4	França	5	Bélgica	2	Brasil	5
Outros	18	Outros	52	Outros	16	Outros	52
Total	100	Total	100	Total	100	Total	100

Fonte: ABICALÇADOS, 2009

TABELA 5: PORCENTAGEM DA PARTICIPAÇÃO MUNDIAL DOS CINCO MAIORES PRODUTORES, IMPORTADORES, EXPORTADORES E CONSUMIDORES DE CALÇADOS (2007) EM MILHÕES DE PARES.

Produtores		Importadores		Exportadores		Consumidores	
País	Pares	País	Pares	País	Pares	País	Pares
China	10.209	EUA	2.362,30	China	8.175,00	EUA	2.393,00
Índia	980	Japão	594,2	Vietnã	614,6	China	2.080,10
Brasil	796,3	Alemanha	497,5	Itália	245,3	Índia	895,5
Vietnã	665,2	Reino Unido	486	Indonésia	229	Japão	706,7
Indonésia	565	França	445	Bélgica	199,1	Brasil	648
Outros	2.858,10	Outros	4.732,80	Outros	1.797,40	Outros	7.208,20
Total	16.073,60	Total	9.117,80	Total	11.260,40	Total	13.931,50

Fonte: ABICALÇADOS, 2009

Observamos também a importante participação dos Estados Unidos como principal importador e consumidor de calçados. Os americanos são responsáveis pela importação de 26% da produção mundial e consomem 17% do total de pares produzidos. Já o Brasil, se insere como o terceiro maior produtor de calçados e o

quinto maior consumidor mundial de calçados. Em 2007, o Brasil foi responsável por 5% da produção mundial, o que corresponde a mais de 796 milhões de pares. Muito embora, o Brasil seja um grande produtor de calçados, observa-se que os maiores exportadores são os países asiáticos (com produtos baratos e de menor qualidade) e os países europeus como Itália e Bélgica (com a produção de calçados finos e padrão de excelência em qualidade, portanto, mais caros).

Já o caso da Itália (o terceiro maior exportador mundial) se diferencia dos demais casos, pois os seus calçados estão associados à produção e exportação de elevado valor agregado em contraste com os calçados chineses, por exemplo, que possuem reduzido valor agregado (FINEP, 2003). O caso italiano é destacado por Garcia (2003), em:

No caso da indústria italiana, a atuação nos segmentos superiores de mercado está associada à sua capacidade de desenvolvimento de produto e design, o que a transforma na principal fonte de lançamento de produtos e de tendências de moda, que serão seguidas pelos produtores de todo o mundo. Isso significa a importância dos esforços inovativos da indústria italiana, que é premiada pela capacidade de praticar níveis mais elevados de preço. Além disso, os produtores italianos vêm adotando estratégias de redução de seus custos de produção, principalmente por meio da adoção de estratégias de subcontratação da produção em países que apresentam custos mais reduzidos de trabalho, como Turquia e Romênia.

Nos casos de Brasil, China e Índia, além de grandes produtores, são grandes consumidores, entretanto os calçados brasileiros, assim como os portugueses e espanhóis, por exemplo, ocupam uma faixa intermediária do mercado em que os produtos não atingem a sofisticação (e os preços) dos italianos, mas também não concorrem diretamente com o calçado chinês (FINEP, 2003). Quanto ao grau de sofisticação e inovação nos calçados brasileiros, Garcia (2003) salienta:

A indústria brasileira de calçados, por seu turno, ocupa uma faixa intermediária do mercado, já que não possui a capacidade inovativa da indústria italiana ou os custos da China. Porém, os produtores brasileiros têm demonstrado elevada capacidade de “imitação” dos produtos lançados no mercado internacional, além do fato de os produtores atenderem a volumes de pedidos relativamente pequenos. Nesse sentido, a inserção da indústria brasileira no mercado internacional está relacionada com elevadas capacidades

técnico-produtivas, mas que não são acompanhadas pelo domínio de capacidades tecnológicas ou comerciais.

Isso ocorre, devido à competição acirrada do setor brasileiro, junto aos produtores/exportadores asiáticos. De acordo com Garcia (2003), as exportações de calçados perderam fôlego, reduzindo-se paulatinamente até atingir o patamar de US\$ 1,3 bilhão em 1998 e 1999. Mesmo com o estímulo cambial a partir de 1999 e 2001, as exportações de calçados jamais recuperaram os níveis do início da década, oscilando entre US\$ 1,4 bilhão e US\$ 1,6 bilhão. Esse desempenho ficou muito aquém da expectativa tanto de empresários como das autoridades governamentais, que acreditavam que o estímulo cambial poderia ter efeitos muito mais amplos sobre as vendas externas do setor. Para contornar a crise, muitos produtores, redirecionaram sua produção ao mercado interno, principalmente as pequenas e médias empresas. Assim, assiste-se hoje, a consolidação de algumas marcas, a existência de canais de comercialização e o lançamento de novos produtos permitem que a empresa pratique níveis de preços bem mais elevados no mercado interno do que quando elas estão vinculadas a esquemas globais de comercialização (FINEP, 2003). De acordo com Garcia (2003), em consequência destes fatores, aumentou-se a participação de exportações do Brasil para os países da América Latina:

Isso explica por que as empresas procuraram elevar suas vendas externas para outros países, onde não era verificada a presença dos grandes compradores globais. Foi por esse motivo que houve um expressivo aumento das vendas de calçados para os países da América do Sul, com destaque para Argentina, Paraguai, Chile, Peru e Bolívia. Nesses países, as empresas brasileiras conseguiram reproduzir os esquemas de comercialização e os canais de distribuição que são utilizados no mercado doméstico.

Dentre os países importadores, observa-se a demanda dos países ricos, como Estados Unidos, Japão e os países europeus, como Reino Unido e França na importação de calçados, fabricados em sua grande maioria em países pobres ou em desenvolvimento, como os países asiáticos e o Brasil. Se dividirmos a produção mundial por Regiões e Continentes, observamos a liderança da Ásia, responsável por 84% da produção e exportação mundial, bem como a maior consumidora de

pares de calçados, uma produção de surpreendente de mais de 13 bilhões de pares/ano, sendo somente a China responsável por mais de 10 bilhões de pares/ano.

Notamos que não somente a China, mas outros países Asiáticos lideram as posições de produtores, exportadores e consumidores. Portanto, podemos notar um deslocamento do eixo produtor para os países Asiáticos, nos quais a Índia, Indonésia, Vietnã lideram a produção; Já Hong Kong é responsável pela reexportação, principalmente de calçados produzidos na China e entre os maiores consumidores o Japão se destaca na Ásia.

Os maiores mercados importadores e consumidores, além dos asiáticos estão nos países desenvolvidos, especialmente na Europa e América do Norte e Central. Os calçados brasileiros, por exemplo, tem como maior consumidor, os Estados Unidos, que importam calçados chineses, italianos, vietnamitas, brasileiros, tailandeses, entre outros, respectivamente.

TABELA 6: PRODUÇÃO, IMPORTAÇÃO, EXPORTAÇÃO E CONSUMO POR REGIÃO/CONTINENTE EM 2007 (MILHÕES DE PARES).

Regiões/Continentes	Produção	Importação	Exportação	Consumo
Ásia	13.435,10	1.440,20	9.510,80	5.364,50
Europa	985,2	3.874,50	1.366,60	3.493,10
América do Norte e Central	220,7	2.637,00	37,6	2.820,00
América do Sul	1.056,10	325,6	196,3	1.185,80
África	208,9	371,9	55,2	525,6
Orientes Médio	158,7	326,2	91,3	393,6
Oceania	8,9	142,4	2,6	148,9
Total	16.073,60	9.117,80	11.260,40	13.931,50

Fonte: Elaborado á partir de dados Abicalçados, 2009

TABELA 7: PORCENTAGEM DA PARTICIPAÇÃO NA PRODUÇÃO, IMPORTAÇÃO, EXPORTAÇÃO E CONSUMO POR REGIÃO/CONTINENTE EM 2007 (MILHÕES DE PARES).

Regiões/Continentes	Produção (%)	Importação(%)	Exportação (%)	Consumo (%)
Ásia	84	16	84	39
Europa	6	42	12	25
América do Norte e Central	1	29	0	20
América do Sul	7	4	2	9
África	1	4	0	4
Orientes Médio	1	4	1	3
Oceania	0	2	0	1
Total	100	100	100	100

Fonte: Elaborado á partir de dados Abicalçados, 2009

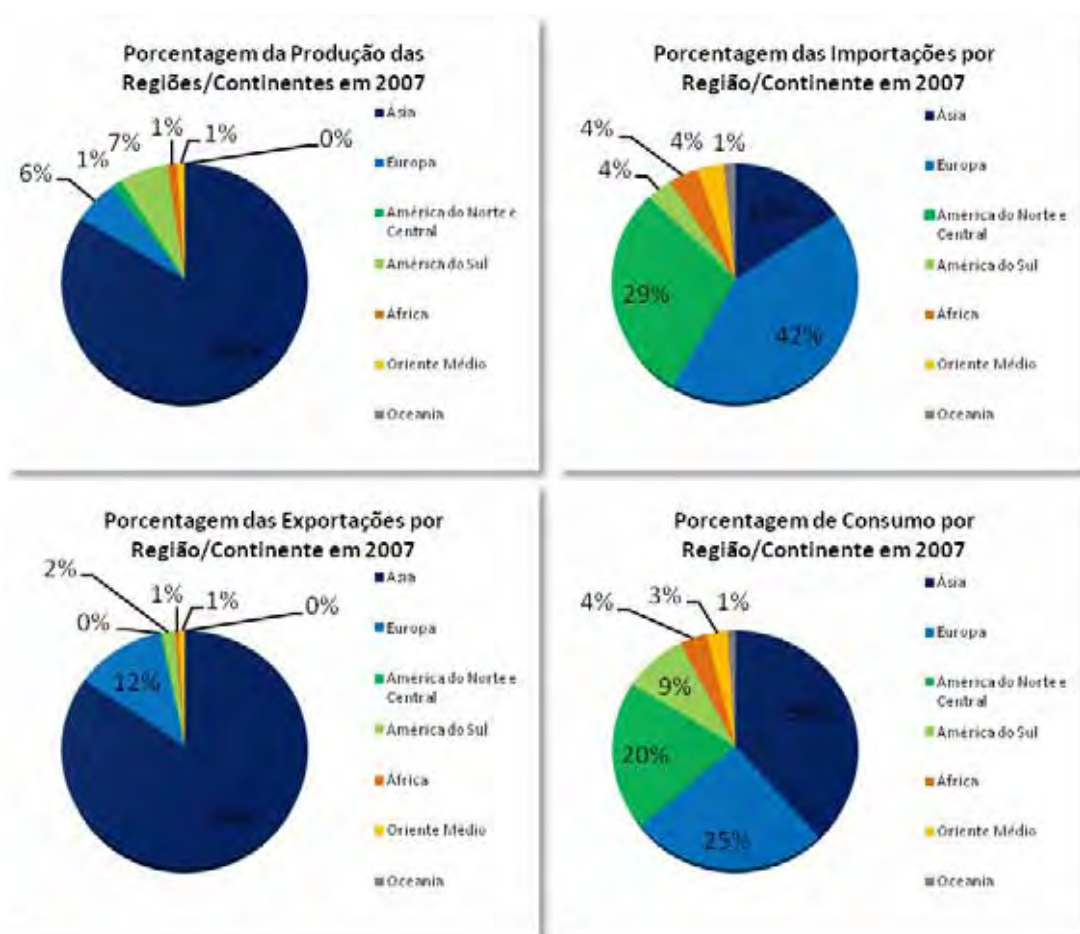


GRÁFICO 1: RESUMO DA PRODUÇÃO, IMPORTAÇÃO, EXPORTAÇÃO E CONSUMO POR REGIÕES/CONTINENTES EM 2007.

Fonte: elaborados á partir de dados ABICALÇADOS, 2008

5.2 Panorama Da Produção Brasileira De Calçados

A produção de calçados no Brasil tem adquirido extrema relevância nas últimas quatro décadas, proporcionando ao país o terceiro lugar entre os maiores produtores mundiais (seguido apenas da China e Índia) e um dos principais fabricantes de manufaturados de couro.

O parque calçadista brasileiro hoje contempla mais de 2.400 indústrias de componentes, mais de 800 empresas especializadas no curtimento e acabamento de couro e 130 fábricas de máquinas e equipamentos. Tal estrutura possibilita a produção de mais de 800 milhões de pares/ano, sendo que cerca de 126 milhões destes são destinados à exportação. A exportação brasileira atende hoje mais de 140 países, sendo em grande parte possível devido à inserção de modernos conceitos de administração nas indústrias e padrões internacionais de qualidade (ABICALÇADOS, 2009).

O ingresso do Brasil no mercado externo deu-se na década de 1970, em decorrência do deslocamento da produção dos países desenvolvidos para os países em desenvolvimento – devido à oferta de melhores condições produtivas e mão-de-obra barata – tendo como principal determinante competitiva o preço da força de trabalho.

Outros fatores de competitividade derivam de incentivos fiscais e créditos concedidos pelo governo no início das exportações, elevando à produção; aglomeração de empresas, marcadas pela proximidade geográfica tanto das atividades produtoras de calçados, assim como os segmentos auxiliares; aprendizado do setor (*upgrading*), ao ingressar no mercado exterior, entre outros fatores (Costa, 2002).

A oferta de mão-de-obra, aliada à diversificação de produtos, acesso à tendências da moda mundial, inovações tanto em *design* quanto nos materiais sintéticos aliados à produção de novas tecnologias, possibilitam a vantagem brasileira na produção de calçados, frente à produção mundial.

A década de 1990 é marcada por uma grande mudança no setor, devido á abertura comercial, no governo Collor, que culminou na queda das barreiras tarifárias e não tarifárias, além da política de estabilização, produzindo a valorização cambial e juros altos, ocasionou o fechamento de muitas empresas calçadistas que se depararam com a crise interna do país e a falta de proteção dos agentes governamentais.

No que se refere ao comércio externo, neste período, o mercado norte-americano passou á absorver a produção de calçados á baixos custos advindos especialmente da China, o que ocasionou uma queda intensa das exportações brasileiras. Segundo dados da Associação Brasileira da Indústria de Calçados, as exportações despencaram de US\$ 1,8 bilhões em 1993 para US\$ 1,2 bilhão em 1999.

TABELA 8: PRODUÇÃO BRASILEIRA DE CALÇADOS E CONSUMO APARENTE (MILHÕES DE PARES).

ITEM	2006	2007	2008
Produção	830	808	804
Importação	19	29	39
Exportação	180	177	166
Consumo Aparente	669	660	677
Consumo de Pares per Capita	3,6	3,5	3,4

Fonte: ABICALÇADOS, 2009.

Podemos notar á partir dos dados contidos na Tabela 8, a redução da produção brasileira de calçados e conseqüentemente a redução das exportações e o aumento das importações de calçados. Em 2008, por exemplo, observa-se uma redução de 0,6% da produção acompanhados de redução de 6,4% das exportações e o aumento de 37% das importações.

O aumento das importações brasileiras de calçados inicia-se especialmente na década de 1990, quando deparou-se com a entrada maciça de calçados importados. Segundo Costa (2002), excluindo o período de valorização cambial na

qual ocorreu um pico de importações de calçados, as compras brasileiras no exterior não são expressivas. Tais calçados importados derivam principalmente de países asiáticos, tais como China, Indonésia, Vietnam, Tailândia, Hong Kong, Itália, Espanha e Estados Unidos – em sua grande maioria as importações basearam-se em sapatos baratos e esportivos (tênis).

Outros fatores também contribuíram para o impacto recessivo do setor na década de 1990, tais como: mudança no padrão de consumo e maior demanda por calçados esportivos e de confecção de materiais sintéticos em detrimento dos sapatos de couro (tradicionais da indústria calçadista brasileira); baixa taxa de crescimento da demanda internacional, devido á queda do crescimento demográfico nos países desenvolvidos; além do fraco desempenho econômico mundial da década em questão (Costa2002).

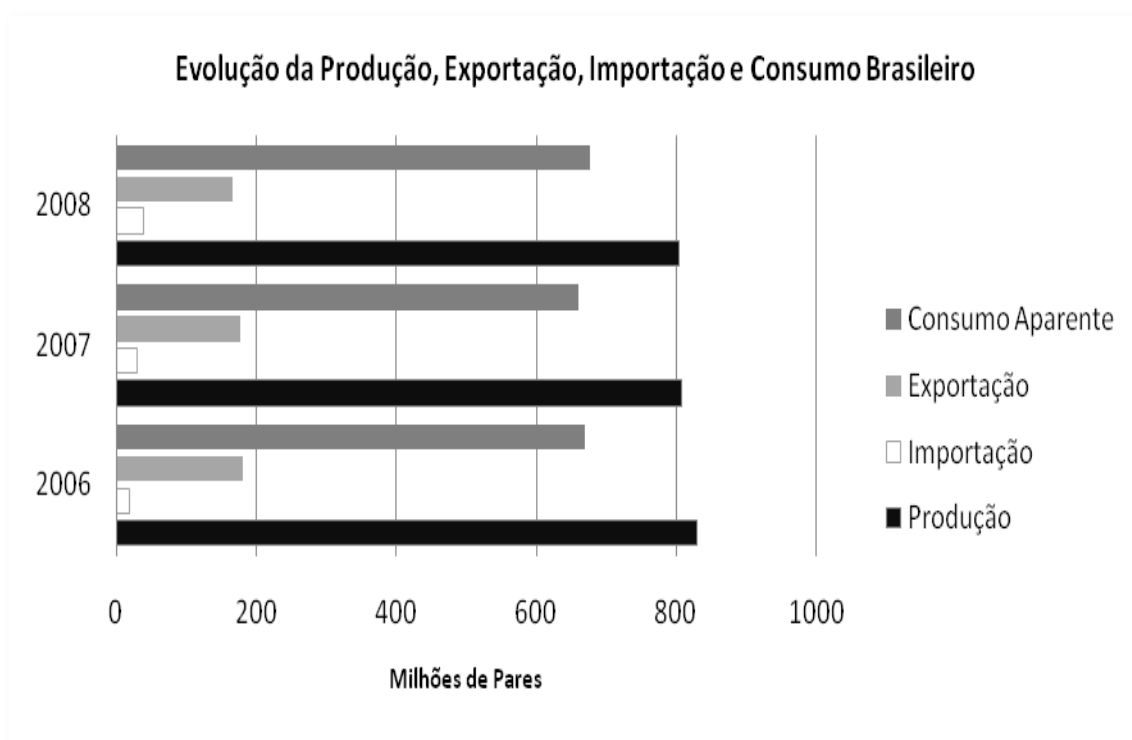


GRÁFICO 2: EVOLUÇÃO DA PRODUÇÃO, EXPORTAÇÃO, IMPORTAÇÃO E CONSUMO BRASILEIRO DE CALÇADOS (MILHÕES DE PARES).
FONTE: Abicalçados (2009)

De um modo geral, de 2006 a 2008 o mercado interno no consumo de calçados expandiu no Brasil, enquanto as exportações diminuíram como se observa no Gráfico 3.

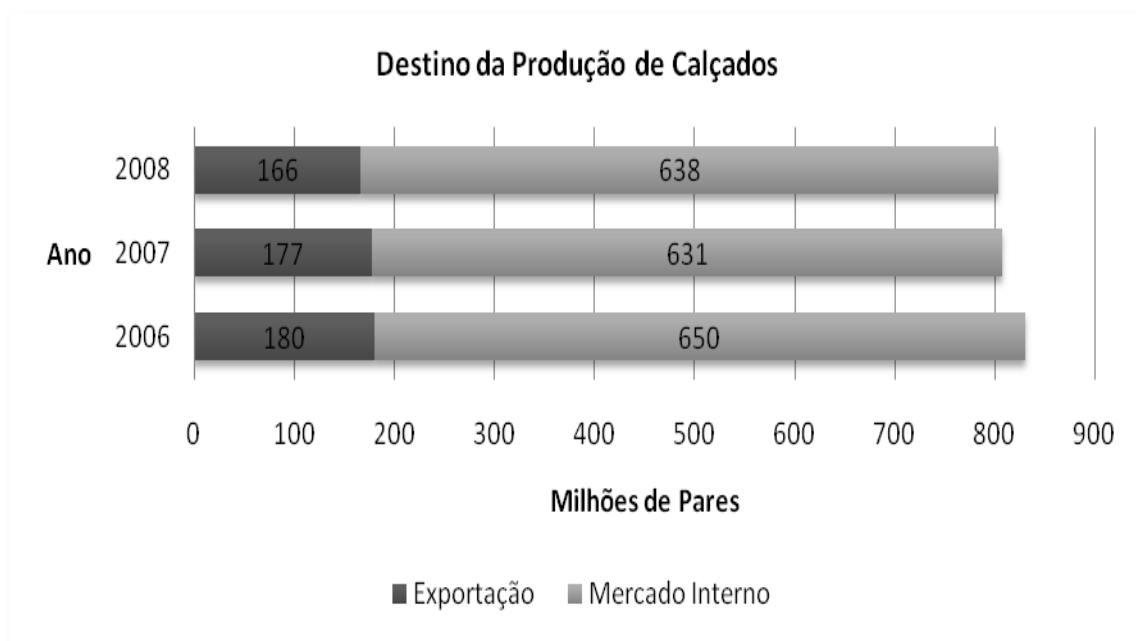


GRÁFICO 3: DESTINO DA PRODUÇÃO BRASILEIRA DE CALÇADOS (2006-2008) EM MILHÕES DE PARES.
 FONTE: (ABICALÇADOS, 2009).

5.3 Exportações Brasileiras Na Indústria Calçadista

Quanto às exportações, ao longo do período de 2000 a 2009 o Brasil aumentou consideravelmente o número de países nos quais se destinam os calçados para exportação. Em 2000, por exemplo, o Brasil comerciava com 99 países, exportando cerca de 162 milhões de pares/ano.

Em 2009, assistimos a maior crise nas exportações de calçados da última década, em consequência da retração da crise mundial e pela valorização do Real durante o ano. Desta forma, mesmo tendo exportado para mais países – 146 ao todo – o valor das exportações caem de US\$ 1,9 bilhões para US\$ 1,4 bilhões, assim, o preço médio em relação ao ano anterior cai 5,4% (ABICALÇADOS, 2010). A variação anual pode ser vista no Gráfico 4.

TABELA 9: EXPORTAÇÕES BRASILEIRAS – DESTINO, VALOR, PARES E PREÇO MÉDIO (2000-2009).

Ano	Número de Países Destino		US\$		Pares		Preço Médio	
	Quantidade	Variação Anual%	Valor	Variação Anual%	Quantidade	Variação Anual%	Valor	Variação Anual%
2000	99	0	1.547.304.850	21,1	162.585.054	18,5	9,52	2,2
2001	107	8,1	1.617.201.863	4,5	171.329.560	5,4	9,44	-0,8
2002	118	10,3	1.450.974.425	-10,3	164.142.756	-4,2	8,84	-6,4
2003	127	7,6	1.552.074.127	7,0	188.951.513	15,1	8,21	-7,1
2004	133	4,7	1.814.011.741	16,9	212.460.326	12,4	8,54	4,0
2005	126	-5,3	1.891.559.365	4,3	189.671.565	-10,7	9,97	16,7
2006	136	7,9	1.863.119.179	-1,5	180.435.405	-4,9	10,33	3,6
2007	146	7,4	1.911.750.369	2,6	177.052.084	-1,9	10,8	4,5
2008	141	-3,4	1.881.308.351	-1,6	165.791.808	-6,4	11,35	5,1
2009	146	3,5	1.360.015.990	-27,7	126.576.211	-23,7	10,74	-5,4

Fonte: ABICALÇADOS (2010).

Apresentam-se na Tabela 9, os países de destino das exportações brasileiras em 2008, com o faturamento em US\$, o número de pares e o preço médio. Dentre os principais países compradores de calçados brasileiros, encontram-se os Estados Unidos, o Reino Unido, a Argentina, a Itália e a Venezuela (substituída esta última em 2009 pela França).

Os Estados Unidos representam 25,5% do volume das exportações brasileiras de calçados, gerando um faturamento aproximado de US\$ 484 milhões, ou seja, 23% em US\$, mesmo reduzindo sua importação de calçados do Brasil, continua sendo o principal destino de calçados nacionais. Isso porque na década de 1990, os Estados Unidos eram responsáveis por mais de 60% das exportações brasileiras, entretanto á partir de 2005, sua parcela de compra vem sendo reduzida (ABICALÇADOS, 2008).

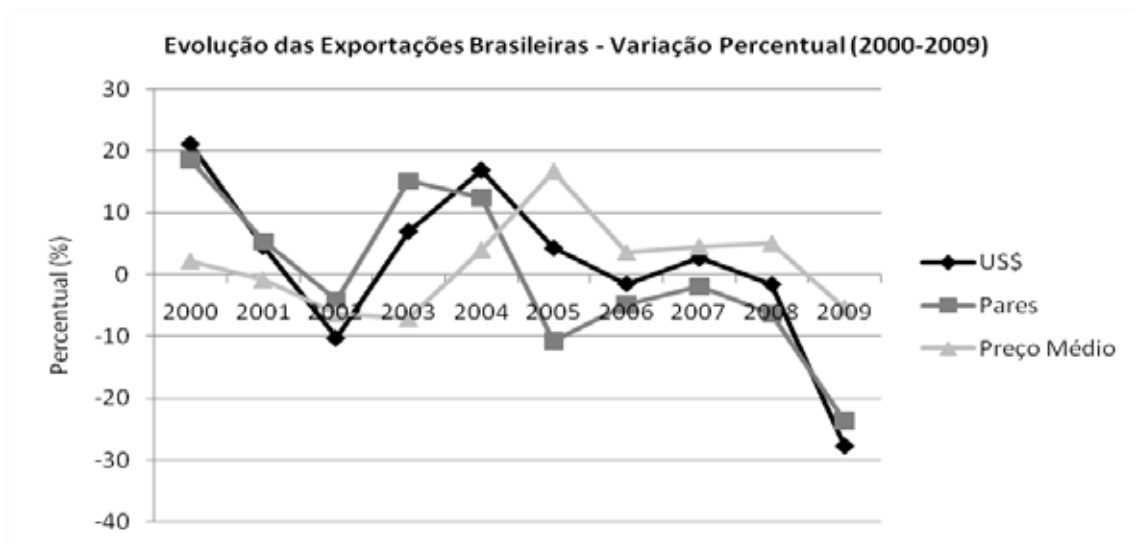


GRÁFICO 4: VARIAÇÃO ANUAL DAS EXPORTAÇÕES BRASILEIRAS (US\$, PARES E PREÇO MÉDIO).

Fonte: ABICALÇADOS (2010).



GRÁFICO 5: PORCENTAGEM DA PARTICIPAÇÃO DOS PRINCIPAIS DESTINOS DAS EXPORTAÇÕES BRASILEIRAS

Fonte: ABICALÇADOS (2010).

TABELA 10: EVOLUÇÃO DO DESTINO DAS EXPORTAÇÕES BRASILEIRAS - US\$, PARES E PREÇO MÉDIO (MILHÕES).

PAÍS	US\$	%	PARES	%	PM	PAÍS	US\$	%	PARES	%	PM
EUA	483.835.214	25,7%	37.708.586	22,7%	12,83	ESTONIA	736.801	0,0%	76.874	0,0%	9,58
REINO UNIDO	254.802.718	13,5%	10.236.315	6,2%	24,89	NICARAGUA	710.489	0,0%	130.019	0,1%	5,46
ARGENTINA	192.927.726	10,3%	18.536.579	11,2%	10,41	COREIA DO SUL	667.997	0,0%	132.186	0,1%	5,05
ITALIA	149.248.555	7,9%	7.499.305	4,5%	19,90	MARROCOS	644.268	0,0%	86.815	0,1%	7,42
VENEZUELA	77.611.251	4,1%	9.779.594	5,9%	7,94	EL SALVADOR	618.682	0,0%	38.493	0,0%	16,07
ESPAÑA	58.478.330	3,1%	4.667.186	2,8%	12,53	MOCAMBIQUE	612.274	0,0%	28.148	0,0%	21,75
PAISES BAIXOS (HOLANDA)	46.034.468	2,4%	2.207.582	1,3%	20,85	ROMENIA	591.118	0,0%	103.447	0,1%	5,71
PORTUGAL	39.287.926	2,1%	3.043.070	1,8%	12,91	NOVA CALEDONIA	547.862	0,0%	42.441	0,0%	12,91
FRANÇA	37.273.145	2,0%	2.318.129	1,4%	16,08	INDIA	520.133	0,0%	29.936	0,0%	17,37
CHILE	35.576.584	1,9%	2.276.208	1,4%	15,63	JAMAICA	509.742	0,0%	95.936	0,1%	5,31
PARAGUAI	32.949.762	1,8%	11.178.250	6,7%	2,95	ANTILHAS HOLANDESES	438.025	0,0%	82.904	0,1%	5,28
MEXICO	32.903.072	1,7%	6.002.978	3,6%	5,48	INDONESIA	436.587	0,0%	34.238	0,0%	12,75
CANADA	31.548.568	1,7%	2.304.554	1,4%	13,69	ARGELIA	436.025	0,0%	15.500	0,0%	28,13
BOLÍVIA	29.267.136	1,6%	5.525.849	3,3%	5,30	BAHAMAS	412.282	0,0%	13.814	0,0%	29,85
ALEMANHA	28.892.030	1,5%	1.646.844	1,0%	17,54	TUNISIA	409.105	0,0%	48.828	0,0%	8,38
RUSSIA	23.208.127	1,2%	1.662.812	1,0%	13,96	ILHAS VIRGENS (UK)	377.242	0,0%	13.674	0,0%	27,59
AUSTRÁLIA	20.891.118	1,1%	4.026.138	2,4%	5,19	LETONIA	336.709	0,0%	19.607	0,0%	17,17
EMIRADOS ARABES	18.281.490	1,0%	1.329.114	0,8%	13,75	OMA	324.626	0,0%	18.635	0,0%	17,42
COLOMBIA	16.114.395	0,9%	2.147.836	1,3%	7,50	BAHREIN	305.933	0,0%	15.604	0,0%	19,61
PERU	15.796.872	0,8%	1.929.926	1,2%	8,19	REPUBLICA ARABE DA SIRIA	297.781	0,0%	53.538	0,0%	5,56
CUBA	15.776.341	0,8%	2.130.026	1,3%	7,41	BOSNIA	289.098	0,0%	84.252	0,1%	3,43
EQUADOR	14.799.052	0,8%	1.760.339	1,1%	8,41	POLINESIA FRANCESA	268.067	0,0%	49.986	0,0%	5,36
HONG KONG	14.586.051	0,8%	701.506	0,4%	20,79	BARBADOS	247.000	0,0%	26.212	0,0%	9,42
URUGUAI	14.370.650	0,8%	1.586.593	1,0%	9,06	COREIA DO NORTE	233.937	0,0%	15.358	0,0%	15,23
PANAMA	11.493.455	0,6%	1.600.715	1,0%	7,18	MONTENEGRO	233.570	0,0%	65.810	0,0%	3,55
ANGOLA	11.160.441	0,6%	2.274.275	1,4%	4,91	LIECHTENSTEIN	228.261	0,0%	10.545	0,0%	21,65
GRÉCIA	11.133.005	0,6%	1.321.120	0,8%	8,43	ARUBA	197.779	0,0%	6.247	0,0%	31,66
PORTO RICO	10.794.392	0,6%	660.236	0,4%	16,35	REPUBLICA ESLOVACA	182.285	0,0%	52.731	0,0%	3,46
JAPÃO	10.226.256	0,5%	968.524	0,6%	10,56	MONGOLIA	181.844	0,0%	13.684	0,0%	13,29
FILIPINAS	9.009.987	0,5%	2.028.810	1,2%	4,44	CATAR	180.968	0,0%	4.834	0,0%	37,44
COSTA RICA	8.037.416	0,4%	794.263	0,5%	10,12	ILHAS CAYMAN	132.031	0,0%	10.617	0,0%	12,44
ARABIA SAUDITA	6.800.627	0,4%	815.109	0,5%	8,34	CAZAQUISTÃO	114.389	0,0%	10.136	0,0%	11,29
TURQUIA	6.768.669	0,4%	657.157	0,4%	10,30	GEORGIA	104.048	0,0%	5.346	0,0%	19,46
REPÚBLICA DOMINICANA	6.325.942	0,3%	690.589	0,4%	9,16	ISLANDIA	103.217	0,0%	1.748	0,0%	59,05
BELGICA	6.209.194	0,3%	450.131	0,3%	13,79	AUSTRIA	94.734	0,0%	5.089	0,0%	18,62
ÁFRICA DO SUL	6.088.609	0,3%	884.507	0,5%	6,88	MACAU	88.098	0,0%	3.023	0,0%	29,14
FINLÂNDIA	5.646.011	0,3%	264.054	0,2%	21,38	LUXEMBURGO	81.347	0,0%	2.810	0,0%	28,95
ISRAEL	4.857.487	0,3%	618.413	0,4%	7,85	QUÊNIA	78.638	0,0%	3.393	0,0%	23,18
CHINA	4.034.501	0,2%	209.511	0,1%	19,26	ESLOVENIA	70.414	0,0%	19.681	0,0%	3,58
SURINAME	4.029.400	0,2%	806.847	0,5%	4,99	LIBIA	68.745	0,0%	6.492	0,0%	10,59
COVEITE	3.711.328	0,2%	259.241	0,2%	14,32	BELARUS	64.636	0,0%	5.448	0,0%	11,86
POLONIA	3.591.974	0,2%	423.865	0,3%	8,47	MACEDONIA, ANTIGA REP. IUGOSLAVA	63.987	0,0%	17.419	0,0%	3,67
TAILÂNDIA	3.440.144	0,2%	303.899	0,2%	11,32	CABO VERDE	62.927	0,0%	19.858	0,0%	3,17
SINGAPURA	3.426.332	0,2%	580.802	0,4%	5,90	TIMOR LESTE	60.609	0,0%	25.020	0,0%	2,42
UCRÂNIA	3.133.329	0,2%	189.038	0,1%	16,58	NIGÉRIA	49.412	0,0%	1.478	0,0%	33,43
REPÚBLICA TCHÊCA	2.867.984	0,2%	488.262	0,3%	5,87	GUINÉ EQUATORIAL	48.327	0,0%	5.705	0,0%	8,47
CROÁCIA	2.689.466	0,1%	337.803	0,2%	7,96	SENEGAL	33.828	0,0%	2.161	0,0%	15,65
MARTÍNICA	2.474.594	0,1%	170.309	0,1%	14,53	GUINÉ	29.711	0,0%	80	0,0%	371,39
LIBANO	2.327.033	0,1%	181.240	0,1%	12,84	ILHAS CANARIAS	27.296	0,0%	1.157	0,0%	23,59
MALÁSIA	2.257.454	0,1%	218.082	0,1%	10,35	SAO TOME E PRINCIPE	26.098	0,0%	1.359	0,0%	19,20
CHIPRE	2.199.737	0,1%	111.405	0,1%	19,75	GANÁ	21.612	0,0%	960	0,0%	22,51
HUNGRIA	2.042.982	0,1%	437.517	0,3%	4,67	BRUNEI	20.073	0,0%	1.000	0,0%	20,07
EGITO	1.856.799	0,1%	329.576	0,2%	5,63	PAQUISTÃO	17.003	0,0%	6.162	0,0%	2,76
NOVA ZELÂNDIA	1.839.440	0,1%	286.986	0,2%	6,41	ZÂMBIA	14.692	0,0%	629	0,0%	23,36
TAIWAN	1.784.219	0,1%	310.515	0,2%	5,75	ANDORRA	11.464	0,0%	440	0,0%	26,05
DINAMARCA	1.657.427	0,1%	208.647	0,1%	7,94	VIETNA	11.153	0,0%	213	0,0%	52,36
GUADALUPE	1.645.470	0,1%	153.649	0,1%	10,71	BANGLADESH	11.040	0,0%	400	0,0%	27,60
GUATEMALA	1.627.825	0,1%	138.236	0,1%	11,78	ANTIGUA E BARBUDA	6.163	0,0%	796	0,0%	7,74
GUIANA BRITÂNICA	1.417.836	0,1%	240.281	0,1%	5,90	FUJI	5.952	0,0%	1.836	0,0%	3,24
ILHAS MAURÍCIO	1.333.489	0,1%	163.445	0,1%	8,16	LITUÂNIA	3.833	0,0%	281	0,0%	13,64
IRLÂNDIA	1.269.637	0,1%	58.044	0,0%	21,87	ILHAS TURCAS E CAICOS	3.557	0,0%	324	0,0%	10,98
NORUEGA	1.205.067	0,1%	37.683	0,0%	31,98	SEYCHELLES	3.082	0,0%	370	0,0%	8,33
SUECIA	1.203.119	0,1%	42.791	0,0%	28,12	DJIBUTI	2.901	0,0%	262	0,0%	11,07
SÉRVIA	1.195.163	0,1%	238.268	0,1%	5,02	LIBERIA	1.227	0,0%	68	0,0%	18,04
BULGÁRIA	1.153.713	0,1%	238.384	0,1%	4,84	IRA	740	0,0%	3	0,0%	246,67
MALTA	1.129.759	0,1%	139.398	0,1%	8,10	BELIZE	222	0,0%	5	0,0%	44,40
HONDURAS	1.121.560	0,1%	150.443	0,1%	7,46	ESTADOS FEDERADOS DA MICRONÉSIA	128	0,0%	2	0,0%	64,00
SUÍÇA	1.110.585	0,1%	180.132	0,1%	6,17	SANTA LUCIA	56	0,0%	36	0,0%	1,56
REUNIAO	1.106.298	0,1%	98.875	0,1%	11,19	MALI	26	0,0%	3	0,0%	8,67
TRINIDAD E TOBAGO	980.858	0,1%	84.279	0,1%	11,64	TOTALS	1.881.308.351	100%	165.791.808	100%	11,35
GUIANA FRANCESA	924.937	0,0%	103.415	0,1%	8,94	141 Países					
JORDÂNIA	793.124	0,0%	65.612	0,0%	12,09						

Fonte: ABICALÇADOS (2009).

O segundo maior comprador de calçados do Brasil é o Reino Unido, responsável por 13,5% das exportações nacionais deste tipo de produto, sendo constante o valor de compra de calçados brasileiros desde 1999. O terceiro

comprador mais importante do Brasil, em 2008 é a Argentina, favorecida pelas relações comerciais pelos países Sul-Americanos, responsável pelo faturamento de US\$ 193 milhões ou 10% do faturamento total.

O quarto país de destino das exportações brasileiras é a Itália, sendo que junto com o Reino Unido, são os países que se destacam por atingir os maiores níveis de preço médio nas compras, sendo importantes parceiros para a exportação brasileira de calçados. A Itália como uma das principais fabricantes de calçados de qualidade, começa a se destacar como principal importador de calçados brasileiros a partir de 2006 e alcançando cerca de US\$149 milhões.

Dentre os Estados brasileiros, os principais exportadores são Rio Grande do Sul, Ceará e São Paulo. Juntos esses três estados são responsáveis por 88% das exportações nacionais. A produção de calçados brasileira distribui-se em territórios produtivos, altamente concentrados e especializados no território nacional.

Destacam-se as aglomerações do Vale dos Sinos, no Rio Grande do Sul especializado na produção de calçados femininos; o arranjo produtivo coureiro calçadista de Franca, em São Paulo, especializado em calçados masculinos de couro; Jaú, no Estado de São Paulo, especializado em calçados femininos; Birigui, no estado de São Paulo, especializado em calçados infantis e sintéticos.

Tal concentração geográfica da indústria de calçados favorece ganhos de produtividade, inovação, maior cooperação entre as empresas (como treinamento da mão-de-obra, prestação de serviços especializados e geração de informações), entre outras vantagens competitivas abordadas neste trabalho (Colletis e Pecqueur, 1993; Porter, 1999; Lastres & Cassiolato, 2003),

Mais recentemente, na década de 1990, destacam-se a migração de empresas, na sua maioria de grande porte para a região Nordeste do país, principalmente para os estados do Ceará, Bahia e Paraíba. Bem como o surgimento de pólos emergentes como Nova Serrana, em Minas Gerais. Tal migração foi possível devido a incentivos fiscais aos fabricantes, bem como a oferta de mão-de-obra mais barata, visando, portanto, maiores vantagens competitivas, frente ao aumento da concorrência internacional (Resende & Perez, 2004).

TABELA 11: EXPORTAÇÕES BRASILEIRAS POR ESTADO EM 2008

Estado	US\$	Pares
Rio Grande do Sul	1.117.679.008	51.476.616
Ceará	346.396.937	57.319.388
São Paulo	185.442.264	10.828.273
Bahia	82.649.995	8.041.624
Paraíba	77.770.609	26.194.081
Minas Gerais	16.222.762	1.401.535
Sergipe	14.923.322	1.717.373
Santa Catarina	11.816.786	942.404
Pernambuco	11.536.912	6.257.532
Paraná	10.105.211	891.353
Outros	6.764.545	721.629
TOTAL	1.881.308.351	165.791.808

Fonte: ABICALÇADOS 2009.

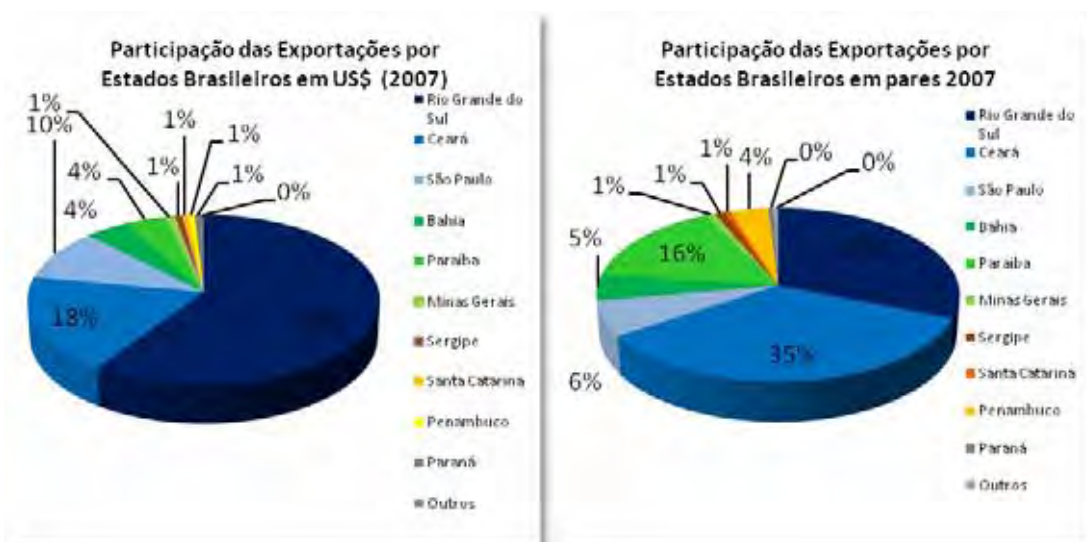


GRÁFICO 6: PARTICIPAÇÃO DAS EXPORTAÇÕES BRASILEIRAS POR ESTADO.
Fonte: ABICALÇADOS 2009.

5,4 Importações Brasileiras De Calçadista

As importações brasileiras de calçados são reflexos da abertura comercial do país e refletem um quadro preocupante, especialmente a partir de 2005, quando o Brasil passa a importar mais de 16 milhões de pares de calçados, num valor de US\$ 115 milhões.

O ano mais preocupante é 2008, no qual o Brasil importou 39 milhões de pares, num valor de a 47% mais que em 2007, ou seja, US\$ 307 milhões. A partir de 2009, o mercado brasileiro retrai sensivelmente o número das importações em 22% de pares a menos que em 2008, gastando 3,6% menos, ou, US\$ 300 milhões.

TABELA 12: IMPORTAÇÃO ANUAL DE CALÇADOS PELO BRASIL – PAÍSES, US\$, PARES E PREÇO MÉDIO (2000-2009).

Ano	Número de Países Destino		US\$		Pares		Preço Médio	
	Quantidade	Variação Anual%	Valor	Variação Anual%	Quantidade	Variação Anual%	Valor	Variação Anual%
2000	43	-4,4	43.736.881	-12,6	5.671.935	-19,2	7,71	8,3
2001	46	7,0	50.776.248	16,1	6.181.450	9,0	8,21	6,5
2002	54	17,4	44.987.830	-11,4	5.097.271	-17,5	8,83	7,6
2003	49	-9,3	47.777.633	6,2	5.271.711	3,4	9,06	2,6
2004	49	0,0	65.284.453	36,6	8.894.719	68,7	7,34	-19,0
2005	53	8,2	115.483.016	76,9	16.949.427	90,6	6,81	-7,2
2006	52	-1,9	140.734.989	21,9	18.561.220	9,5	7,58	11,3
2007	57	9,6	209.507.121	48,9	28.667.567	54,4	7,31	-3,6
2008	55	-3,5	307.459.762	46,8	39.321.060	37,2	7,82	7,0
2009	51	-7,3	296.498.493	-3,6	30.361.796	-22,8	9,77	24,9

Fonte: ABICALÇADOS (2010).

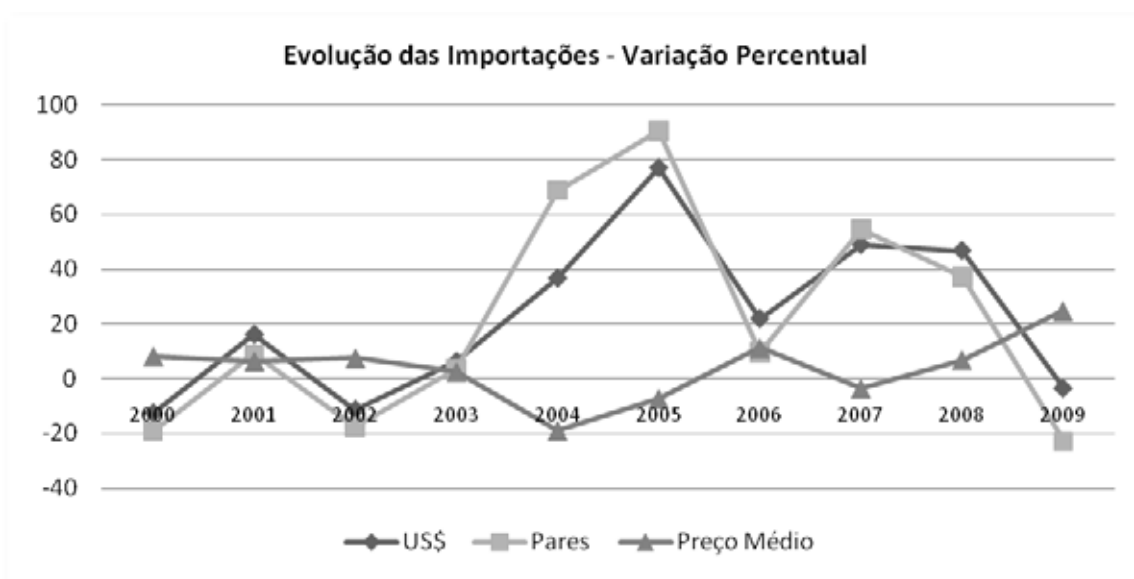


GRÁFICO 7: VARIAÇÃO PERCENTUAL DAS IMPORTAÇÕES.
Fonte: ABICALÇADOS (2010).

O Brasil tem importado calçados de 51 países em sua maioria asiáticos. A China é o maior fornecedor de calçados do país, mais de 85% da importação de sapatos vem deste país, do qual compramos mais de 33 milhões de pares, num valor de US\$ 219 milhões no ano de 2008. Em segundo lugar está o Vietnã que fornece 8% dos calçados importados, gerando um valor gasto de US\$ 47 milhões.

Considerando os países de origem das importações Brasileiras, segue o Gráfico 9, com a participação dos cinco principais fornecedores de calçados para o país de acordo suas participações no valor e quantidade de pares.

TABELA 13: EVOLUÇÃO DO DESTINO DAS IMPORTAÇÕES BRASILEIRAS - US\$, PARES E PREÇO MÉDIO (MILHÕES EM 2008).

PAÍS	US\$	%	PARES	%	PM	PAÍS	US\$	%	PARES	%	PM
CHINA	218.715.996	71,1%	33.572.118	85,4%	6,51	SUÍÇA	79.231	0,0%	210	0,0%	377,29
VIETNA	47.098.722	15,3%	3.213.898	8,2%	14,65	TUNÍSIA	75.606	0,0%	606	0,0%	124,76
INDONÉSIA	15.459.810	5,0%	1.026.922	2,6%	15,05	CANADA	72.238	0,0%	6.295	0,0%	11,48
ITALIA	8.566.597	2,8%	74.678	0,2%	114,71	REPÚBLICA DOMINICANA	65.866	0,0%	2.964	0,0%	22,22
TAILÂNDIA	3.919.715	1,3%	223.638	0,6%	17,53	SAMOA	60.878	0,0%	4.070	0,0%	14,96
ARGENTINA	3.049.593	1,0%	191.780	0,5%	15,90	ÁFRICA DO SUL	54.916	0,0%	5.838	0,0%	9,41
TAIWAN	2.611.360	0,8%	261.646	0,7%	9,98	MACAU	31.994	0,0%	4.721	0,0%	6,78
ESPANHA	1.107.236	0,4%	47.279	0,1%	23,42	SINGAPURA	28.155	0,0%	7.488	0,0%	3,76
HONG KONG	730.827	0,2%	171.574	0,4%	4,26	MEXICO	24.610	0,0%	514	0,0%	47,88
REINO UNIDO	725.932	0,2%	31.331	0,1%	23,17	CAMBOJA	21.748	0,0%	1.813	0,0%	12,00
ESTADOS UNIDOS DA AMÉRICA	568.871	0,2%	26.414	0,1%	21,54	HUNGRIA	20.408	0,0%	129	0,0%	158,20
VIRGIN ISLANDS (REINO UNIDO)	551.340	0,2%	49.952	0,1%	11,04	PAÍSES BAIXOS (HOLANDA)	19.556	0,0%	841	0,0%	23,25
ÍNDIA	538.923	0,2%	35.796	0,1%	15,06	BAHAMAS	17.703	0,0%	841	0,0%	21,05
BANGLADESH	409.540	0,1%	74.426	0,2%	5,50	ISRAEL	17.153	0,0%	4.014	0,0%	4,27
MARROCOS	282.741	0,1%	4.526	0,0%	62,47	FINLÂNDIA	12.126	0,0%	900	0,0%	13,47
ALEMANHA	273.547	0,1%	7.270	0,0%	37,63	FILIPINAS	11.267	0,0%	429	0,0%	26,26
CHILE	247.629	0,1%	8.259	0,0%	29,98	ESLOVENIA	9.060	0,0%	45	0,0%	201,33
CROÁCIA	247.243	0,1%	5.331	0,0%	46,38	BELGICA	5.724	0,0%	222	0,0%	25,78
BOSNIA	231.083	0,1%	11.167	0,0%	20,69	AÚSTRIA	3.592	0,0%	3	0,0%	1.197,33
PORTUGAL	227.304	0,1%	8.374	0,0%	27,14	TURQUIA	3.472	0,0%	329	0,0%	10,55
URUGUAI	203.366	0,1%	112.976	0,3%	1,80	SÉRVIA	2.894	0,0%	138	0,0%	20,97
ROMÊNIA	184.466	0,1%	5.138	0,0%	35,90	COREIA DO NORTE	1.763	0,0%	67	0,0%	26,31
JAPÃO	149.650	0,0%	6.026	0,0%	24,83	REPÚBLICA TCHÊCA	1.748	0,0%	15	0,0%	116,53
FRANÇA	130.186	0,0%	16.641	0,0%	7,82	SERRA LEOA	1.373	0,0%	6	0,0%	228,83
BRASIL	129.626	0,0%	64.728	0,2%	2,00	ARUBA	865	0,0%	50	0,0%	17,30
BULGÁRIA	128.793	0,0%	1.850	0,0%	69,62	SRI LANKA (CEILÃO)	240	0,0%	60	0,0%	4,00
COREIA DO SUL	128.260	0,0%	19.323	0,0%	6,64	TOTAIS	307.459.607	100%	39.321.060	100%	7,82
PAQUISTÃO	115.133	0,0%	3.822	0,0%	30,12	55 Países					
MALÁSIA	81.932	0,0%	1.569	0,0%	52,22						

FONTE: ABICALÇADOS (2007).

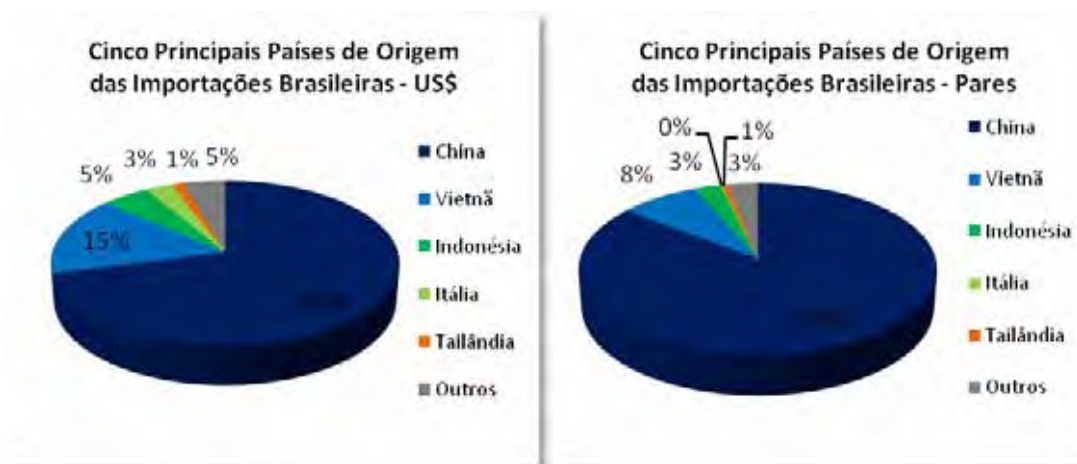


GRÁFICO 9: CINCO PRINCIPAIS PAÍSES DE ORIGEM DAS IMPORTAÇÕES BRASILEIRAS EM US\$ E PARES.

FONTE: ABICALÇADOS (2007).

CAPÍTULO 6 -CARACTERIZAÇÃO DOS MUNICÍPIOS - BIRIGUI, FRANCA E JAÚ

6.1 Município De Birigui

O município de Birigui, de acordo com a divisão administrativa do IBGE se localiza na região administrativa de Araçatuba, situado na região noroeste do Estado. Possui uma população estimada em 94.300 habitantes (IBGE, 2000), encontrando-se á 521 km da capital do Estado e sendo constituída pela malha rodoviária da Rodovia Marechal Rondon (SP 300), Rodovia Gabriel Melhado (SP 461) e pela Rodovia Senador Teotônio Vilela. Como alternativas de transporte conta ainda com a Ferrovia Noroeste e o projeto da Hidrovia Tietê-Paraná (SOUZA, s/d).

O povoado de Birigui surge através da iniciativa do empreendedor morador da cidade de Sales Oliveira, Nicolau da Silva Nunes, que por advento da construção da Estrada de Ferro Noroeste do Brasil, entusiasmou-se á adquirir 400 alqueires de terra próximos a nova ferrovia, adquirindo junto com outros conterrâneos lotes de terra a serem desbravados na região (IBGE, 2008).

Em 7 de dezembro de 1911 foi fundado o povoados de Birigui (que em tupi corresponde a um pequeno mosquito – o mosquito pólvora na denominação vulgar). Mais trade, paralelamente ao desenvolvimento da cidade, o colonizador Manoel Bento da Cruz, proprietário de 30.000 alqueires de terras associou-se à Companhia de Terras, Madeiras e Colonização de São Paulo, dividindo o latifúndio em

pequenas glebas, que foram vendidas a agricultores, mediante promoção comercial escrita em português, italiano e espanhol.

Quanto a formação administrativa, em 1914 pela Lei Estadual nº 1.426/1914 é criado o Distrito de Birigui no Município de Penápolis. Pela Lei Estadual nº 1.811/1921, Birigui é elevado à Município se desmembrando de Penápolis, constituindo dois Distritos, Birigui e Nipolândia. Mais tarde, em 1925 o Distrito de Coroados também é incorporado ao Município de Birigui e em 1928, Coroado é desmembrado de Birigui, passando a constituir uma sede de Município (IBGE, 2010).

Em 1937, pela Lei nº 2.884/1937, o Distrito de Jacri é incorporado à Birigui e no quadro fixado pela Lei Estadual nº 9.775/1938, Birigui perde o Distrito de Jacri (antigo Jacri), para o Município de Tupã. Fica então Birigui constituído pelos Distritos de Birigui e Bilac (ex-Nipolândia). Pelo Decreto-lei Estadual nº 14334, de 30 de novembro de 1944, perdeu desfalcado de parte de seu território, o Distrito de Bilac, que passou a constituir o novo Município de mesmo nome. Perderam, ainda, partes do território do Distrito de Birigui, para o Distrito de Coroados, do município deste nome, e para os Distritos de Bilac e de Piacatu- criado pelo mesmo decreto ambos do citado Município de Bilac (IBGE, 2010).

A primeira indústria inaugurada em Birigui data de 1941, voltada exclusivamente para a produção de botinas e sapatões, calçados utilizados na época, sandálias e chinelos fabricados pela família Tokunaga e vendidos diretamente aos consumidores, a então chamada selaria e sapataria Noroeste. Em 1947, o Sr. Avak Bedouian inaugurava a Indústria de Calçados Birigüense, voltada para a fabricação de calçados masculinos, com uma produção de 40 a 50 pares por dia (SOUZA, s/d).

Entretanto á partir da década de 1960, Birigui assiste á um surto industrial, principalmente com a fabricação especializada em calçados infantis. De acordo com Souza (s/d), isto só ocorreu devido á iniciativa de dos irmãos Assumpção em implantarem a primeira fábrica dirigida à modelagem infantil denominada Ramos & Assumpção.

A escolha dos irmãos Assumpção, neste segmento, veio á a partir da própria experiência (pois haviam trabalhado neste setor em uma fabrica na capital do Estado), além de terem conhecimento sobre a especialização produtiva de calçados masculinos em Franca e calçados femininos em Jaú, optaram assim, pela abertura de uma fábrica voltada ao calçado infantil, principalmente por exigir o emprego de menor capital (SOUZA, s/d).

Neta mesma década surgem outras importantes empresas como a Popi (da saída de um dos sócios da Fiorotto & Assumpção), a Rassum, Bical, Kiuti, entre outras. De acordo com Souza (s/d), é na década de 1960 que ocorre um grande crescimento industrial e o aparecimento de 20 fábricas voltadas para a fabricação de calçados infantis, dobrando a cada ano desta década os índices de produção e gerando cada vez mais empregos tanto para os habitantes do município, quanto utilizando mão-de-obra de municípios vizinhos.

De acordo com Nery (2003), na década de 1980 a cidade passa a abrigar inúmeras indústrias (cerca de 211) como resultado do investimento do capital local e sua organização na estrutura produtiva. Como explica Souza (s/d):

Na primeira metade da década surgem 57 empresas, mas o grande boom ocorre na segunda metade da década com o surgimento de 154 unidades fabris, sendo 1986 o ano de maior destaque com a implantação de 62 unidades. É nesse período em particular, após 1985, que um grande número de representantes de empresas fornecedoras de componentes para calçados montam escritórios em Birigui.

Santos e Silveira (2001) apud Nery (2003), expõem que a especialização cria economias de aglomeração, destacando o caso particular de Birigui, vem:

Essa especialização vai criando uma economia de aglomeração, com a localização de empresas provedoras e embalagens (caixas para sapatos), de fornecedoras de componentes (fivelas, solados, colas, palmilhas, etc.). Verificam-se ali as interseções do circuito produtivo.

O *Know how*, historicamente construído ao longo do tempo, possibilita que o arranjo produtivo local de Birigui, conte com cerca de 200 fábricas de calçados, que geram aproximadamente 16.000 empregos, produzindo 250.000 pares/dia e sendo reconhecida em escala nacional e internacional como a Capital do Calçado Infantil da América Latina. De acordo com Suzigan (et.al., 2003):

Uma característica importante do sistema local de Birigui é o forte associativismo e a cooperação entre os agentes e as instituições locais. Com apoio de órgãos do Governo Federal e participação de associações de classe locais, os produtores locais vêm se associando para ampliar sua participação no mercado internacional e para criar canais próprios de acesso a informações estratégicas sobre mercados, tendências de moda e estilos, tecnologias de produto, processo e design.

6.2 Município De Franca

O Município de Franca se localiza na região nordeste do Estado de São Paulo, latitude sul 20°32'19" e longitude oeste 47°24'03" em uma altitude de 1.040 metros, abrangendo uma área de aproximadamente 607,33 Km². Insere-se na Mesorregião de Ribeirão Preto – que conta com 66 municípios agrupados em sete microrregiões – abrangendo a Microrregião de Franca da qual participam mais nove cidades (além de Franca, temos Cristais Paulista, Itirapuã, Jeriquara, Patrocínio Paulista, Pedregulho, Restinga, Ribeirão Corrente, Rifaina e São José da Bela Vista. A estimativa da população, de acordo com a última contagem do IBGE, em 2009 é de 330.938 habitantes, com um PIB per capita de aproximadamente (IBGE, 2010).

O município de Franca é o maior pólo produtor de calçados do Estado, especializado em calçados masculinos e o segundo maior do país, com cerca de 1.400 empresas de pequeno, médio e grande porte, incluído as banca de pesponto e de costura manual. Constitui um aglomerado não apenas de produtores de calçados, mas também de insumos, componentes e curtumes que se espalham no entrono, em municípios vizinhos como Restinga, Cristais Paulista, Patrocínio Paulista, Pedregulhos, etc. (SUZIGAN, 2003).

O povoamento da região remota á construção da Estrada de Goiases, chamada de Estada do Sal aberta por Bandeirantes no século XVIII, como consequência dos conflitos entre paulistas e emboabas. A estrada ligava São Paulo ao sertão de Goiás e Mato Grosso, fazendo que Franca se tornasse um importante interposto comercial, do comércio de gado (ENGLER e GUIRALDELLI, 2007; IBGE, 2010).

O município de Franca que no século XVIII denominava-se Arraial Bonito do Campo Mimoso, assim, muitos mineiros e criadores de gado aí se estabeleceram, dedicando-se especialmente à criação do gado vacum. Com o tempo, a região se tornou grande comercializadora de sal, abastecendo o sul paulista, essencialmente agrícola e o sertão central, criador de gado, que mais tarde entrou em declínio devido principalmente a abertura do rio Paraguai, após 1870, que acabou modificando o sistema de transporte do sal (IBGE, 2010).

Em 28 de dezembro de 1824, é elevado à categoria de vila, Franca D'El Rey e logo posteriormente alterada para Franca, desmembrando-se de, como Freguesia de Mogi Mirim, configuração de perdurava desde 1804.

De acordo com IBGE (2010) novo ciclo de desenvolvimento desponta, após a abertura da Estação da Mogiana, em Franca, no ano de 1887, essencialmente para suprir as demandas de integração provenientes da cultura cafeeira. Franca já se configurava como sede município desde seu reconhecimento em 1856. Com a inauguração da Estrada, a exemplo de muitas cidades paulistas, a indústria que até então se caracterizava especialmente pela forma caseira, familiar e rudimentar, acabam beneficiando-se de uma maior integração entre os territórios. Em Franca, a inauguração dos trilhos, passou novamente a integrá-la com outros estados, como Goiás, Mato Grosso e Minas Gerais.

Além do desenvolvimento das policulturas (batata, tungue e algodão), a região ficou conhecida pela criação do gado zebu, transformando muitos cafezais em áreas de pastagens. Assim, se ordenava uma incipiente etapa para a futura indústria de artigos de couro (IBGE, 2010).

De acordo com Coutinho (2004), a aglomeração industrial em torno da indústria calçadista em Franca, que teve seu início no século XVIII, pode ser dividida em fases de desenvolvimento do setor coureiro calçadista no município:

A primeira fase, conhecida como a *fase artesanal* tem seu início ainda no século XVIII está ligada à formação da cidade e sua vinculação precoce com a criação de gado de corte e comércio de sal, vindos em sua maioria do Estado de Minas Gerais em direção ao mercado consumidor do Estado de São Paulo, Goiás e

Mato Grosso especialmente pela proximidade dos dois Estados e o acesso pela Estrada dos Guayanases.

A presença da matéria-prima couro na cidade possibilitou a fabricação de produtos derivados, como sandálias, chinelos e os “sapatões” (espécie de botina, utilizada principalmente no meio rural).

Já a *fase manufatureira* é marcada pela decadência no comércio do sal, que muda sua rota de comércio de Franca, para Goiás e Mato Grosso, com a abertura do rio Paraguai. Entretanto, logo o município viu-se envolvido com o poderoso ciclo cafeeiro, obtendo êxito especialmente pela presença abundante de terra roxa na região. Segundo o autor, é neste momento, já no século XIX que surge uma ampla infra-estrutura e disseminação de equipamentos urbanos importantes, como os primeiros estabelecimentos comerciais, financeiros e de serviços, bem como o setor de transportes que se ampliou principalmente com a chegada da ferrovia em 1887.

Nesta fase a produção do calçado também passa por transformações significativas, principalmente no que tocante á forma de produção e organização do trabalho, passando a superação da fase artesanal, domiciliar para a manufatura do calçado em fábricas, utilizando agora, maquinários e guardando várias etapas de operação sob a direção de um empresário. Já em 1910, existiam cerca de 18 fábricas no município, com uma produção de 25.696 pares de botinas e 11.131 de chinelos de couro, sob o qual cerca de 60% e 75% respectivamente saíam da fábrica de Carlos Pacheco de Macedo, dono da primeira indústria de calçados de Franca.

A *fase de industrialização* se dá através da iniciativa de Carlos Pacheco de Macedo, pioneiro na mecanização das fábricas de calçados, especialmente com a importação de máquinas alemãs, fundando assim a Calçados Jaguar e o primeiro curtume da cidade. Com a crise e a instabilidade financeira no país na década de 1920, fecha-se a fábrica de Macedo, bem como suas outras empresas e o curtume, encerrando-se a fase de industrialização no município.

A retomada da produção de calçados com a iniciativa de Antonio Lopes de Mello e seu sócio e irmão Miguel Sábio de Mello, em 1937, com produção nos dois

anos sucessivos em 400 pares diários e consolidando a fabricação de calçados no município que passou a abrigar outras fábricas neste segmento.

De acordo com Reis (1994), apud Nery (2003), existem duas relações de aspectos imprescindíveis para a formação da indústria calçadista em Franca:

Em primeiro lugar, a disponibilidade de couro, principal matéria-prima do setor, dada a forte atividade agropastoril da região. Em segundo lugar, a imigração de colonos europeus, na grande maioria, italianos, que estabeleceram na região empresas produtoras de calçados utilizando técnicas mais refinadas de produção.

A *fase de desenvolvimento* se dá na década de 1970, com o salto tecnológico e de qualidade na fabricação de calçados, estimulados especialmente com as vendas no mercado internacional. Nesta fase se dá o aparecimento de muitas empresas calçadistas, principalmente com a política de incentivos fiscais e de crédito do governo central. Já a década seguinte é marcada pelo decréscimo nos incentivos, entretanto o mercado nacional e internacional já havia sido estabelecido, fazendo da exportação um grande equilíbrio da produção de calçados no município. O autor explica:

(...) Passaram a compensar a queda de vendas no mercado interno, o que sempre ocorre no primeiro trimestre de cada ano, independente de qualquer causa que possa afetar o desempenho da economia nacional. Até 1993, as exportações cumpriram a função de equilibrar a atividade calçadista local. A partir de julho de 1994, quando o governo federal elevou o valor da moeda brasileira em relação ao dólar, os exportadores francanos perderam competitividade e, no geral, reduziram seus negócios no exterior (Coutinho, 2004).

A crise se agrava em 1995, com a recessão que assolou o país e o recuo das exportações foi inevitável, bem como Franca passou pela maior crise de sua história. A retomada se dá nos dois anos seguintes, com a indústria calçadista voltando a crescer, até os dias de hoje. Hoje, os principais produtos confeccionados destacam-se os sapatos e bolsas de couro (masculinos, femininos, adulto e infantil), além de tênis de couro, lona e nylon. As principais matérias primas utilizadas são os couros (bovinos, caprinos, etc.), ferragens, têxteis, adesivos, solventes e solas de couro, borracha e EVA.

Dentre todos esses aspectos, o que mais chama atenção a esse trabalho é a maneira como se arranjam todos os componentes dessa rede produtiva, podendo a

mesma ser considerada como um cluster completo de acordo com a definição abaixo:

Clusters são concentrações geográficas de companhias e instituições inter-relacionadas num setor específico. Os clusters englobam uma gama de empresas e outras entidades importantes para a competição, incluindo, por exemplo, fornecedores de insumos sofisticados, tais como, componentes, maquinário, serviços e fornecedores de infra-estrutura especializada. Os clusters muitas vezes, também se estendem na cadeia produtiva até os consumidores, e lateralmente até as manufaturas de produtos complementares e na direção de empresas com semelhantes habilidades, tecnologia, ou de mesmos insumos. Finalmente, muitos clusters incluem órgãos governamentais e outras instituições – tais como, universidades, agências de padronização, “think tanks”, escolas técnicas e associações de classe – que promovem treinamento, educação, informação, pesquisa e suporte técnico. (Clusters and the New Economics of Competition “*Harvard Business Review*” – Novembro/Dezembro 1998, p. 78 in Gorini et al; 2000 p. 1).

Como empresas que se interrelacionam, podemos citar todas aquelas que de algum modo participam da produção de calçados ou insumos. Entre essas se destacam os curtumes, como fornecedores de couros e peles; as indústrias de borracha e demais derivados sintéticos, responsáveis pela produção de solados e saltos; as indústrias químicas, produtoras de adesivos, abrasivos, solventes, pigmentos e tintas; as indústrias metalúrgicas, fabricantes de máquinas, formas, matrizes, etc.; além de inúmeras outras atividades orientadas para o setor, como as cartonagens, empresas de metais e enfeites, entre outras.

Todas essas empresas compartilham o mesmo espaço físico, ou seja, a cidade de Franca, não estando atreladas apenas ao Distrito Industrial, mas por toda a área urbana, o que garante a formação de um território dinâmico onde a divisão do trabalho cria redes de produção e consumo dos mais diversos gêneros.

Apesar da grande diversidade industrial apresentada, é interessante notar que todas essas empresas são dependentes entre si, pois trabalham única e exclusivamente para a produção do setor calçadista. Esse aspecto acaba por criar relações estreitas entre os diversos setores produtivos, pois o bom desempenho do calçado francano no mercado vai assegurar o sucesso de todos os outros segmentos.

Juntando isso ao fato de que toda a economia da cidade de Franca é fundamentada nesse setor, a preocupação com a prosperidade do mesmo é compartilhada também pelas instituições públicas. Exemplo disso são as instituições de financiamento como os bancos (Caixa Econômica Federal, Banco do Brasil, BNDES - na esfera Federal; Nossa Caixa – na esfera estadual; Banco do Povo – na esfera municipal), além de centros de tecnologia como o IPT – Instituto de Pesquisas Técnicas, que desenvolve pesquisas buscando novas tecnologias para a otimização da produção e outros como o Sebrae, que fornece incentivo e parcerias com pequenos empresários, e ainda oferece cursos visando capacitar novos empreendedores para o setor gerencial, e por último a Incubadora de Empresas Municipal, que oferece subsídio e incentivos para novas empresas.

As parcerias entre o setor privado também denotam grande relevância, como no caso da Amcoa – Associação dos Manufatores de Couros e Afins do Distrito Industrial – nascida de uma associação dos maiores curtumes da cidade com o ideal de ratear custos com o fornecimento de água, através da construção de uma estação própria de tratamento, e também no tratamento dos resíduos sólidos e líquidos, uma vez que essa atividade gera cerca de 85% de todos os resíduos industriais de todo o processo de confecção do calçado.

Outras instituições como o SENAI, oferecem qualificação da mão-de-obra para a indústria por meio da promoção de cursos como os de pesponto, corte, costuras, montagem e acabamento, modelagem e estilismo para calçados entre outros, além de matizaria, para a borracha e manutenção em máquinas, eletroeletrônica, e metal-mecânica, sendo que estes últimos também são oferecidos gratuitamente pelo CEETPS Paula Souza, conhecido como o Colégio Industrial. Quanto às universidades, a cidade conta com uma unidade privada, uma estadual (UNESP) e uma municipal, que fornecem profissionais especializados nas atividades gerenciais.

Essas são apenas algumas formas de como a cadeia produtiva se expande lateralmente influenciando todo o modo de relacionamento dos setores. Mas ainda falta abordar outra importante característica da indústria calçadista, que é a terceirização da produção. Falamos da divisão do trabalho entre as diferentes indústrias que fornecem insumos para o calçado, mas ainda existe a divisão do

trabalho no processo produtivo, ou seja, na própria confecção do produto. Um dos mais importantes aspectos do mercado de artigos de couros é a grande concorrência no mercado com os produtos asiáticos. Estes se caracterizam pelos preços reduzidos devido principalmente ao baixo custo da mão-de-obra.

6.3 Município De Jaú

O município de Jaú se localiza na Região Administrativa de Bauru, junto com outros 39 municípios, no centro do Estado de São Paulo. O município conta com cerca de 135.546, habitantes e área de 687 Km². As principais vias de acesso são a: SP-225, que liga a Brotas, Itirapina (Rodovia Washington Luis), Bauru e Marília; SP-255, que liga a Botina, Araraquara, Barra Bonita e São Manuel; SP-304, que liga a Bariri e Santa Maria da Serra; se encontrando a 296 km da capital do Estado (IBGE, 2006).

O povoamento de Jaú está ligado à migrações de populações da Vila de Brotas, núcleos vizinhos como Capivari, Tietê e Porto Feliz e sul de Minas Gerais que ocuparam a região entre os rios Tietê e o afluente Jacaré-Pepira.

Quanto à formação administrativa de Jaú, a Lei Provincial de nº 11, de 24 de marco de 1859, cria a Freguesia de Jaú (Jahú) no Município de Brotas e em 1866 é elevada à categoria de Vila se desmembrando de Brotas. Mais tarde constituído o Distrito Sede, na divisão administrativa de 1911, o Município de Jaú contava com três distritos: (i) Jaú (Jahú), Barra Bonita e Bica da Pedra (ex Itapuú). Logo no ano seguinte, em 1912 o Município de Jaú se desmembra do Distrito de Barra Bonita e em 1913 do Distrito de Bica da Pedra, pelas Leis Estaduais nº 338/1912 e nº 1.383/1913 respectivamente. Um novo Distrito é criado pela Lei Estadual nº2.297/1928, incorporando Pontunduva ao Município de Jaú (IBGE, 2009)

As principais atividades econômicas são representadas pela indústria calçadista e pela agroindústria canavieira. A canavicultura ocupa posição de destaque, alçando a região entre as grandes produtoras de açúcar e álcool do Estado de São Paulo. O Município é banhado pelo rio Tietê e beneficia-se da Hidrovia Tietê-Paraná através do transporte intermodal hidro-ferro-rodoviário. Jaú foi uma das cidades pioneiras no

transporte de cana-de-açúcar, em chatas (PREFEITURA MUNICIPAL DE JAÚ, 2006).

De acordo com Oliveira (1999), até a década de 1950, a cana-de-açúcar representava a principal fonte econômica do município, entretanto desde a década de 1940, já existiam no município fábricas de corte couro que vendiam para sapateiros cortes de sapatos masculinos, porém não se fabricavam calçados.

O pioneiro, Romeu Musegante, dono de uma fábrica de corte de couro foi responsável pela instalação da primeira fábrica de calçados em Jaú, a Fábrica de Calçados Musegante, com a produção de calçados masculinos. Assim, instalaram-se outras fábricas, responsáveis pelo pioneirismo na produção de calçados no município, como a Jarbas Faraco, Momesso, Crozera, Ferrucci, Rossignholli e Melozo estas já com a produção de calçados femininos.

Segundo Oliveira (1999), o título de capital do calçado feminino, surgira por acaso, uma vez que muitos funcionários que se desligaram das fábricas pioneiras, acabaram abrindo outras fábricas no ramo de calçados femininos, devido à especialização da mão-de-obra, neste segmento.

O arranjo produtivo local de Jaú, em relação à Franca e Birigui, é o menor, entretanto sua importância reside na sua característica única, ou seja, é o mais expressivo produtor de calçados femininos no Estado de São Paulo. De acordo com Suzigan (2003) tal característica o coloca em concorrência com o maior e mais eficiente *cluster* da indústria de calçados do Brasil, o Vale dos Sinos, no Estado do Rio Grande do Sul.

O município conta com cerca de 200 fábricas de calçados e componentes que juntas produzem uma média de 75 mil pares de calçados por dia, respondendo por 54% dos empregos formais da indústria, sendo cerca de 10.000 empregos formais e informais (PREFEITURA MUNICIPAL DE JAÚ, 2006; SUZIGAN, 2003).

A cidade conta com sete distritos industriais, possuindo uma forte política de incentivos que permeiam pela isenção de impostos, taxas, apoio à infra-estrutura, bem como uma incubadora de empresas que atende aos empreendedores que iniciam suas atividades.

De acordo com Suzigan (2003), as principais características do arranjo produtivo de Jaú são o associativismo e a cooperação, cita, assim, dois exemplos:

Duas iniciativas chamam a atenção, ambas organizadas e estimuladas pelo sindicato patronal local com apoio de órgãos públicos locais e do Governo Federal. A primeira visou à instalação de um laboratório para a prestação de serviços aos produtores na área de testes e certificação de produtos e materiais e de um centro de design. A segunda procurou congregar um número significativo de empresas locais, com apoio da APEX, para organizar um consórcio de exportação. Este é um aspecto que pode fazer a diferença na evolução do sistema local de produção.

Ainda de acordo com Suzigan (2003), parte importante dos insumos, tanto couro como parte dos insumos químicos e das máquinas e equipamentos utilizados pelas empresas locais são provenientes de outras regiões, notadamente dos dois pólos produtores mais importantes (Franca e Vale do Rio dos Sinos). Ainda Acrescenta:

A exceção é a fabricação de embalagens para calçados, especialmente de caixas de papelão, cuja produção se desenvolveu localmente em sinergia com a produção de calçados e se tornou fornecedora de outros pólos da indústria de calçados, inclusive do Rio Grande do Sul e do Nordeste.

De acordo com Oliveira (1999), as indústrias mais antigas e as pioneiras do arranjo produtivo que surgiram nas décadas de 1940 e 1970 são hoje as empresas de maior porte e as que empregam um maior número de funcionários, como por exemplo, as indústrias Claudina, Los Angeles, Calçados Melozo, Jarbas Faraco & Cia., entre outras.

Já os estabelecimentos de médio e pequeno porte surgiram principalmente nas décadas de 1970 e 1990. Nesta última década assistiu-se o maior crescimento no que tange o surgimento de novos estabelecimentos. Cerca de 20 novas empresas se instalaram no município na década de 1990, especialmente formado por funcionários que se desligaram de outras empresas do setor e montaram sua própria fábrica (OLIVEIRA, 1999).

CAPÍTULO 7 - COMPARATIVO DA EVOLUÇÃO DO MERCADO DE TRABALHO DOS ARRANJOS PRODUTIVOS LOCAIS BIRIGUI, FRANCA E JAÚ COM BASE NA RAIS PARA OS ANOS DE 2000-2008.

7.1 Comparativo Do Trabalho Formal Na Fabricação De Calçados De Couro – Cnae 19313 E 15319.

7.1.1 Porte Dos Estabelecimentos – Número De Empresas Para Classes 19313 E 15319 – Fabricações De Calçados De Couro

Na classe que corresponde à fabricação de calçados de couro, os municípios selecionados, representam um universo em 2008 de 3.873 empresas. Deste universo de empresas, 79% se localizam em Franca, 18% em Jaú e apenas 2,5% em Birigui.

Em Birigui, predominam as micro-empresas (de 4 a 9 empregados) que de 2002 a 2003, apresentam alta de 19%, passando para um total de 75 empresas. Entretanto em 2006 este total decaiu para 68 e em 2007 para 54 empresas, tendo uma leve recuperação em 2008, com 62 micro-empresas. Já as empresas de pequeno porte que em 2000 eram 12 empresas, e 2001 eram 14, apresentam queda de 50% a partir de 2002, justamente no ano em que as micro-empresas apresentam

crescimento. De 2004 a 2007 á uma ligeira recuperação das pequenas empresas, entretanto em 2009, existem apenas 9 empresas de porte pequeno.

Já as empresas de médio porte (100 a 499 empregados), apresenta um aumento tímido, de 2000 a 2003, com apenas 2 empresas a mais, ou seja, 5 empresas pequenas em 2000 para 7 em 2003. Em 2003 este número cai para apenas 3 empresas e de 2006 a 2008 passam a inexistir em Birigui, juntamente com a queda das micro e pequenas empresas. Temos o surgimento de apenas uma grande empresa em Birigui nos anos de 2004 e 2005. Em 2006 não existem empresas de consideradas de grande porte, ressurgindo apenas em á partir de 2007.

No município de Franca, predominam as micro-empresas, na fabricação de calçados de couro, com cerca de 2.073 empresas em 2008. Este número elevado advém da inclusão na RAIS das bancas de pesponto (empresas prestadoras de serviços de determinadas etapas da produção), que na declaração ao Ministério do Trabalho e do Emprego se classificam como fabricantes de calçados. Desde 2000 a 2005, o número de micro-empresas cresceu em Franca, passando de 2.627 unidades em 2000 para 3.271 unidades em 2005. Em 2006 estas unidades diminuem (3.066), chegando á 2.073 empresas em 2008.

Tal decréscimo das micro-empresas, á partir de 2006, foram acompanhados de um introvertido aumento das pequenas empresas, no mesmo ano. As pequenas empresas apresentam em Franca um movimento ascendente de crescimento desde 2000 a 2007, nesses sete anos, as pequenas empresas aumentaram 75%.

Apenas em 2008, observamos o decréscimo das pequenas empresas, passando de 196 unidades em 2007 para 175 em 2008. É importante observar que o á partir de 2006, decai as micro-empresas em detrimento das de pequeno porte.

Já as empresas de médio porte são as que apresentam uma maior oscilação ao longo do tempo. Por exemplo, em 2000 eram 26 unidades para este porte, na fabricação de calçados de couro, em 2001 e 2002 diminuem para 21 e 22 unidades respectivamente.

Em 2003 e 2004 voltam a crescer o número de empresas de médio porte, com 29 e 33 unidades respectivamente, seguidas de nova queda em 2005 (27

unidades) e 2006 (23 unidades). Nos anos de 2007 e 2008 oscilam em 25 e 23 unidades respectivamente.

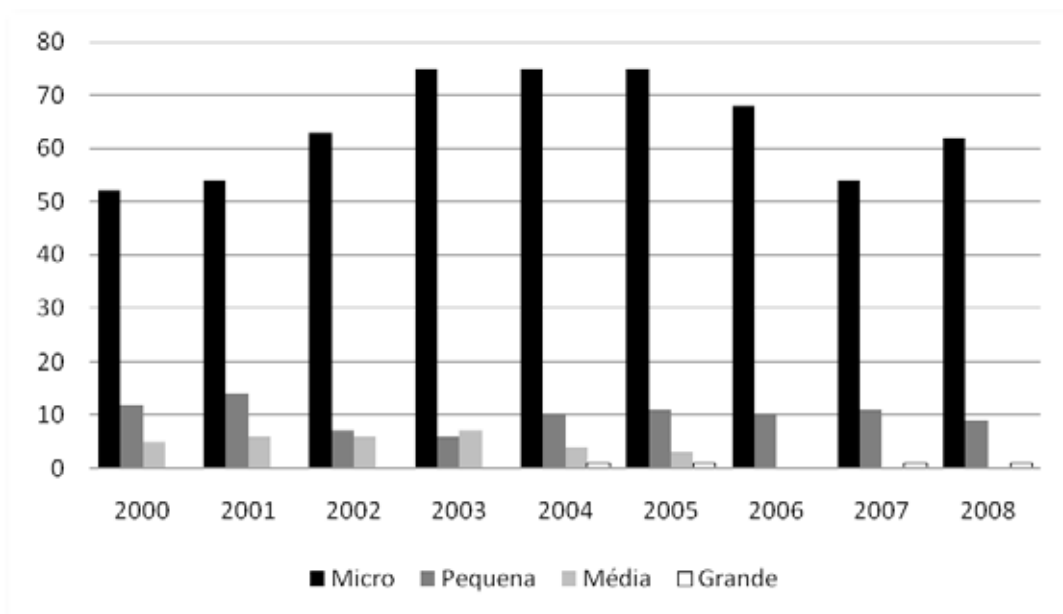


GRÁFICO 10 – PORTE DE EMPRESAS EM BIRIGUI PARA CLASSE CNAE 19313 E 15319.

Fonte: Elaboração própria, a partir de dados da RAIS/MTE (2000-2008).

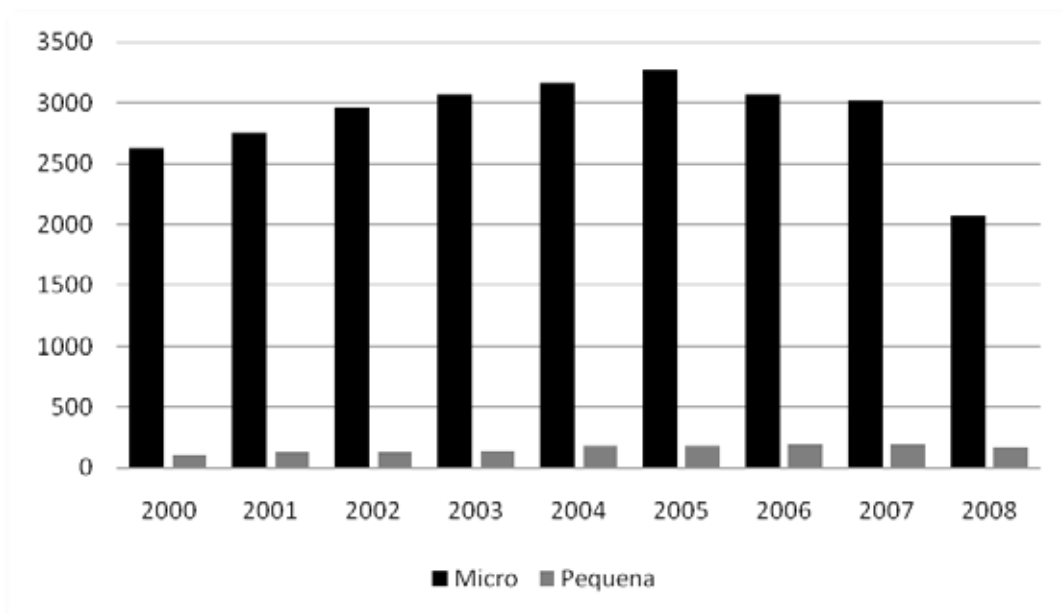


GRÁFICO 11 – EVOLUÇÃO DAS MICRO E PEQUENAS EMPRESAS EM FRANCA PARA CLASSE CNAE 19313 E 15319.

Fonte: Elaboração própria, a partir de dados da RAIS/MTE (2000-2008).

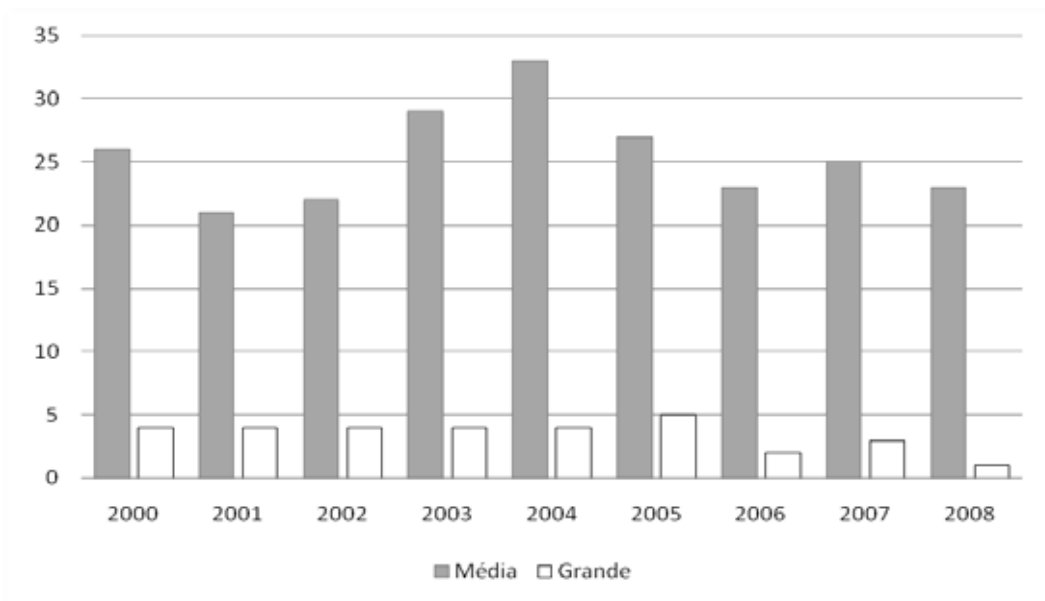


GRÁFICO 12 – EVOLUÇÃO DAS MÉDIAS E GRANDES EMPRESAS EM FRANCA PARA CLASSE CNAE 19313 E 15319.

Fonte: Elaboração própria, a partir de dados da RAIS/MTE (2000-2008).

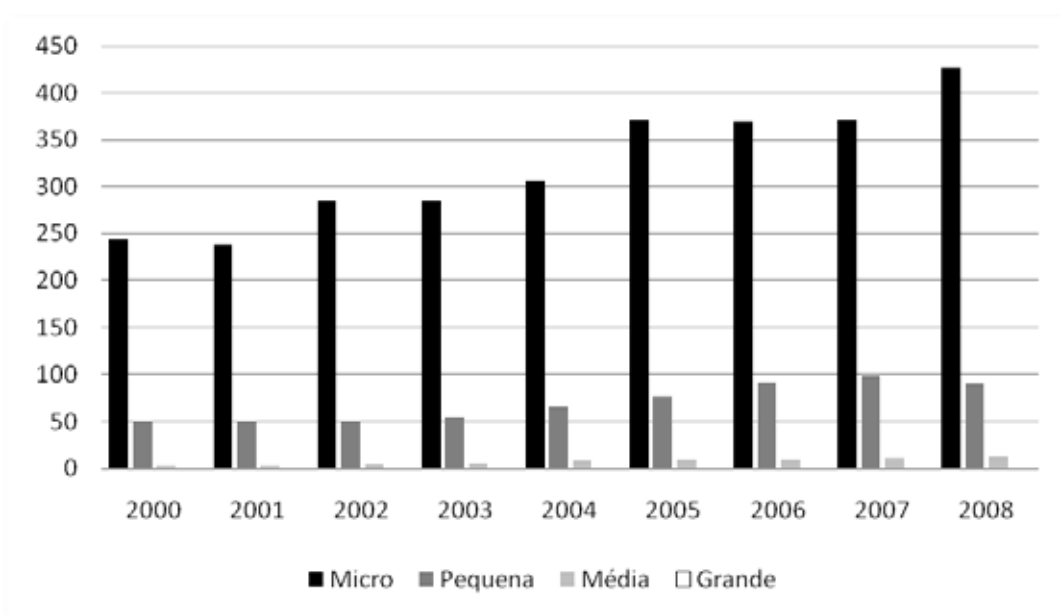


GRÁFICO 13 – EVOLUÇÃO DO PORTE DE EMPRESAS EM JAÚ PARA CLASSE CNAE 19313 E 15319.

Fonte: Elaboração própria, a partir de dados da RAIS/MTE (2000-2008).

Nos anos de 2005 a 2007 a queda do número de empresas de micro e médio porte acompanham o crescimento das empresas de pequeno porte. As

empresas de grande porte se mantêm em 4 unidades produtivas até o ano de 2004. Em 2005 passam para 5 unidades, quando no ano seguinte, declinam para 2 unidades. Temos em 2007 a presença de 3 empresas deste porte e em 2008 apenas uma grande empresa, ou seja, de 2000 a 2008, cerca de 3 unidades de grande porte, passaram a inexistir em Franca.

Em Jaú, não existem empresas de grande porte (mais de 500 empregados) para a fabricação de calçados de couro. A maioria das unidades produtivas para a classe CNAE selecionada em Jaú são micro-empresas (de 4 a 19 empregados). De um modo geral, o número deste porte de empresas cresceu de 2000 a 2008, numa proporção de 75% nestes oito anos.

Apenas nos anos de 2001 e 2006 houve regresso no número de empresas em relação ao ano anterior, por exemplo, em 2000 havia 244 unidades produtivas, reduzindo para 238 no ano posterior e 371 unidades em 2005 reduzidas para 369 em 2006. Entretanto em 2006, a diminuição no número de unidades de micro-empresas, vem acompanhada do crescimento considerável de pequenas e médias empresas.

As pequenas empresas produtoras de calçados de couro em Jaú, também cresceram de forma mais ou menos linear e ascendente desde 2000 a 2008. Nestes oito anos o número de empresas de pequeno porte (de 20 a 99 empregados) cresceu 80%. O maior crescimento se encontra em 2006 com 92 empresas, 16 a mais do que o ano de 2005. Crescimento linear também se deu nas empresas de porte médio. Em 2000 eram apenas 3 empresas de porte médio, passando para 12 em 2008, crescendo em média 1 empresa por ano.

7.1.2 Porte Dos Estabelecimentos – Número De Empregados Ativos Em 31/12 Para Classes 19313 E 15319 – Fabricações De Calçados De Couro

A maioria dos fabricantes de calçados de couro se encontra em Franca, com cerca de 200 empresas em 2008 de pequeno, médio e grande porte e cerca de 2.073 micro empresas que incluem as empresas prestadoras de serviços de determinadas etapas da produção que se classificam na RAIS como Fabricantes de Calçados.

Juntos, os municípios de Franca, Jaú e Birigui possuem 311 empresas fabricantes de calçados de couro de porte pequeno, médio e grande, sendo que 64% desses fabricantes se encontram em Franca, 33% em Jaú e 3% em Birigui. Se considerarmos apenas as micro empresas (que incluem as bancas terceirizadas e de pesponto) são 2.562 fabricantes nessa classe de atividade, sendo que 81% se localiza em Franca, 17% em Jaú e 2% em Birigui.

Em 2000, havia em Birigui, 69 fabricantes de calçados de couro que empregava 3.286 trabalhadores formais. Embora o número de empresas tenha crescido em 2008, para 72 empresas, o número de empregos cai para 2.444 trabalhadores. Isso ocorre basicamente pelo fechamento das empresas de médio porte a partir de 2006.

De 2000 a 2003 não existia fabricantes de grande porte em Birigui, sendo que a maioria dos trabalhadores na classe de atividade selecionada se encontrava nas empresas de médio e pequeno porte, respectivamente. Até 2003, Birigui possuía uma média de 6 empresas de porte médio, responsáveis por 74% dos empregos formais em relação as empresas de outros portes na mesma classe de atividade. Em 2003, por exemplo, as 7 empresas de porte médio existentes em Birigui, geravam 2.240 empregos formais, contrapondo 336 nas micro empresas e 441 nas pequenas. Nos anos de 2004 e 2005, assistimos o surgimento de empresa de grande porte em Birigui, a diminuição de médias empresas em detrimento do crescimento das micro e pequenas empresas. Sendo que o número de trabalhadores em sua maioria migra das médias para as de porte grande e pequeno em sua maioria.

O ano mais crítico em relação ao número de trabalhadores formais nesta classe de atividade é o ano de 2006, onde observamos apenas micro e pequenas empresas. O número de trabalhadores cai 46% em relação ao ano anterior, chegando a possuir 1.486 trabalhadores. A partir de 2007 surge uma empresa de grande porte novamente em Birigui, empregando mais de 1.200 trabalhadores o que auxiliou na recuperação do volume de emprego em relação a 2006.

Entretanto, de 2000 a 2008, os postos de emprego nesta classe de atividade diminuiu com o tempo em Birigui, embora o número de empresas tenha aumentado. Em 2000, 3.286 empregados formais trabalhavam na fabricação de calçados de couro em sua maioria nas médias empresas. Com o fechamento destas e o

surgimento de apenas uma grande empresa em 2008, observa-se um total de 2.444 trabalhadores, ou seja, 842 trabalhadores a menos do que em 2000.

Em Franca, a maioria dos trabalhadores na fabricação de calçados de couro está empregada em empresas de porte micro ou pequeno, 82% do total de trabalhadores nesta classe de atividade. Ao contrário do que ocorreu em Birigui, o município de Franca aumentou seus postos de emprego nesta classe de 2000 a 2008 gerando 11.544 novos empregos.

Os anos de 2004 e 2005 foram os que apresentaram o maior número de trabalhadores na fabricação de calçados de couro, em 2004 eram 43.767 e em 2005, 544.527 trabalhadores formais. A partir de 2006, o número de micro, pequenas, médias e grandes empresas decaem, mesmo assim, o número de trabalhadores se eleva nas micro e pequenas empresas. Já o número de empregos nas médias empresas diminui sensivelmente em relação à 2004-2005. Já as empresas de grande porte em 2008, apresentam um número reduzido de funcionários, em detrimento do desaparecimento de 2 empresas deste porte. Assim, em 2007, as três grandes empresas empregavam juntos 2.567 trabalhadores e em 2008 com apenas uma unidade deste porte, temos 959 trabalhadores nesta única fabricante de grande porte.

Assim como em Franca, Jaú apresentou crescimento dos postos de trabalho formal de 2000 a 2008. Em 2008 são 8.118 novos empregos em relação à 2000, nesta classe de atividade.

Jaú foi o município que mais cresceu o número de empregos formais nesta classe de atividade, cerca de 146% no período analisado, em detrimento de Franca que cresceu a oferta de emprego em 37% e Birigui que reduziu 25% dos postos de trabalho na fabricação de calçados de couro. Como em Jaú não existem empresas de grande porte, a maioria dos trabalhadores se encontram em micro e pequenas empresas, com exceção de 2004 e 2007, onde observamos mais empregados nas pequenas e médias empresas.

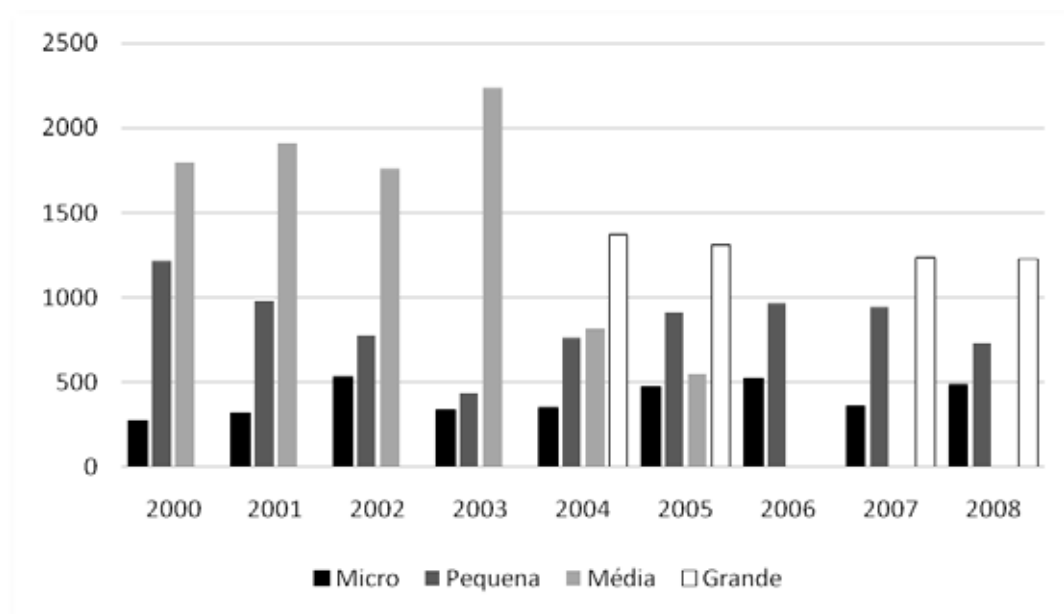


GRÁFICO 14: NÚMERO DE TRABALHADORES POR PORTE DE EMPRESA EM BIRIGUI – CNAE 19313 E 15319.

Fonte: Elaboração própria, a partir de dados da RAIS/MTE (2000-2008).

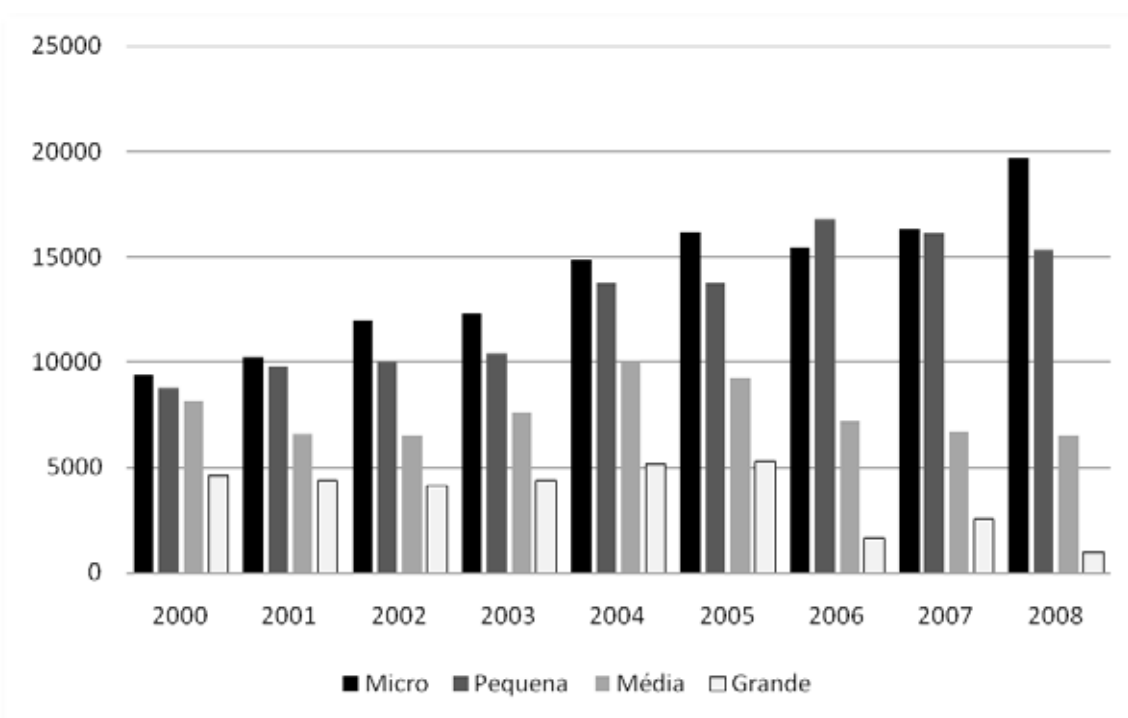


GRÁFICO 15: NÚMERO DE TRABALHADORES POR PORTE DE EMPRESA EM FRANCA – CNAE 19313 E 15319.

Fonte: Elaboração própria, a partir de dados da RAIS/MTE (2000-2008).

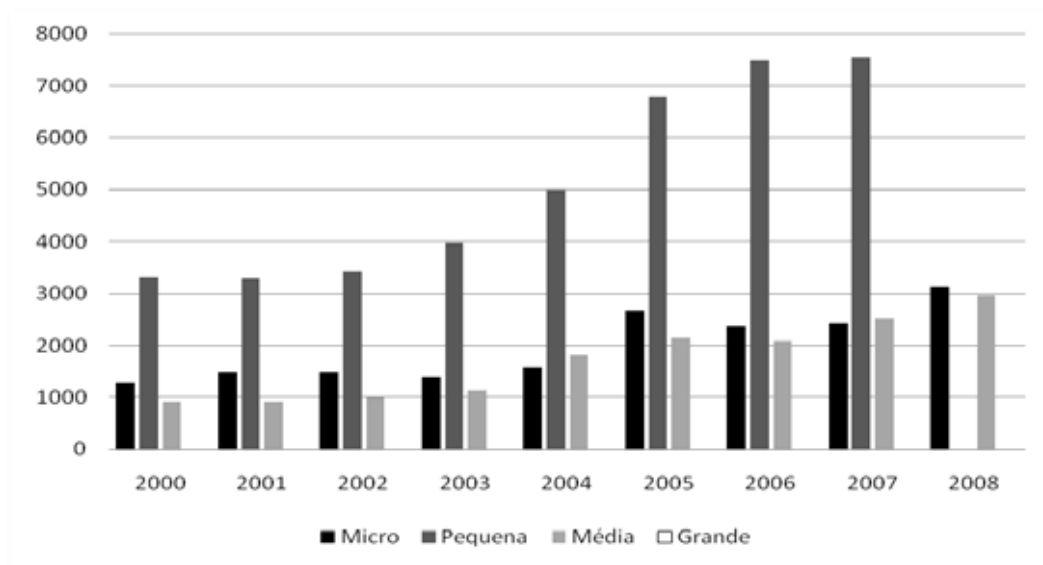


GRÁFICO 16: NÚMERO DE TRABALHADORES POR PORTE DE EMPRESA EM JAÚ – CNAE 19313 E 15319.

Fonte: Elaboração própria, a partir de dados da RAIS/MTE (2000-2008).

7.1.3 Gênero Dos Trabalhadores Para Classes 19313 E 15319 – Fabricação De Calçados De Couro

Na fabricação de calçados de couro em Birigui, a maioria da mão-de-obra formal é de mulheres. Nos anos de 2000 e 2001 a diferença entre o gênero dos trabalhadores nesta classe de atividade era relativamente baixa, por exemplo, em 2001, havia 3.208 trabalhadores, dos quais 47% eram homens e 53% mulheres. Entretanto á partir de 2002 a amplitude entre o gênero de trabalhadores aumenta consideravelmente, como se observa em 2005, onde dentre os 3.251 trabalhadores desta classe de atividade 37% são homens e 63% mulheres, ou seja, cerca de 2.048 trabalhadoras.

Em Franca, na fabricação de calçados de couro, os homens representam mais da metade da força de trabalho, no período eleito (2000-2008). Embora os homens representem a maioria dos trabalhadores nesta atividade, a participação da mulher em Franca aumentou ao longo dos anos de forma constante. Se nos atentarmos ao ano de 2000, 70% dos trabalhadores eram homens e apenas 30% dos 32.135 eram mulheres. Já no ano de 2008, a amplitude entre trabalhadores

homens e mulheres decaiu de modo que as trabalhadoras já representam 42% da força de trabalho.

No município de Jaú, a força de trabalho formal na confecção de calçados de couro desde 2000 era predominantemente masculina, entretanto observa-se que a participação das mulheres tem crescido de forma constante, chegando a superar o número de homens em 2008.

Em 2000, os homens representavam 64% da força de trabalho na fabricação de calçados de Jaú, ou seja, dos 5.584 trabalhadores, apenas 2.025 são mulheres e 3.559 são homens.

Á partir de 2007 observou uma distribuição mais equitativa entre o gênero dos trabalhadores nesta classe de atividade, neste ano, dos 12.690 trabalhadores formais 47% são cargos ocupados por mulheres.

Em 2008, observa-se o número de cargos ocupados por mulheres, se mostra equilibrada com o número de homens, tendência que já se observava desde 2000 com o crescimento cada vez mais significativo do número de trabalhadoras. Neste ano, observa-se 14.184 trabalhadores nesta classe de atividade, do qual, 50,3% são representados por mulheres.

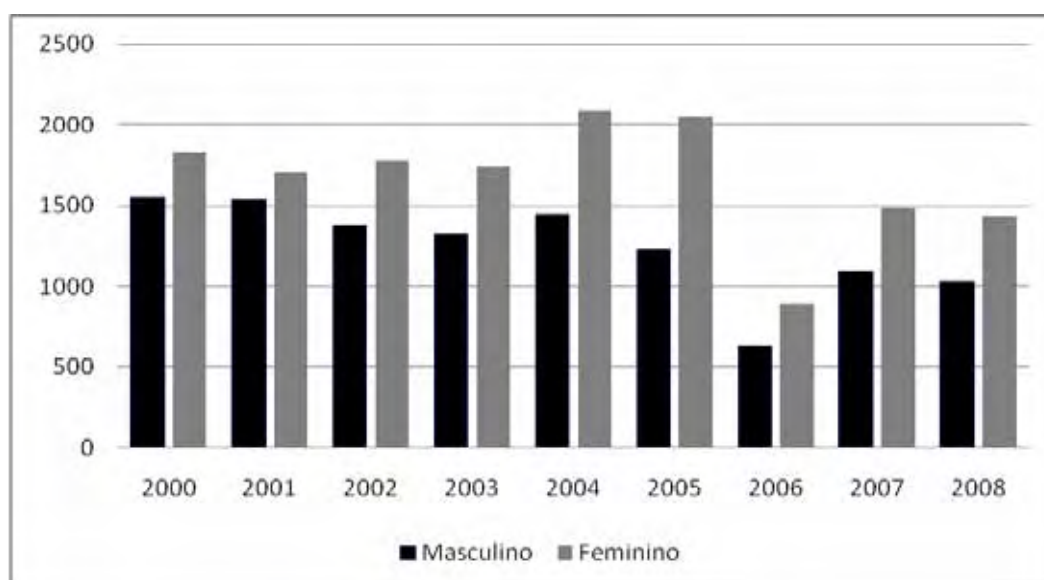


GRÁFICO 17 - GÊNERO DOS TRABALHADORES NAS CLASSES 19313 E 15319 EM BIRIGUI.

Fonte: Elaboração própria, a partir de dados da RAIS/MTE (2000-2008).

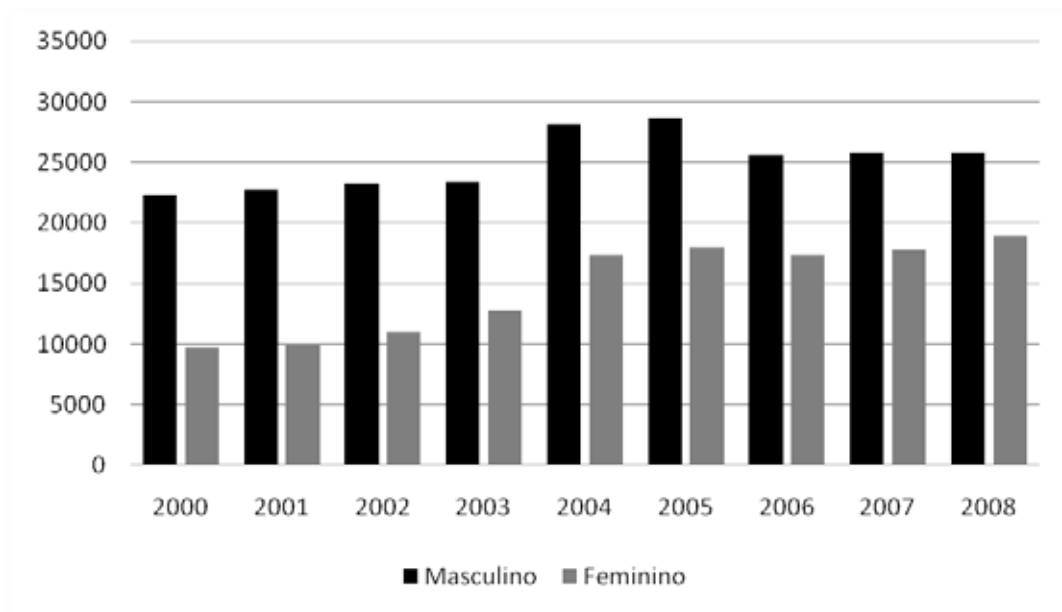


GRÁFICO 18 - GÊNERO DOS TRABALHADORES NAS CLASSES 19313 E 15319 EM FRANCA.

Fonte: Elaboração própria, a partir de dados da RAIS/MTE (2000-2008).

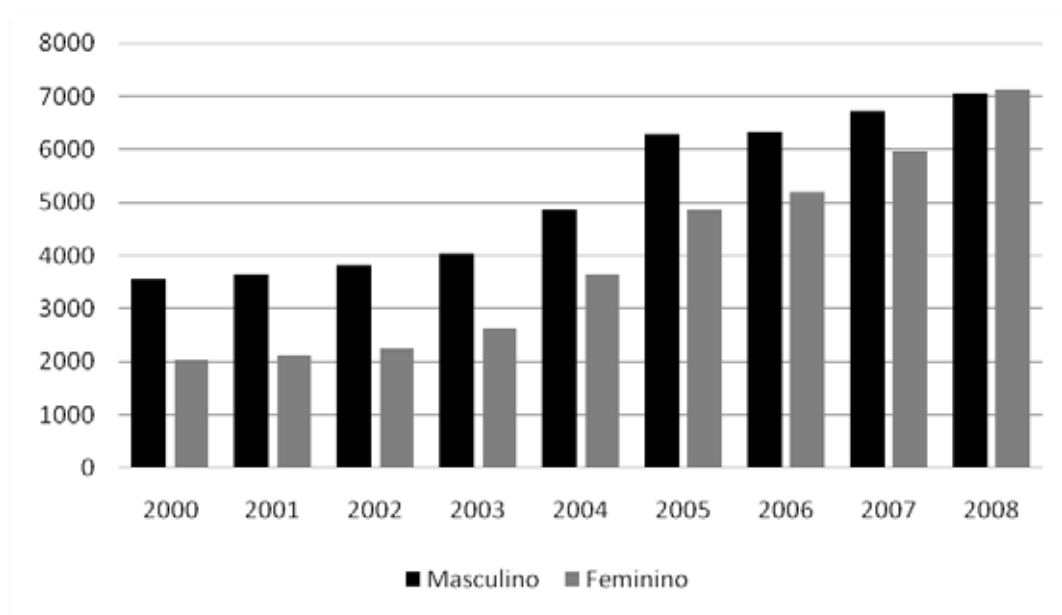


GRÁFICO 19 - GÊNERO DOS TRABALHADORES NAS CLASSES 19313 E 15319 EM FRANCA.

Fonte: Elaboração própria, a partir de dados da RAIS/MTE (2000-2008).

7.1.4 Escolaridades Dos Trabalhadores Para Classes 19313 E 15319 – Fabricação De Calçados De Couro

Na produção de calçados de couro a maioria dos trabalhadores em Birigui até 2006 possuíam escolaridade até o ensino fundamental, representando 75% do total dos trabalhadores. Ao longo do período selecionado observamos uma melhora do nível escolar em Birigui. De 2000 a 2003 a maioria destes trabalhadores possuíam a 8ª série incompleta, situação que muda a partir de 2004 a 2006, no qual o maior número de trabalhadores possui o ensino fundamental completo.

Após 2007, observamos a maioria dos trabalhadores com o ensino médio completo, bem como o aumento dos trabalhadores com nível superior e mestrado. Portanto, a partir de 2007, assistimos que a maioria dos empregados formais possui escolaridade do que no período de 2000-2006. Por exemplo, em 2000, 3.386 trabalhadores de Birigui na fabricação de calçados 75% possuíam no máximo o ensino fundamental, bem como observamos 7 trabalhadores analfabetos. Essa situação muda em 2008, quando dos 2.465 trabalhadores, 60% possui ensino médio (completo ou incompleto) ou estão no ensino superior (cursando ou cursado).

O número de trabalhadores com ensino superior completo também aumentou consideravelmente, em 2000 eram apenas 28 trabalhadores e em 2008, 127 trabalhadores. Entretanto, o que se observa é que a maioria dos trabalhadores na fabricação de calçados se encontra na faixa que se estende da 8ª série incompleta ao ensino médio completo (2º grau de acordo com a classificação RAIS). Outra interpretação pode ser realizada a partir dos Gráficos 20 e 21, nos quais se nota a queda dos trabalhadores com menos escolaridade em detrimento de um crescimento ou estabilização dos trabalhadores mais qualificados e com maior escolaridade.

No município de Franca ao longo do período selecionado (2000-2008), o número de trabalhadores com escolaridades mais baixas (até o ensino fundamental) diminuiu e o número de trabalhadores com escolaridade a partir do ensino médio aumentou. Até o ano de 2005, os trabalhadores com nenhuma escolaridade ou com até o ensino fundamental eram maioria nesta classe de atividade. Em 2000, por exemplo, este grupo de trabalhadores representava 73% da mão-de-obra.

Entretanto este mesmo grupo em 2005 representa 55% dos trabalhadores (Á partir de 2006, os trabalhadores com no mínimo o ensino médio incompleto já representavam 50% dos trabalhadores e em 2008, 57% dos trabalhadores

Analizando apenas os dados contidos no Gráfico 22, que representa os trabalhadores sem nenhuma escolaridade ou com o ensino fundamental, Até 2003, a grande maioria dos trabalhadores possuía apenas a 8º série incompleta, entretanto, os trabalhadores nesta faixa de escolaridade entram numa queda quase constante á partir de 2004. Para se ter idéia, em 2000, dos 32.135 trabalhadores em Franca, 13.185 possuíam a 8º série incompleta e em 2008, dos 44.751 trabalhadores totais desta classe no município, 5.512 possuíam este tipo de escolaridade.

Á partir de 2004 observa-se dentro dos que não possuem nenhuma escolaridade ou estão no ensino fundamental, que o número dos que concluíram a 8º série ultrapassa os que não concluíram esta série, numa média de 12.607 trabalhadores com a 8º série completa até 2008. Por possuir um grande volume de trabalhadores nesta classe de atividade (muito superior em relação aos outros arranjos eleitos nesta pesquisa), o número de analfabetos, por exemplo, é maior em Franca. Entretanto, observamos que ao longo do tempo, o número desses trabalhadores com nenhuma escolaridade reduziu-se quase pela metade, por exemplo, em 2000 havia 81 trabalhadores considerados analfabetos e em 2008 são apenas 41.

Dentre os que possuem o ensino médio (completo e incompleto) e superior (completo, incompleto, mestrado e doutorado) em Franca, a maioria á partir de 2001 se encontra com o ensino médio completo. Bem como nota-se o aumento dos trabalhadores nestas faixas de escolaridade em detrimento dos que possuem o ensino fundamental.

Outro crescimento significativo foi dos trabalhadores com ensino superior completo, em 2000 eram apenas 388 trabalhadores, seguindo em crescimento do número de trabalhadores com este grau de escolaridade até o ano de 2005, quando Franca possui 647 funcionários com superior completo. Á partir de 2006 observa-se queda do número de empregados formais com este tipo de qualificação, chegando em 2008, Franca possuir 536 trabalhadores com superior completo. Também nota-

se á partir de 2006 funcionários com mestrado, embora em número muito reduzido, como nos anos de 2006, no qual 5 trabalhadores possuíam titulação de mestre e em 2008 6 trabalhadores.

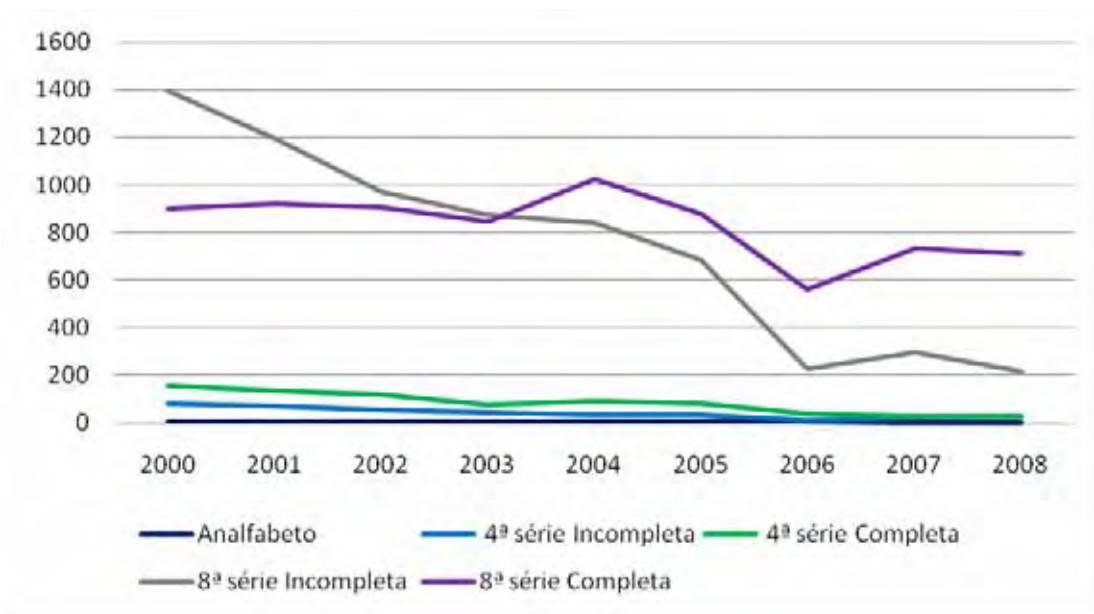


GRÁFICO 20– ESCOLARIDADE DOS TRABALHADORES NAS CLASSES 19313 E 15319 EM BIRIGUI – ANALFABETOS E ENSINO FUNDAMENTAL.

Fonte: Elaboração própria, a partir de dados da RAIS/MTE (2000-2008).

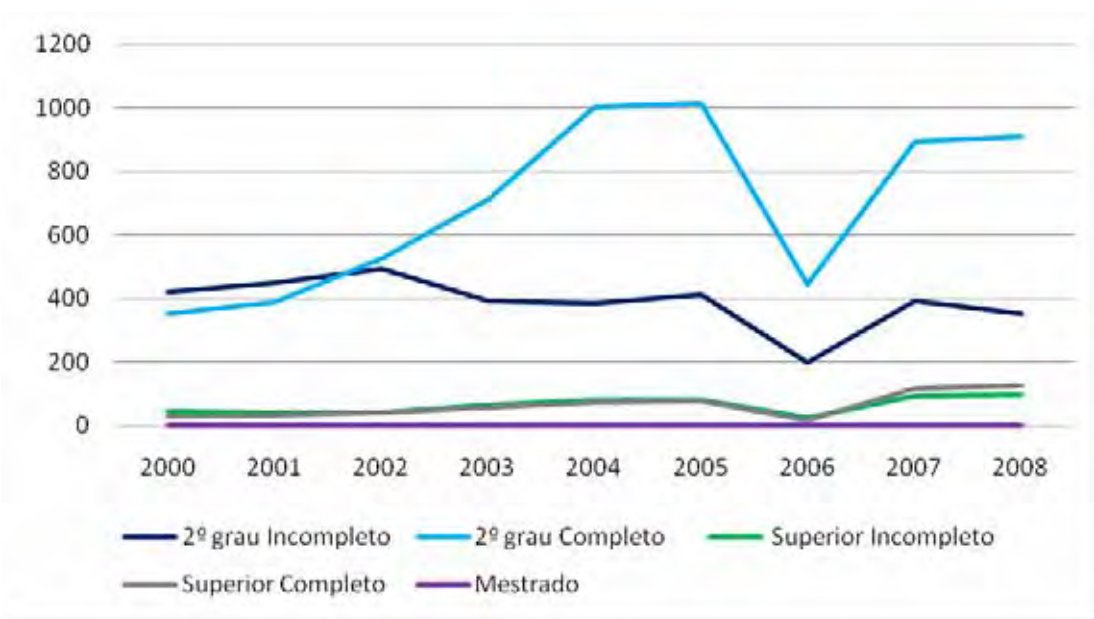


GRÁFICO 21– ESCOLARIDADE DOS TRABALHADORES NAS CLASSES 19313 E 15319 EM BIRIGUI – ENSINO MÉDIO E SUPERIOR.

Fonte: Elaboração própria, a partir de dados da RAIS/MTE (2000-2008).

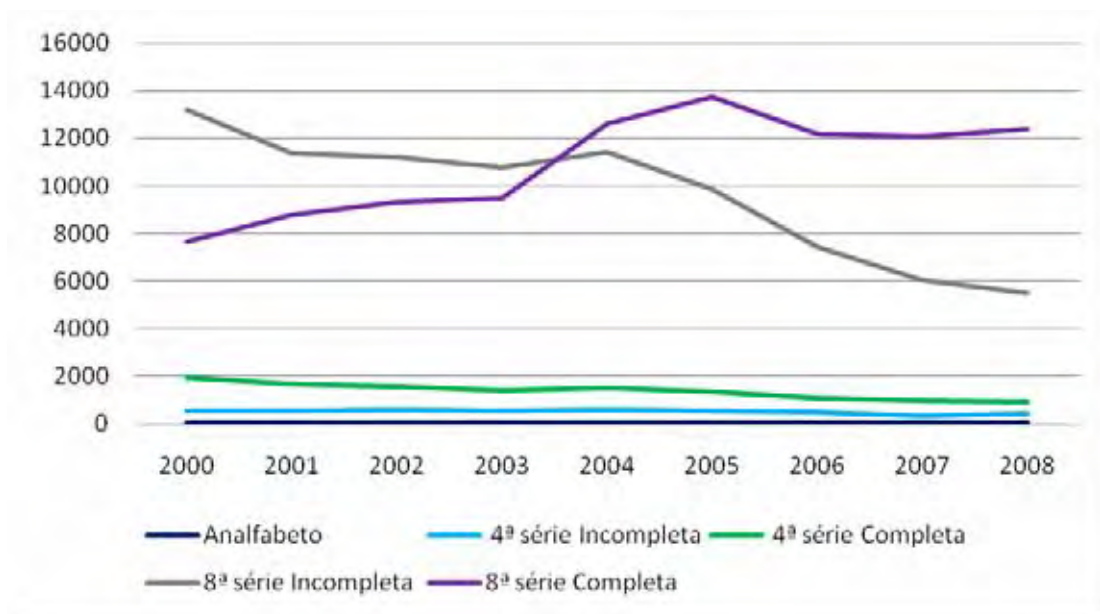


GRÁFICO 22 – ESCOLARIDADE DOS TRABALHADORES NAS CLASSES 19313 E 15319 EM FRANCA – ANALFABETOS E ENSINO FUNDAMENTAL.
 Fonte: Elaboração própria, a partir de dados da RAIS/MTE (2000-2008).

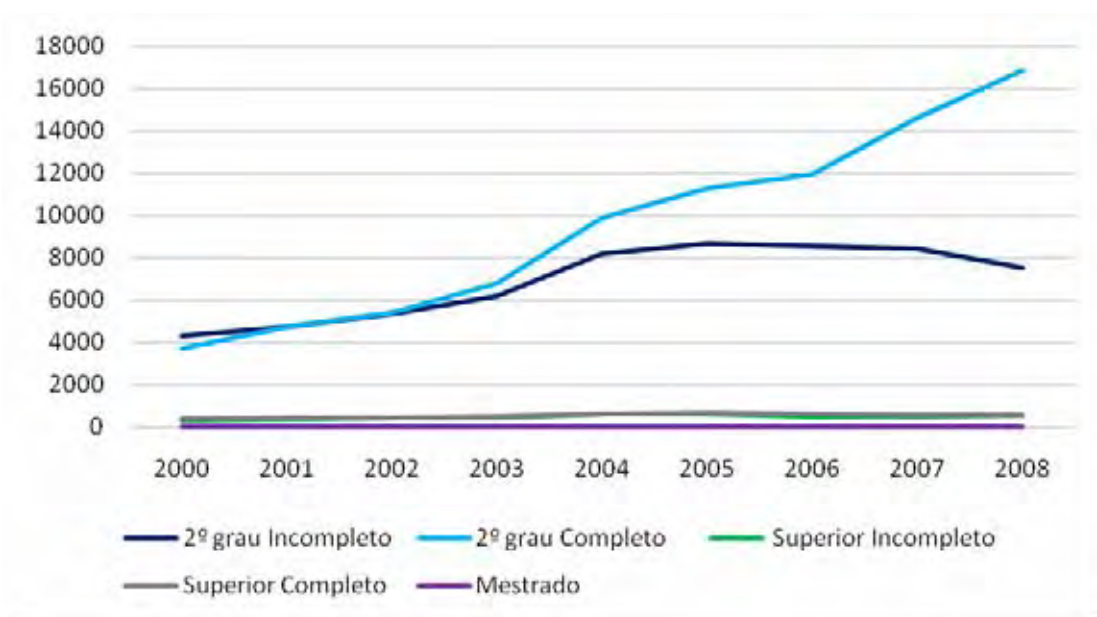


GRÁFICO 23 – ESCOLARIDADE DOS TRABALHADORES NAS CLASSES 19313 E 15319 EM FRANCA – ENSINO MÉDIO E SUPERIOR.
 Fonte: Elaboração própria, a partir de dados da RAIS/MTE (2000-2008).

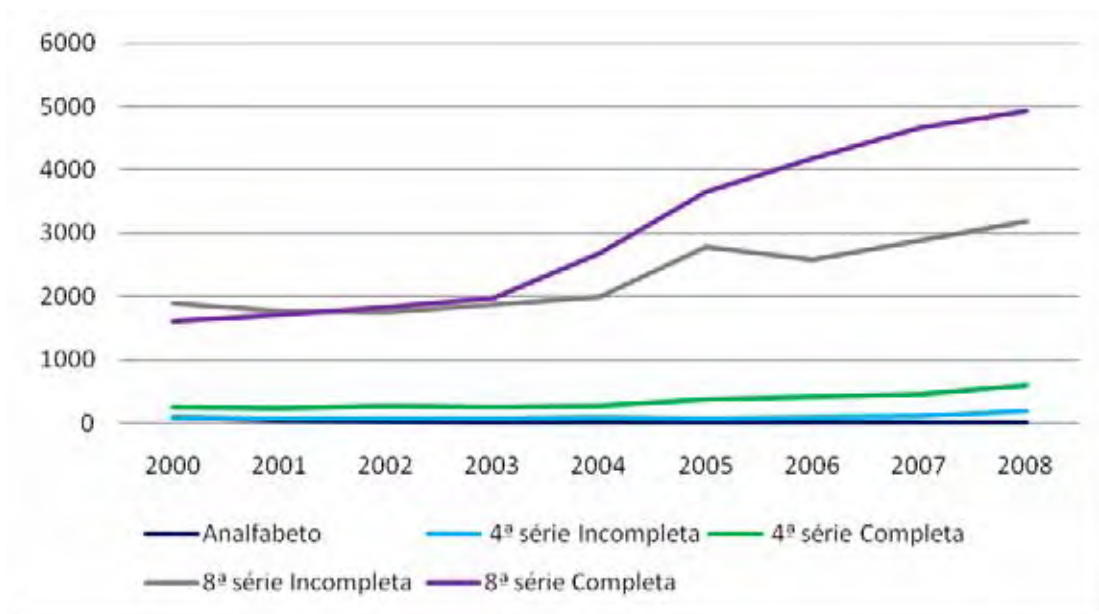


GRÁFICO 24– ESCOLARIDADE DOS TRABALHADORES NAS CLASSES 19313 E 15319 EM JAÚ – ANALFABETOS E ENSINO FUNDAMENTAL.

Fonte: Elaboração própria, a partir de dados da RAIS/MTE (2000-2008).

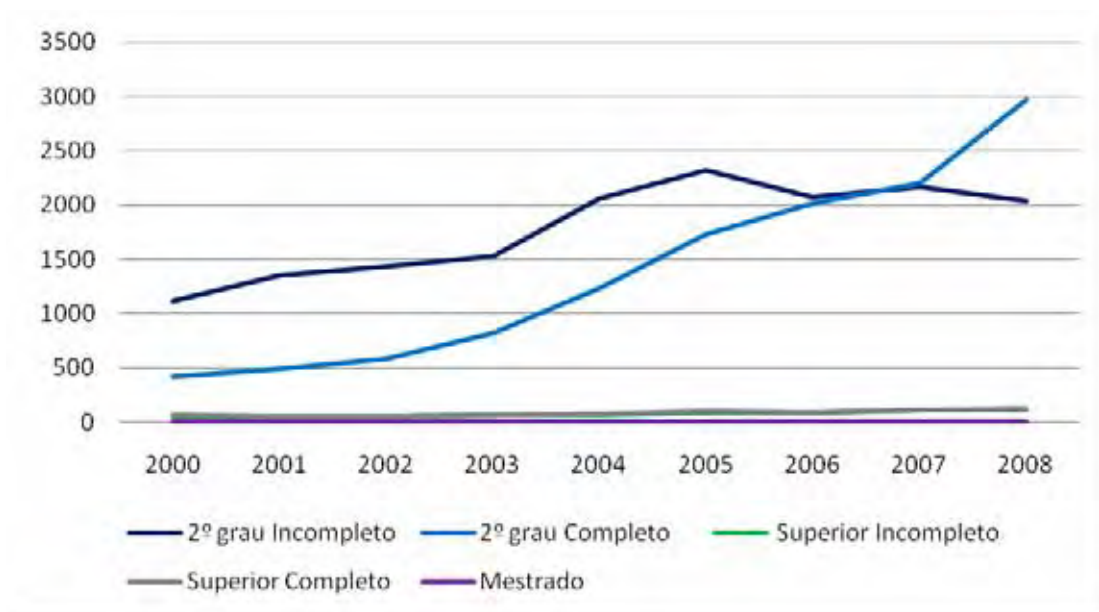


GRÁFICO 25– ESCOLARIDADE DOS TRABALHADORES NAS CLASSES 19313 E 15319 EM JAÚ – ENSINO MÉDIO E SUPERIOR.

Fonte: Elaboração própria, a partir de dados da RAIS/MTE (2000-2008).

Em Jaú, assim como observado nos arranjos de Birigui e Franca, a maioria dos trabalhadores possui escolaridade entre a 8ª série incompleta e o ensino médio completo. Entretanto a diferença entre Jaú e os demais municípios selecionados é

que os trabalhadores com menos instrução (até o ensino fundamental) na fabricação de calçados em Birigui e Franca diminuíram ao longo do tempo (2000-2008) em detrimento de trabalhadores com mais escolaridade (do ensino médio ao superior) que cresceram em número de contratações.

Entretanto, em Jaú a contratação de trabalhadores em todas as faixas de escolaridade (ensino fundamental, médio, superior e mestrado) cresceu exceto o número de analfabetos que diminuiu em 2000 eles representavam 1,6% dos trabalhadores nesta classe de atividade e em 2008 apenas 0,1% e trabalhadores com doutorado que são inexistentes nos três arranjos.

No ano 2000, a maioria dos trabalhadores - 34% dos empregados formais - em Jaú, possuíam a 8ª série incompleta e 29% possuíam a 8ª série completa, dos 5.584 trabalhadores totais nesta classe de atividade no município. Observa-se ao longo do tempo, a queda do número de trabalhadores com a 8ª série incompleta e o aumento de trabalhadores com o ensino fundamental e médio completo. Como por exemplo, em 2000, apenas 8% dos trabalhadores haviam terminado o ensino médio e como dito anteriormente 29% havia terminado o ensino fundamental. Já em 2008, 35% possuem o ensino fundamental completo e 21% concluíram o ensino médio.

Portanto, analisando a escolaridade dos trabalhadores nos arranjos selecionados – Birigui, Franca e Jaú – podemos notar que em Birigui, Franca e Jaú a maioria dos trabalhadores em 2000 possuíam a 8ª série incompleta.

Ao longo do tempo, observa-se que em Birigui e Franca, o número de trabalhadores que possuem somente o ensino fundamental, sendo a maioria dos trabalhadores aqueles que possuem escolaridade com o ensino médio completo; em Birigui dos 2.465 trabalhadores em 2008, 37% possuem o 2º grau completo e em Franca no mesmo ano dos 44.751 trabalhadores, 38% possuem esta mesma escolaridade.

Em Jaú notou-se que as contratações em sua maioria estão dentre os trabalhadores que possuem a 8ª série completa, desde 2004, os trabalhadores com este grau de instrução são maioria na fabricação de calçados de couro. Em 2008 em Jaú, dos 14.184 trabalhadores, 35% possuem o ensino fundamental completo e 21% o ensino médio completo. Outra característica diversa observada em Jaú, é que a

contratação de mão-de-obra com todas as escolaridades aumentaram ao longo do tempo analisado (exceto o número de analfabetos que diminuiu e doutores que se manteve ausente).

7.1.5 Faixa Etária Dos Trabalhadores Para Classes 19313 E 15319 – Fabricação De Calçados De Couro.

Em Birigui, a maioria dos contratados na fabricação de calçados de couro, são os trabalhadores com a faixa etária entre 18 a 39 anos. Até o ano de 2006, a maioria dos trabalhadores eram aqueles com idade entre 18 a 24 anos, em 2000, por exemplo, dos 3.386 trabalhadores, 37% se encontrava nesta faixa etária. Em segundo lugar, até 2006 estavam os trabalhadores com 30 a 39 anos, representando 24% dos trabalhadores em 2000.

Á partir de 2007, a maioria dos trabalhadores continua sendo os representantes da faixa etária entre 18 e 24 anos e 30 a 39 anos, entretanto, estes últimos passam a ser maioria, representando em 2008, por exemplo, 30% dos 2.464 trabalhadores e os do grupo entre 18 a 24 anos, representando 27% do total daquele ano.

De um modo geral, ao longo dos anos observados, observa-se a diminuição de contratados entre 17 a 29 anos e o aumento de trabalhadores com 30 anos ou mais. Os contratados até 17 anos caíram de uma representação de 8% em 2000 (do total de 3.386), para 3% em 2008 (do total de 2.464). Já os trabalhadores de 50 a 64 aumentaram suas contratações, em 2000 representavam apenas 2% da mão-de-obra e em 2008, representa, 4,5% dos trabalhadores.

Em Franca, assim como observado em Birigui, a maioria dos trabalhadores na confecção de calçados de couro são aqueles com faixa etária entre 18 a 39 anos. No período selecionado, observa-se que a maioria dos trabalhadores é a entre 18 a 24 anos, seguida dos que possuem entre 30 a 39 anos e 25 a 29 anos.

Mesmo sendo maioria o grupo de trabalhadores com faixa etária entre 19 a 24 anos sofreu entre 2000-2008 queda do número de contratações em detrimento das faixas etárias maiores (de 25 ou mais). Em 2000, os que possuíam entre 18 a 24 anos representavam 35% dos 32.135 trabalhadores, ou seja, cerca de 11.349 empregados formais. A partir de 2001, a representatividade desses trabalhadores é cada vez menor, embora continuem sendo o grupo majoritário na fabricação de calçados. Em 2008, representam 29% dos 44.751 contratados em Franca, nesta classe de atividade. Já os trabalhadores com segunda maior representatividade de acordo com a faixa etária, são os que estão na faixa entre 30 a 39 anos. Ao longo do tempo selecionado, a representatividade desses trabalhadores aumentou de forma moderada. Em 2000 eles representavam 24, 8% dos trabalhadores e em 2008, 25,3%.

O grupo que mais avançou ao longo do período selecionado, foram os trabalhadores entre 40 a 49 anos, aumentando 105% do número de trabalhadores desta faixa etária de 2000 a 2008. Tal grupo em 2000 representava 12% do total de trabalhadores daquele ano na classe de atividade 19313, em 2008, já representam 17% do total da mão-de-obra, se igualando a representatividade dos que estão entre a faixa etária de 25 a 29 anos (até 2007, o terceiro grupo mais representativo).

Outro fato interessante é a partir da análise dos dados contidos no Gráfico 27 é a participação dos trabalhadores com idade entre 50 a 64 anos que a partir de 2006 aumenta sua participação, ultrapassando os trabalhadores com 17 anos. No ano de 2000, por exemplo, os trabalhadores com 17 anos, representavam 7% dos 32.135 trabalhadores nesta classe de atividade, e os com 50 a 64 anos 2%. Em 2006, os trabalhadores com até 17 anos são 5% dos 42.855 trabalhadores totais e os com 50 a 64 anos 6%. Em 2008 este grupo continua a crescer em contratações em detrimento dos com menos de 17 anos. Os trabalhadores com 50 a 64 anos em 2008 são 7% da mão-de-obra total de 44.751 trabalhadores e os com menos de 17 anos 4%.

Assim como verificado em Birigui e em Franca, a maioria dos trabalhadores em Jaú são aqueles que estão na faixa etária entre 18 a 39 anos. O grupo mais representativo em Jaú são aqueles entre 18 e 24 anos, muito embora ao longo do período entre 2000-2008 tenham aumentado em número de trabalhadores

em consequência do incremento de novos postos de trabalhadores, especialmente após o ano de 2004, a representatividade desse grupo de trabalhadores diminuiu no período selecionado. Como por exemplo, em 2000, os trabalhadores entre 18 e 24 anos eram 42% do total de 5.770 trabalhadores e em progressiva queda chegam a representar 36% dos 14.184 trabalhadores em 2008. De um modo geral, no período selecionado, a representatividade dos trabalhadores com faixa etária entre até 17 anos ou de 18 a 24 anos diminuiu em detrimento dos com demais idade (25 anos ou mais). O segundo grupo mais expressivo em Jaú, assim como nos demais arranjos são os trabalhadores com faixa etária entre 30 a 39 anos. Sua participação em 2000 era de 21% do número total de trabalhadores daquele ano, aumentando para 23% em 2008.

O grupo de jovens até 17 anos reduziu sua participação ao longo do período selecionado, em detrimento dos que possuem faixa etária entre 40 a 49 anos que dobraram sua participação de 2000 a 2008. Os trabalhadores com até 17 anos em 2000 representavam 12% dos trabalhadores e os com 40 a 49 anos, representavam 7% do total de empregados. Já em 2003, o número de trabalhadores com 40 a 49 anos ultrapassa o número de jovens até 17 anos, chegando em 2008 a representar 12% e 6% do total dos trabalhadores respectivamente.

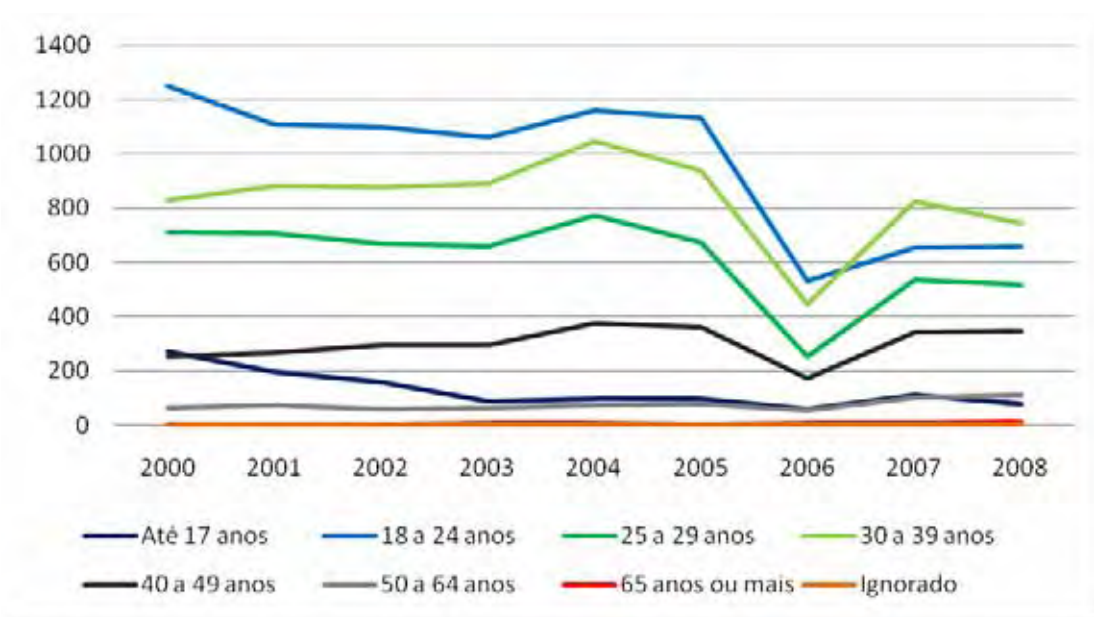


GRÁFICO 26 – FAIXA ETÁRIA DOS TRABALHADORES NAS CLASSES 19313 E 15319 EM BIRIGUI.

Fonte: Elaboração própria, a partir de dados da RAIS/MTE (2000-2008).

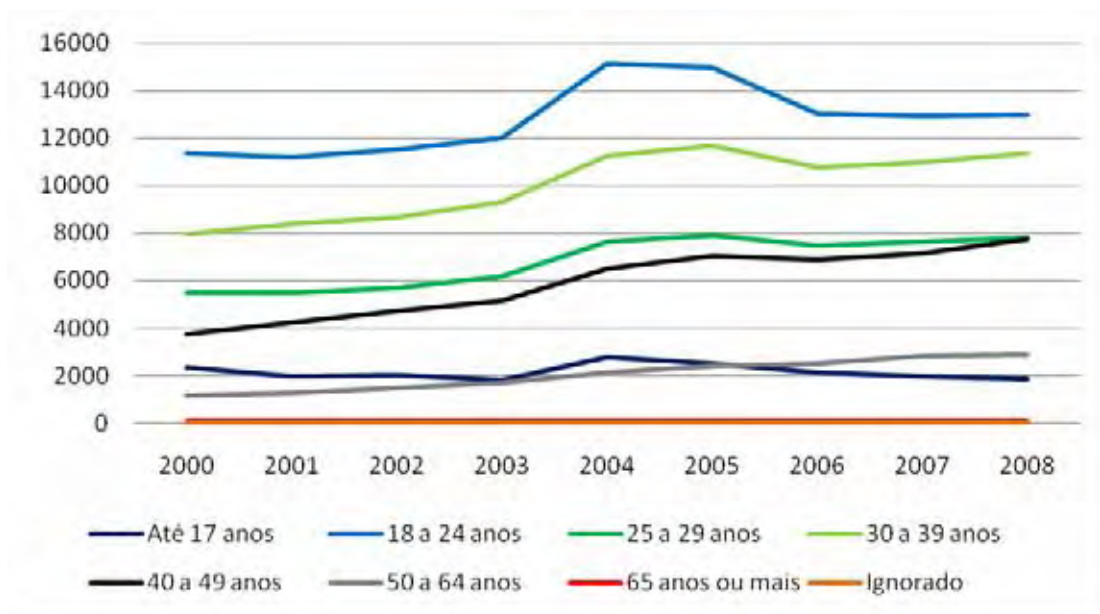


GRÁFICO 27 – FAIXA ETÁRIA DOS TRABALHADORES NAS CLASSES 19313 E 15319 EM FRANCA.

Fonte: Elaboração própria, a partir de dados da RAIS/MTE (2000-2008).

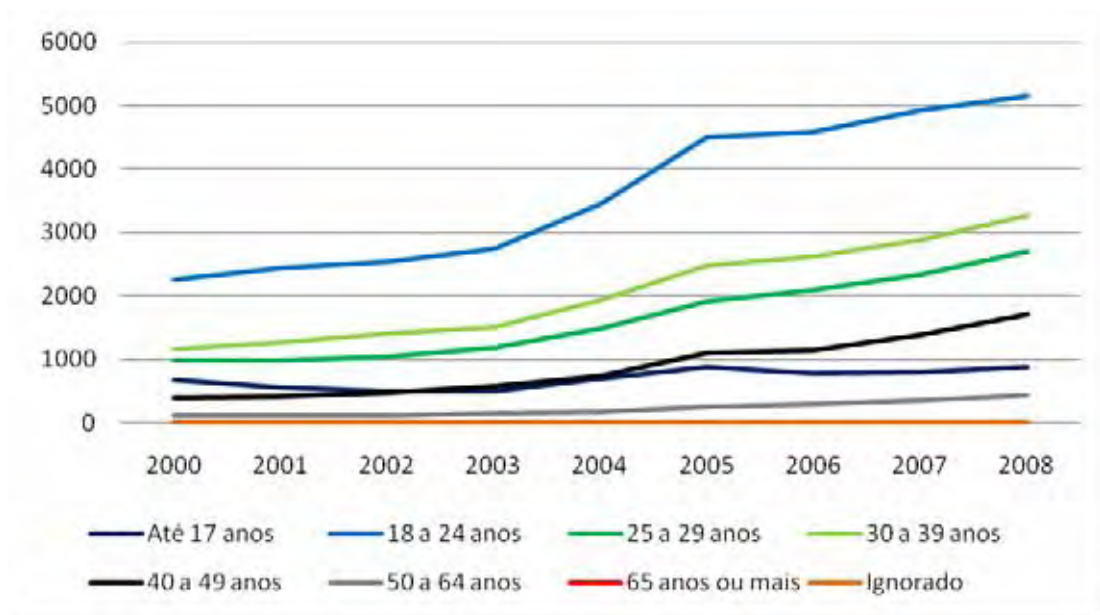


GRÁFICO 28 – FAIXA ETÁRIA DOS TRABALHADORES NAS CLASSES 19313 E 15319 EM JAÚ.

Fonte: Elaboração própria, a partir de dados da RAIS/MTE (2000-2008).

7.1.6 Faixa De Remuneração Média Para Classes 19313 E 15319 – Fabricação De Calçados De Couro.

O Rendimento Mensal dos trabalhadores na fabricação de calçados de couro em Birigui, em sua maioria se encontra entre 1 a 4 salários mínimos. Os trabalhadores entre 1 a 2 salários mínimos são maioria em Birigui, em 2000, por exemplo, esses trabalhadores representavam 61% do total dos trabalhadores, em 2008 são 75% do total de 2.465 empregados naquele ano

. O segundo grupo mais representativo são aqueles que recebem entre 2,01 e 4 salários mínimos. Analisando este grupo ao longo do tempo selecionado (2000-2008), observamos a diminuição da participação deste grupo.

Em 2000, dos 3.386 trabalhadores, 33% se encontravam nesta faixa de rendimento; já em 2008 são apenas 14% do total dos empregados formais na fabricação de calçados de couro.

De um modo geral, ao longo do tempo selecionado, os grupos que cresceram sua participação nesta classe de atividade são os que recebem até 1 salário, de 7,01 a 11 e de 10,1 a 15 salários mínimos. Muito embora a participação desses trabalhadores tenha pouca representatividade na soma total dos trabalhadores. Em 2008, dos 2.465 trabalhadores, eles representavam 4,3%, 2,6% e 3%, respectivamente.

Assim como em Birigui, no município de Franca o rendimento dos trabalhadores na classe de fabricação de calçados de couro em sua maioria se encontra com trabalhadores que ganham de 1 a 4 salários mínimos. O grupo mais expressivo são aqueles entre 1,01 e 2 salários mínimos. Dos 44.751 trabalhadores, 75% em 2008 ganhavam entre 1,01 e 2 salários. De um modo geral, dentro do período selecionado os únicos grupos que aumentaram sua representatividade são aqueles entre 0,5 a 2 salários.

Em Jaú os maiores rendimento mensais dos trabalhadores são aqueles entre 1,01 e 4 salários mínimos, 63% dos trabalhadores de 2008, recebiam entre 1,01 a 2 salários mínimos, do total de 14.184 trabalhadores. De modo geral, ao longo do período selecionado cresceu o número contratações entre 0,5 a 4 salários mínimos.

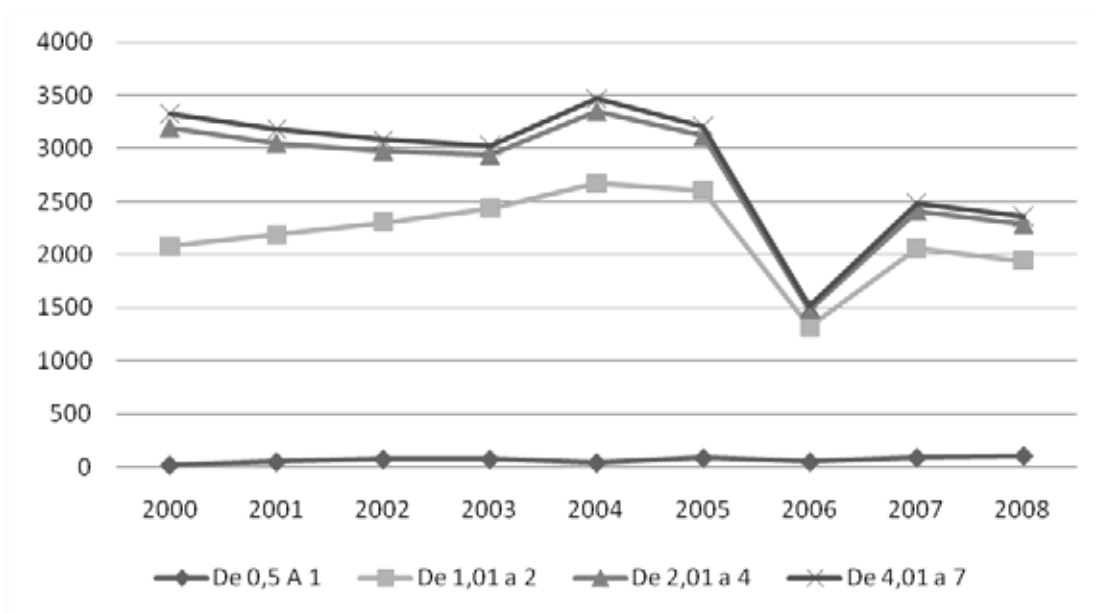


GRÁFICO 29 – FAIXA DE RENDIMENTO MÉDIO MENSAL – BIRIGUI - CNAE 19313 E 15319 (DE 0,5 A 7 SALÁRIOS MÍNIMOS).

Fonte: Elaboração própria, a partir de dados da RAIS/MTE (2000-2008).

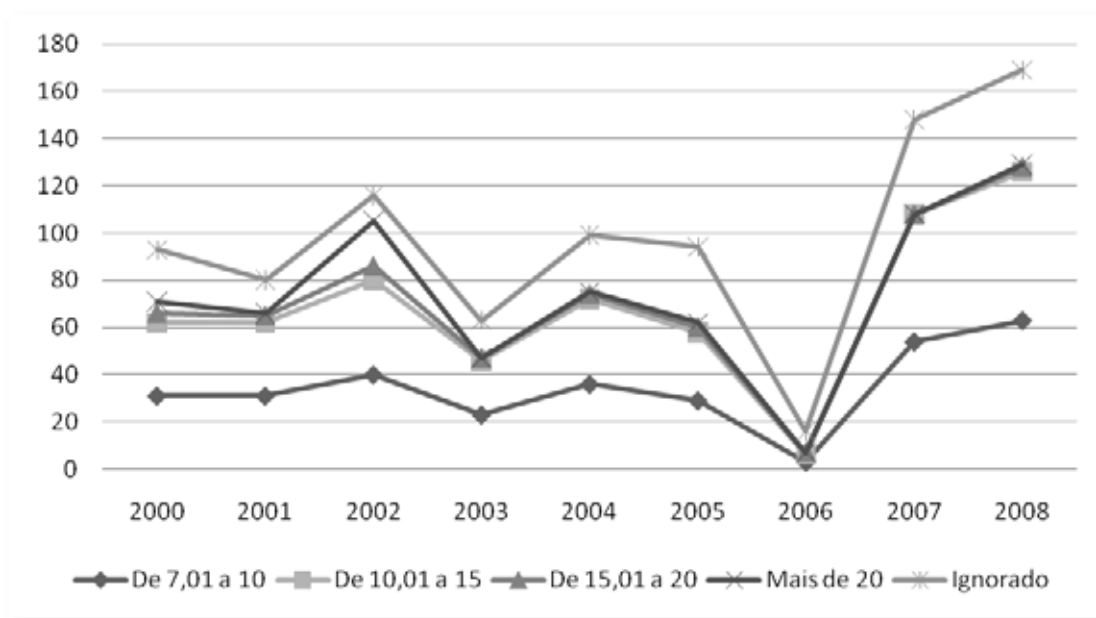


GRÁFICO 30 – FAIXA DE RENDIMENTO MÉDIO MENSAL – BIRIGUI - CNAE 19313 E 15319 (DE 7,01 A MAIS DE 20 SALÁRIOS MÍNIMOS).

Fonte: Elaboração própria, a partir de dados da RAIS/MTE (2000-2008).

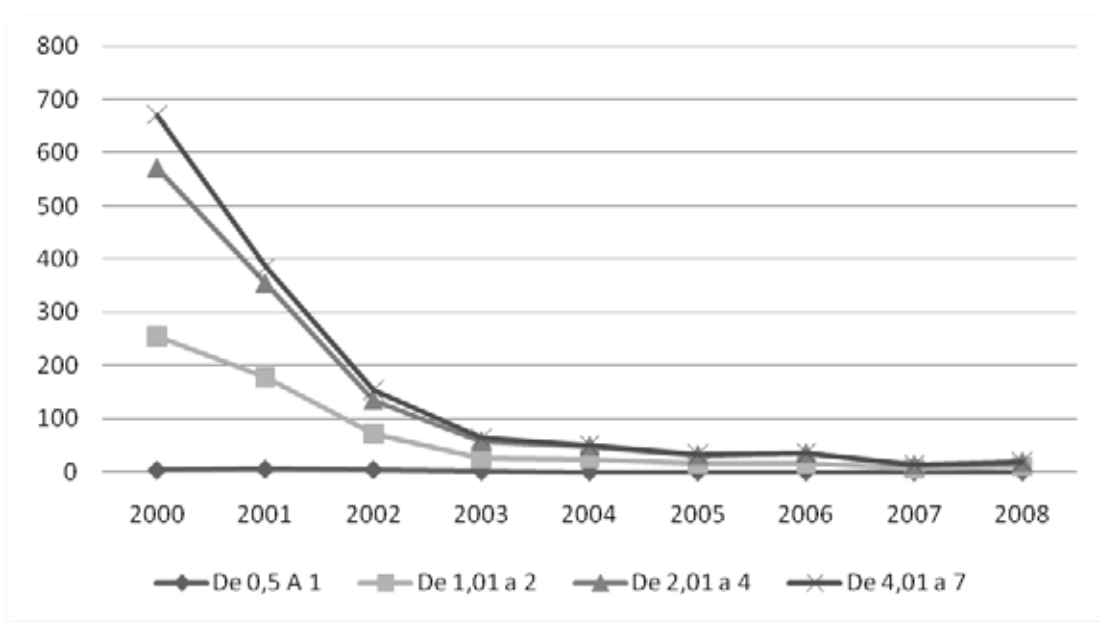


GRÁFICO 31– FAIXA DE RENDIMENTO MÉDIO MENSAL – FRANCA - CNAE 19313 E 15319 (DE 0,5 A 7 SALÁRIOS MÍNIMOS).

Fonte: Elaboração própria, a partir de dados da RAIS/MTE (2000-2008).

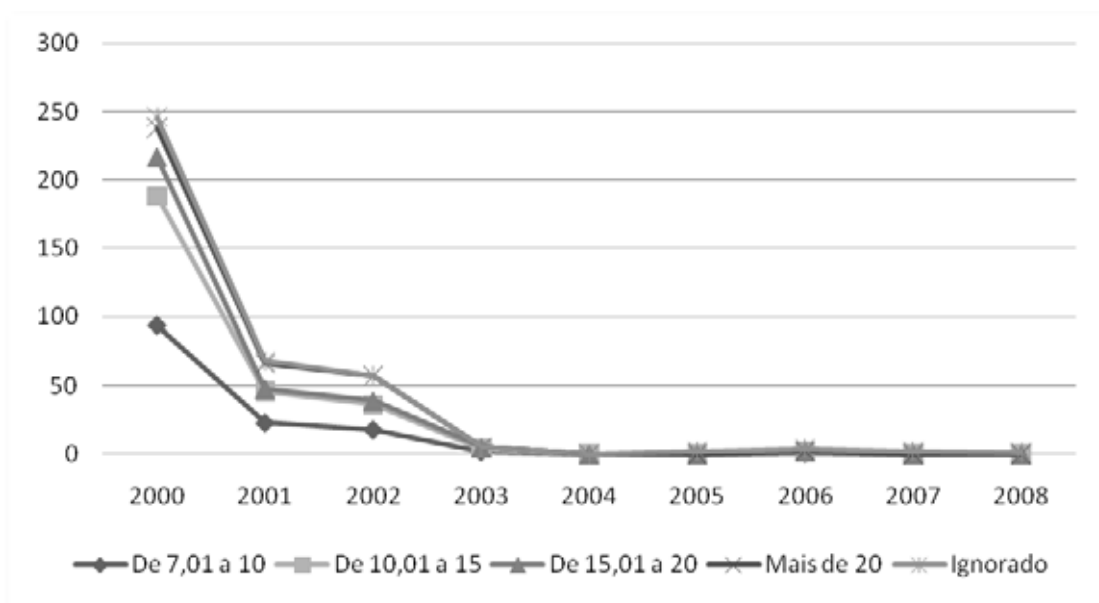


GRÁFICO 32– FAIXA DE RENDIMENTO MÉDIO MENSAL – FRANCA - CNAE 19313 E 15319 (DE 7,01 A MAIS DE 20 SALÁRIOS MÍNIMOS).

Fonte: Elaboração própria, a partir de dados da RAIS/MTE (2000-2008).

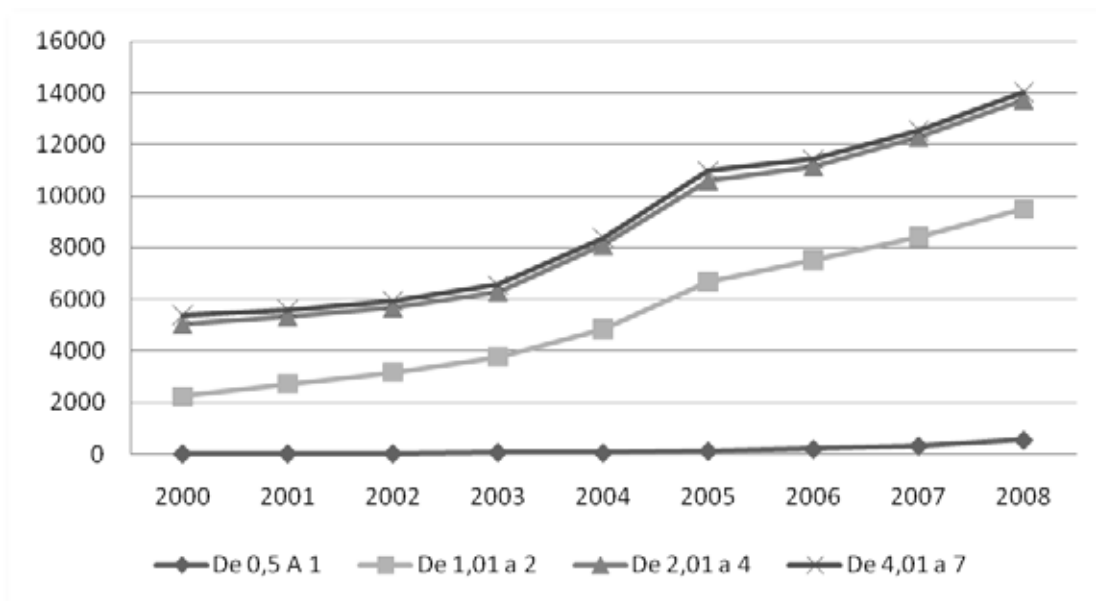


GRÁFICO 33 – FAIXA DE RENDIMENTO MÉDIO MENSAL – JAÚ - CNAE 19313 E 15319 (DE 0,5 A 7 SALÁRIOS MÍNIMOS).

Fonte: Elaboração própria, a partir de dados da RAIS/MTE (2000-2008).

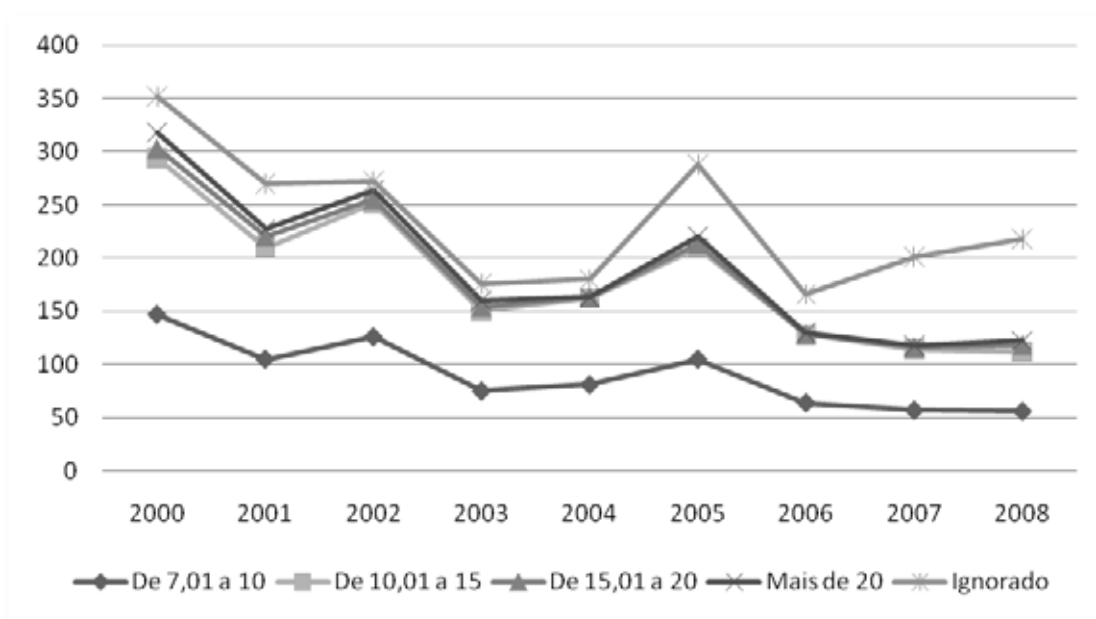


GRÁFICO 34 – FAIXA DE RENDIMENTO MÉDIO MENSAL – JAÚ - CNAE 19313 E 15319 (DE 7,01 A MAIS DE 20 SALÁRIOS MÍNIMOS)

.Fonte: Elaboração própria, a partir de dados da RAIS/MTE (2000-2008).

7.2 Comparativo Do Trabalho Formal Na Fabricação De Tênis De Qualquer Material – CNAE 19321 E 15327.

7.2.1 Porte Dos Estabelecimentos – Número De Empregados Ativos Em 31/12 Para Classes 19321 E 15327– Fabricações De Tênis De Qualquer Material

A maioria das empresas fabricantes de tênis em Birigui, Franca e Jaú são micro-empresas. As empresas de porte grande (com 500 ou mais vínculos) se encontram apenas em Birigui e apenas nos anos de 2000-2003 e 2008.

Em Birigui, temos 19 empresas na fabricação de tênis em 2008, número inferior ao verificado em anos anteriores, como por exemplo, em 2000, onde eram 28 empresas especializadas neste tipo de produto, ou mesmo no ano anterior, 2007, quando existiam 30 empresas fabricantes de tênis. A maioria dos fabricantes de tênis em Birigui são micro-empresas. Ao longo do tempo selecionado de 2000-2008, vemos uma profunda oscilação do número dessas micro-empresas, de 2000 a 2005, por exemplo, em 2005 o número de empresas deste porte decaiu 41% comparados com 2000.

Entretanto em 2006 e 2007, novas micro-empresas surgem em Birigui, que voltam a decrescer em 2008. Em 2000, existiam 17 micro-empresas fabricantes de tênis, o período de maior queda foram os anos de 2004 e 2005 quando havia apenas 7 micro-empresas e o período de maior alta do número de fabricantes foi em 2007 com 19 empresa, que se reduziram a 11 em 2008. O número de empresas de pequeno em Birigui foi a que se mostrou o mais estável ao longo de 2000-2008. Em 2000 eram 4 empresas de porte pequeno fabricantes de tênis, mantendo-se até o ano de 2002, quando o número de fabricantes passa para 5 empresas e de 2004 a 2007, esse volume se reduz para 3 empresas e em 2008 4 empresas.

Já o total de empresas de empresas de porte médio sofreu grandes oscilações durante o período de 2000-2008. De 2000-2003 há uma franca queda do número de empresas de porte médio, de 4 empresas no ano 2000 para apenas 2 em 2003. De 2004 a 2006, essas empresas voltam a crescer para 5 empresas em 2004 e 2006 e com uma leve queda em 2005 para 4 empresas. Entretanto a maior

oscilação se encontra nos anos seguintes, em 2007 temos 3 novas empresas, totalizando 8 médias empresas fabricantes de tênis e em 2008 a queda, com apenas 3 empresas.

Portanto, no período de 2002-2005, quando as micro e pequenas empresas apresentavam franca queda do número de empresas, as de porte médio cresceram. De 2006-2007, observamos o crescimento de micro-empresa e de porte médio e a estabilização do número de pequenas empresas. Entretanto o número de empresas em 2008 para o porte micro e médio decaí substancialmente, apenas as empresas de pequeno e grande porte se recuperam neste ano.

O número de grandes empresas fabricantes de tênis em Birigui também sofre grandes alterações, chegando a desaparecer entre os anos de 2004 a 2007. No ano 2000 e 2001 observávamos 3 empresas de grande porte, passando para apenas uma em 2002 e 2004. Este porte de empresa só ressurgiu novamente em Birigui em 2008. Mesmo com tais oscilações, Birigui lidera em número de empresas fabricantes de tênis, muito provavelmente pela sua especialização em calçados infantis, que em sua maioria se apresentam em calçados esportivos, em relação à Franca e Jaú. Possuindo 60% do total de empresas produtoras de tênis entre os arranjos selecionados, seguido de Jaú, com 21% e Franca com 19% das empresas.

Franca, especializada em calçados masculinos, é em grande parte composta de numerosas empresas fabricantes de calçados de couro, possuindo uma produção muito modesta ou quase insignificante de tênis.

Assim, as poucas fábricas produtoras de tênis são predominantemente as micro-empresas, muito provavelmente, por possuírem uma maior flexibilidade produtiva, especialmente na variação de seus produtos finais ou ainda uma forma de diversificação produtiva para se inserirem no grande mercado de calçadista de Franca. Esta não especialização em calçados esportivos como o tênis, faz com que o número de empresas fabricantes deste produto seja extremamente reduzido em Franca, bem como flutue ao longo do tempo.

Em 2008, são apenas 6 empresas produtoras de tênis em toda a cidade e predominantemente micro-empresas, não existindo outros portes de empresas nesta especialidade. Mesmo possuindo micro-empresas que fabricam tênis em Franca, o número de fábricas diminui consideravelmente ao longo de 2000-2008. Em 2000 eram 16 micro-empresas, que se reduziram a 10 em 2002, voltando a crescer apenas em 2004 com 14 empresas, entretanto em Franca queda a partir de 2006 com apenas 5 empresas e 6 em 2008. As pequenas empresas são assistidas apenas de 2000 a 2002, com 3 empresas em 2000, 2 em 2002 e nenhuma a partir de então. O mesmo ocorre com as empresas de grande porte que só surgem em 2001, mas desaparecem nos anos posteriores.

Assim, como em Franca, Jaú não possui especialização em calçados como tênis, basicamente pela sua produção de calçados femininos, feitos de couro e outros materiais. A pequena produção se constitui como um fenômeno recente na produção do município, surgindo em 2006 com 10 micro-empresas e em queda desde então, chegando em 2008 com apenas 7 micro-empresa produtoras de tênis.

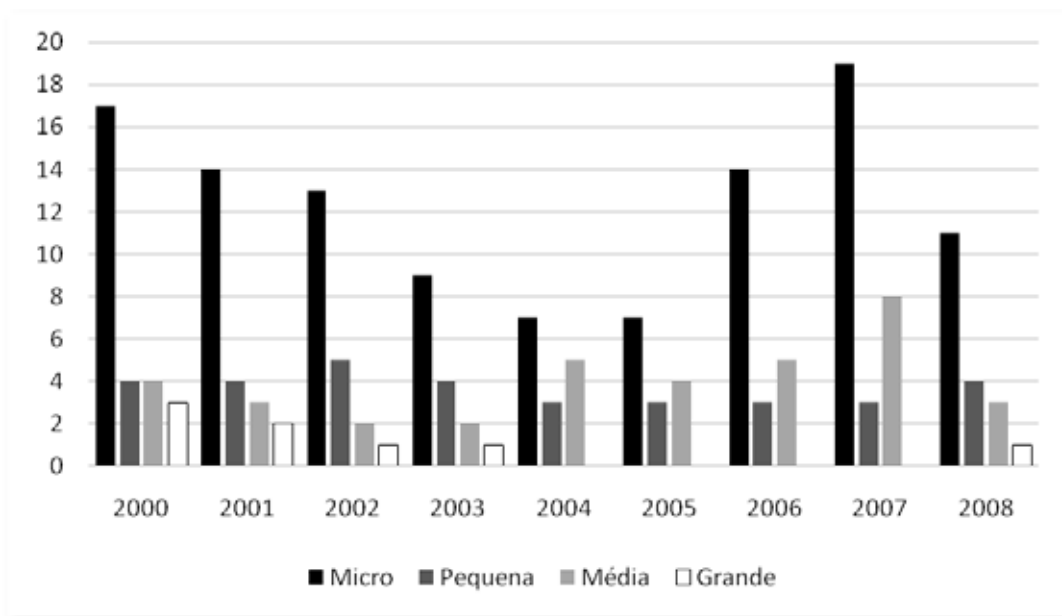


GRÁFICO 35– PORTE DE EMPRESAS EM BIRIGUI PARA CLASSE CNAE 13321 E 15327.

Fonte: Elaboração própria, a partir de dados da RAIS/MTE (2000-2008).

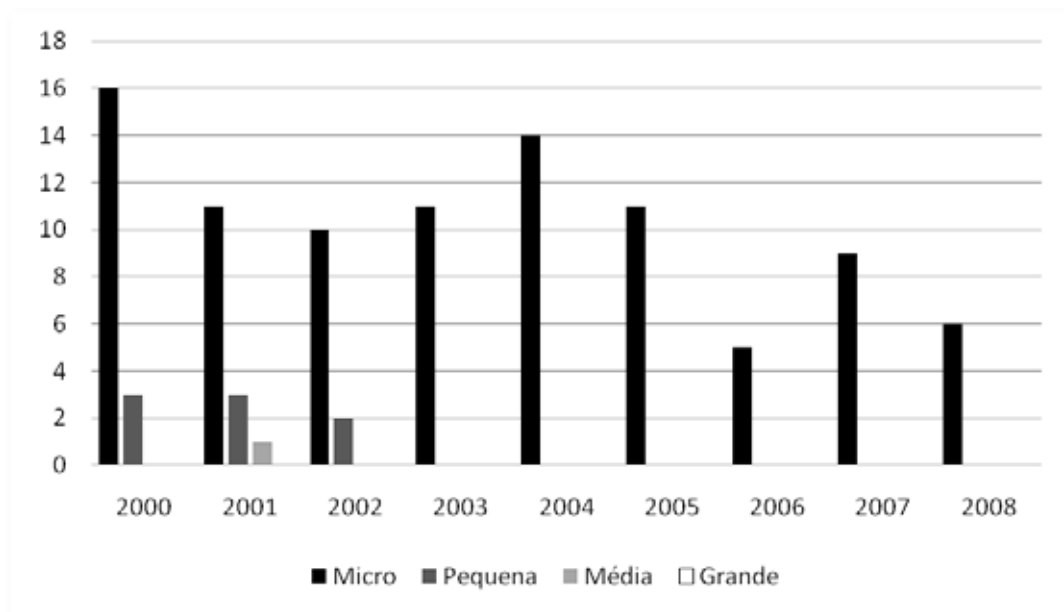


GRÁFICO 36 – PORTE DE EMPRESAS EM FRANCA PARA CLASSE CNAE 13321 E 15327.

Fonte: Elaboração própria, a partir de dados da RAIS/MTE (2000-2008).

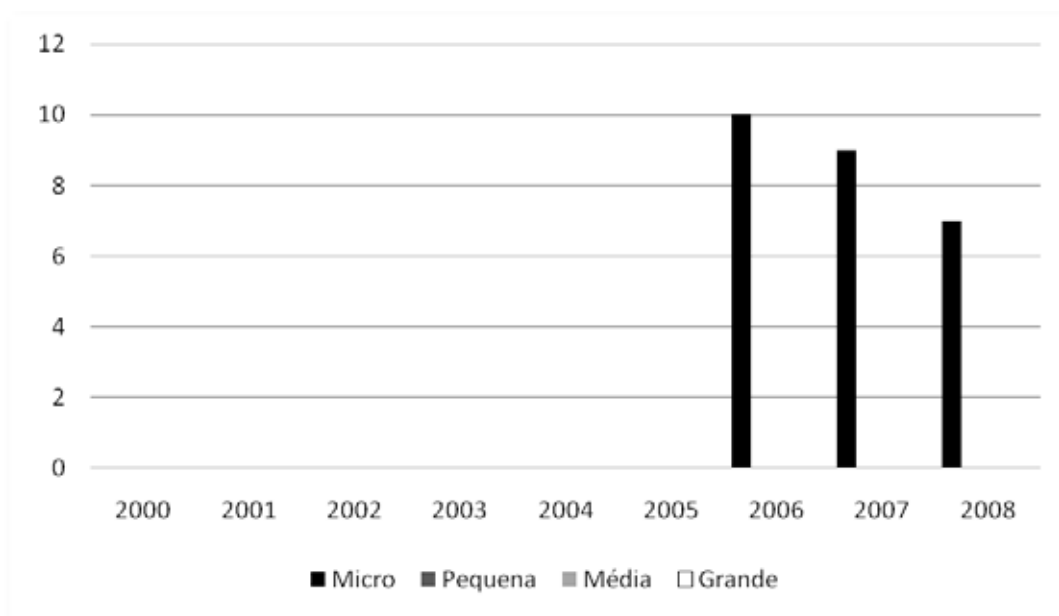


GRÁFICO 37– PORTE DE EMPRESAS EM JAÚ PARA CLASSE CNAE 13321 E 15327.

Fonte: Elaboração própria, a partir de dados da RAIS/MTE (2000-2008).

7.2.2 Porte Dos Estabelecimentos – Número De Empregados Ativos Em 31/12 Para Classes 19313 E 15319 – Fabricações De Tênis De Qualquer Material

Dentre os três arranjos selecionados, Birigui é o que possui o maior número de fabricantes de tênis, isto ocorre por sua especialização em calçados infantis, diferentemente de Franca e Jaú especializados em calçados de couro adultos.

O número de trabalhadores em Birigui, nesta classe de atividade também se mostra muito mais expressivo em relação aos outros municípios selecionados, muito embora, o emprego tenha diminuído no período elegido (2000-2008). Os anos de 2000 e 2001 foram os mais significativos na geração de empregos neste tipo de fabricação, especialmente pelo papel exercido pelas empresas de porte grande (mais de 500 empregados), pois em 2000. Birigui contava com 3 empresas deste porte que empregavam 3.162 trabalhadores e em 2001 com 2 grandes empresas com 2.497 trabalhadores.

Além disso, as empresas de médio porte também empregavam um número considerável de trabalhadores, uma média de 1.250 empregados ativos nestes anos. Em 2000 e 2001 assistimos o maior número de postos de trabalho formal nesta classe de atividade em Birigui, em 2000 são 5.252 trabalhadores e 2001, 4.026 empregados formais na fabricação de tênis. No período de 2002 a 2003 os postos de emprego nesta classe apresentam queda de 54%, especialmente por Birigui contar agora com apenas uma empresa de grande porte e duas de médio porte. Se compararmos o volume de empregos formais nas empresas de grande porte de 2001 a 2002 e 2003, observamos que são 1.273 trabalhadores a menos em 2002 e 1.749 em 2003. Entretanto vemos o aumento das empresas de porte micro e pequeno na geração de novos empregos.

No período de 2004 a 2007 em Birigui observamos os postos de trabalho formais nesta classe apenas nas micros, pequenas e médias empresas, com o ressurgimento de uma grande empresa somente em 2008. O volume total de empregos formais cresceu neste período, amparado especialmente nas empresas de médio porte, entretanto, em número inferior aos alcançados em 2000 e 2001.

Em Franca, o número de trabalhadores na produção de tênis é extremamente baixo e no período leito (2000-2008) os postos de emprego nesta classe de atividade decresceram 98,6%, ficando restritos à partir de 2003 à micro-empresas.

Em 2000 assistimos um total de 823 trabalhadores formais na fabricação de tênis, sendo que 92% se encontravam em empresas de pequeno porte e 8% nas micro-empresas. O ano de 2001 é o único dentro do período selecionado no qual as empresas de pequeno permanecem com 3 unidades (número de empresas que se conserva desde 2000), entretanto há surgimento de uma empresa de grande porte. Mesmo com a abertura desta nova unidade de médio porte, o número de trabalhadores nesta classe de atividade sofre uma queda de 48%. À partir de 2003 observou em Franca, apenas micro-empresas responsáveis pela fabricação de tênis, entretanto ao longo do tempo essa atividade é cada vez menor, empregando menos trabalhadores. Por exemplo, em 2003 havia 11 micro-empresas que empregavam 58 trabalhadores, já em 2008 existem apenas 6 micro-empresas responsáveis por 11 trabalhadores formais.

Em Jaú, a fabricação de tênis surge apenas em 2006 e predominantemente em micro-empresas. O número de empresas para esta classe de atividade não ultrapassa 10 unidades em 2006, empregando cerca de 61 trabalhadores formais. Já em 2008 são apenas 7 empresas empregando 18 trabalhadores formais.

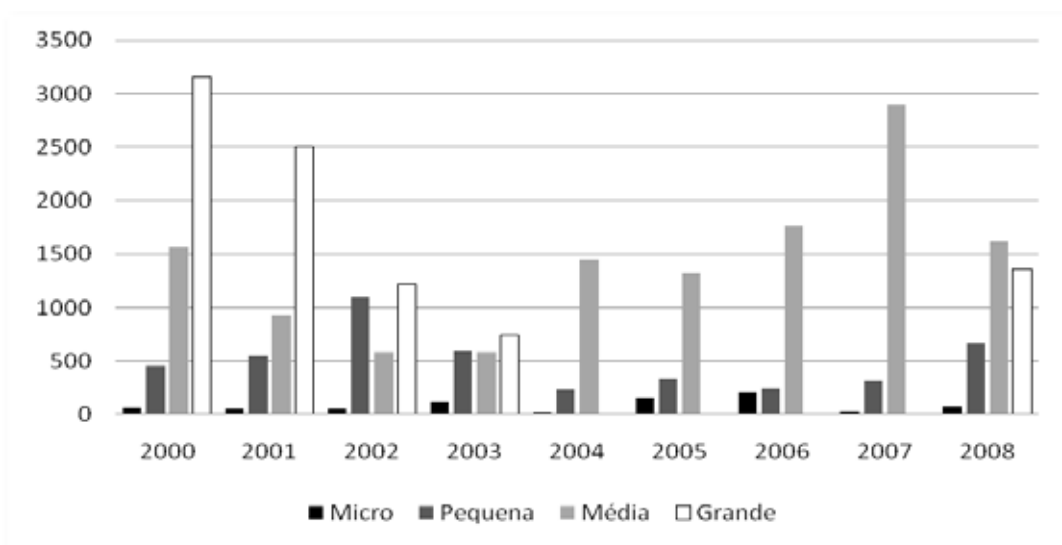


GRÁFICO 38 – NÚMERO DE TRABALHADORES POR PORTE DE EMPRESAS EM BIRIGUI PARA CLASSE CNAE 13321 E 15327.

Fonte: Elaboração própria, a partir de dados da RAIS/MTE (2000-2008).

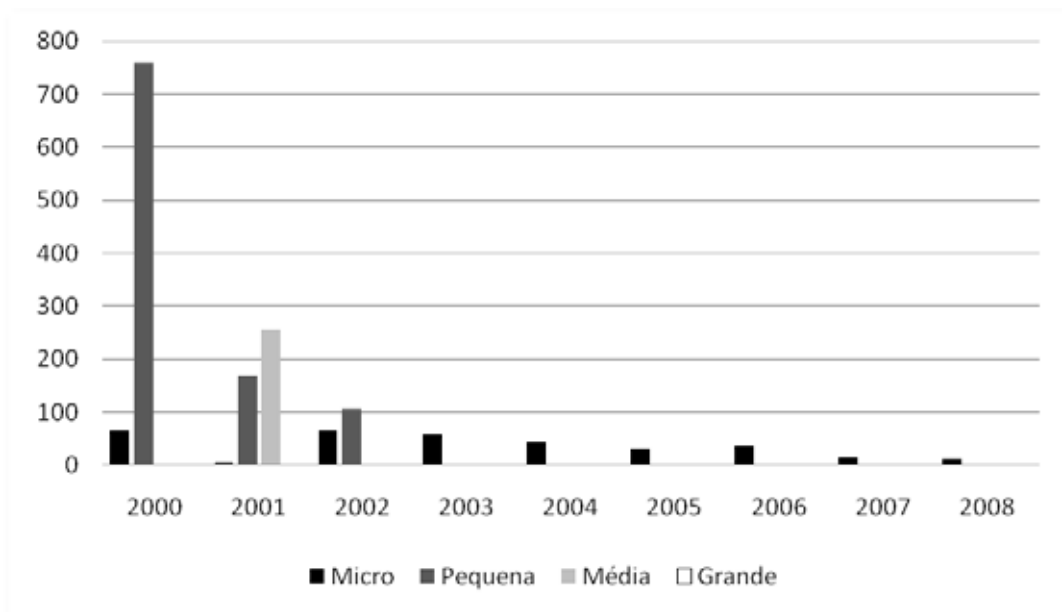


GRÁFICO 39 – NÚMERO DE TRABALHADORES POR PORTE DE EMPRESAS EM FRANCA PARA CLASSE CNAE 13321 E 15327
 .Fonte: Elaboração própria, a partir de dados da RAIS/MTE (2000-2008).

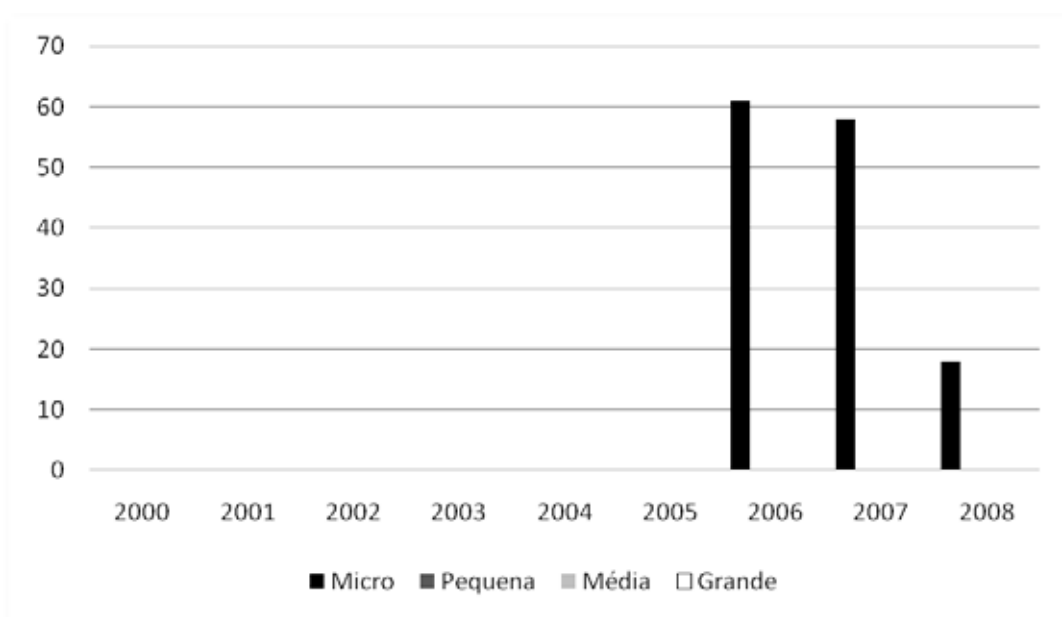


GRÁFICO 40 – NÚMERO DE TRABALHADORES POR PORTE DE EMPRESAS EM JAÚ PARA CLASSE CNAE 13321 E 15327.
 Fonte: Elaboração própria, a partir de dados da RAIS/MTE (2000-2008).

7.2.3 Gênero Dos Trabalhadores Para Classes 19321e 15327– Fabricações De Tênis De Qualquer Material

Em Birigui a mão-de-obra na fabricação de tênis conta com a participação em sua grande maioria de mulheres, assim como na fabricação de calçados de couro, de calçados de outros materiais e partes de calçados.

Muito embora as mulheres sejam maioria neste tipo de fabricação em Birigui, durante o período selecionado a participação dos homens na fabricação de tênis aumentou sensivelmente. Em 2000, dos 5.252 trabalhadores, 38% eram homens, em 2005 observamos o maior aumento do número de homens nesta classe de atividade, dos 1.811 trabalhadores, 44% do gênero masculino. Em 2008, dos 3.753 trabalhadores, 40% são homens.

Assim, a participação da mulher no processo produtivo é mais incisiva em Birigui do que nos outros arranjos eleitos nesta pesquisa, tanto nos setores de pesponto e aviamentos quanto em setores considerados mais pesados e antes predominantemente masculinos como o corte, operação de máquinas e setor de injeção.

Em Franca, nos anos de 2000 e 2001 o número de mulheres e homens na fabricação de calçados se encontrava de forma bem distribuída, dos 823 trabalhadores em 2000, 51% eram homens e 49% mulheres; em 2001 o número de mulheres aumenta dos 429 trabalhadores 52% são mulheres e 48% homens, neste mesmo ano encontramos uma empresa de porte médio especializada na fabricação de tênis em Franca.

Á partir de 2003 encontra-se apenas micro-empresas especializadas na fabricação de tênis em Franca e em número cada vez menor. Em 2003 eram 11 micro-empresas e em 2008 apenas 6, apesar desta redução nas unidades produtivas o que refletiu muito no número de trabalhadores que se reduziu drasticamente. Observa-se 823 trabalhadores distribuídos nas 19 micros e pequenas empresas especializadas nesta classe de atividade em 2000, já em 2008 são apenas 19 trabalhadores em micro-empresas, dos quais 89% são homens. Assim,

desde 2002, a mão-de-obra nesta classe de atividade diminui e se torna em sua maioria masculina.

Em Jaú, a fabricação de tênis só surge a partir de 2006, com 10 micro-empresas e em 2008 com apenas 7 micro-empresas. Desde a implantação deste tipo de produto, a mão-de-obra é em sua maioria feminina.

Em 2006 no ano de implantação de micro-empresas fabricantes de tênis, 67% dos 63 trabalhadores eram mulheres. Em 2008 Jaú possui um número reduzido de trabalhadores nesta classe de atividade, apenas 37 trabalhadores, dos quais 26 eram mulheres.

Nota-se, portanto, a predominância do trabalho feminino em Jaú e Birigui, entretanto a produção de tênis é expressiva somente em Birigui, especializada em calçados infantis e na produção de tênis para todas as idades. Já em Jaú e em Franca, a maioria das empresas fabricantes de tênis é de porte micro, empregando um número muito pequeno de trabalhadores.

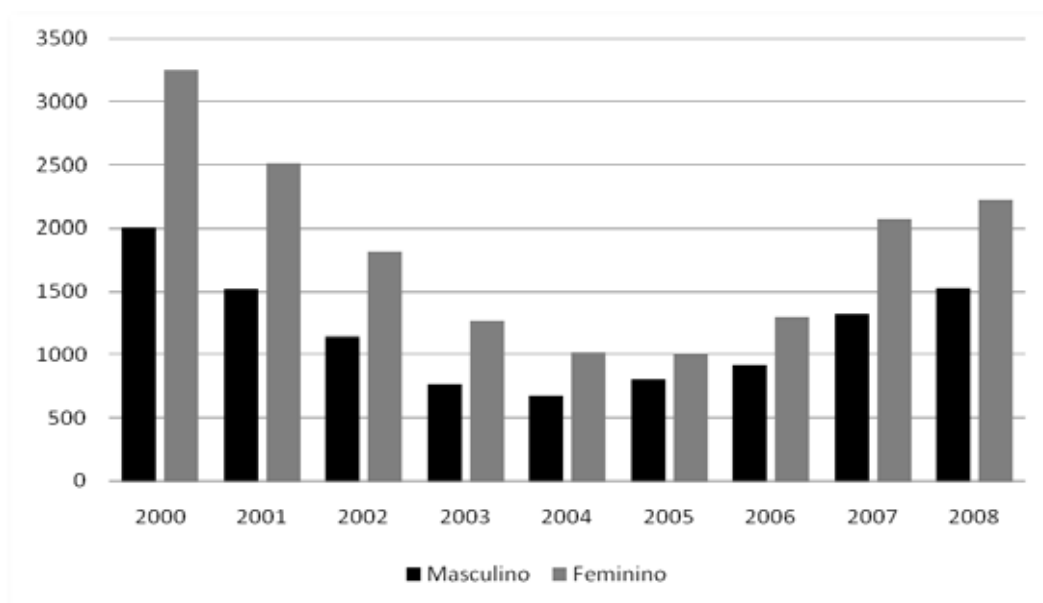


GRÁFICO 41 - GÊNERO DOS TRABALHADORES NAS CLASSES 19321 E 15327 EM BIRIGUI.

Fonte: Elaboração própria, a partir de dados da RAIS/MTE (2000-2008).

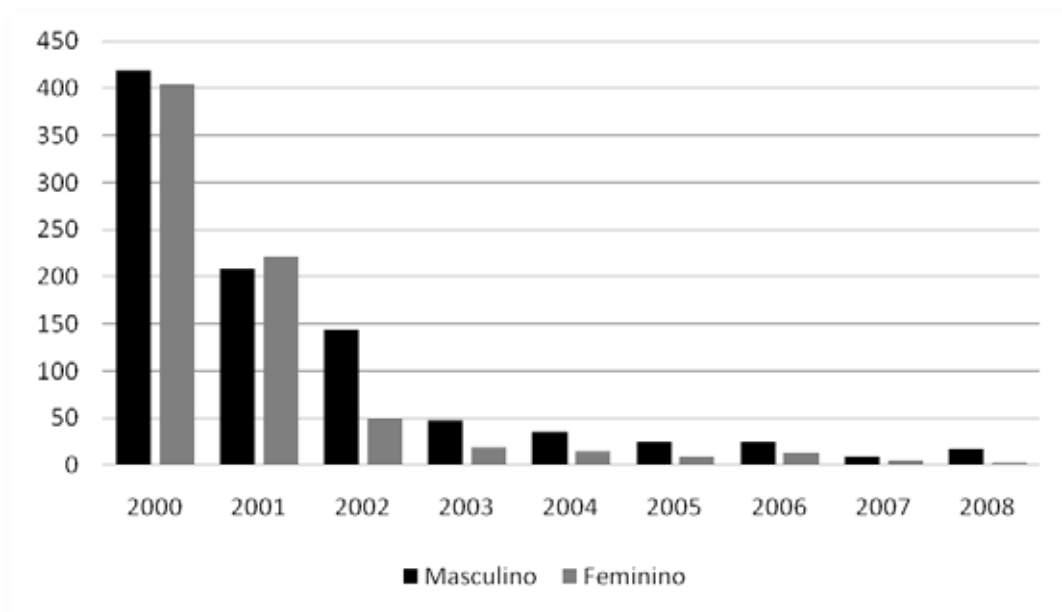


GRÁFICO 42 - GÊNERO DOS TRABALHADORES NAS CLASSES 19321 E 15327 EM FRANCA.

Fonte: Elaboração própria, a partir de dados da RAIS/MTE (2000-2008).

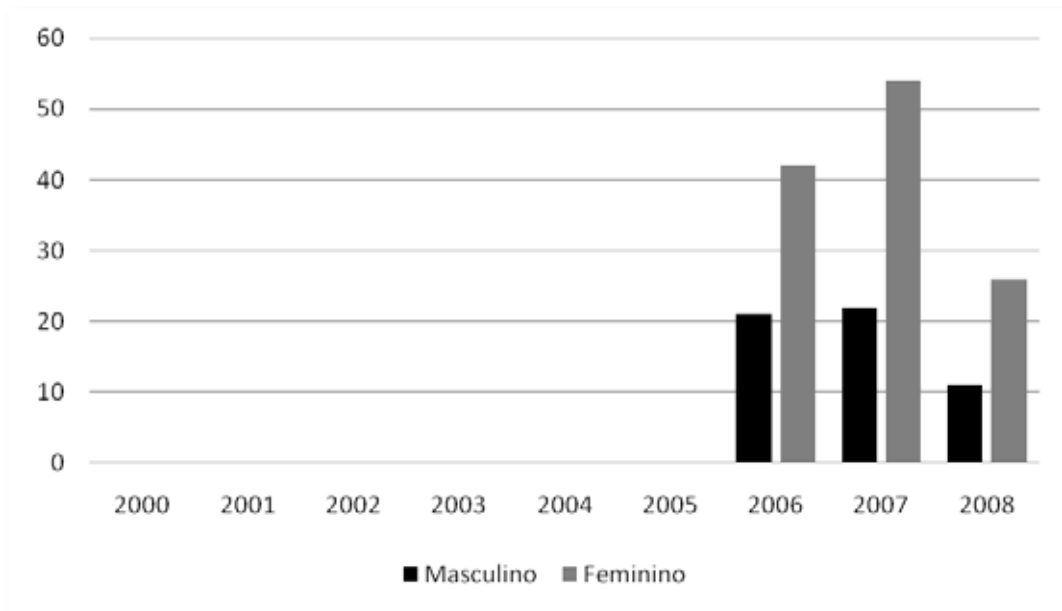


GRÁFICO 43 - GÊNERO DOS TRABALHADORES NAS CLASSES 19321 E 15327 EM JAÚ.

Fonte: Elaboração própria, a partir de dados da RAIS/MTE (2000-2008).

7.2.4 Escolaridades Dos Trabalhadores Para Classes 19321e 15327– Fabricações De Tênis De Qualquer Material

Analizando os dados á partir da RAIS dos anos 2000 a 2008 no quesito escolaridade, verifica-se que assim como na classe de fabricação de calçados de couro, a maioria dos trabalhadores da fabricação de tênis em birigui também possuem escolaridade entre o ensino fundamental incompleto e o ensino médio completo.

Até 2004, mais de 50% da mão-de-obra possuía escolaridade entre a 4º série incompleta e a 8º série completa á partir de 2005, mais de 51% das contratações são de funcionários com no mínimo o ensino médio incompleto, como por exemplo em 2008, onde 57% dos trabalhadores se encontravam no ensino médio (incompleto ou completo) ou superior (incompleto, completo ou pós graduação).

Até o ano de 2002, a maioria dos trabalhadores na fabricação de tênis em Birigui, possuíam apenas a 8º série incompleta, em 2000, por exemplo, esses trabalhadores representam 41% dos 3.386 trabalhadores nesta classe de atividade. Em 2003, os trabalhadores com ensino médio passam a ser maioria entre os trabalhadores (28% do total dos funcionários), seguido dos que possuíam apenas a 8º série incompleta (25% do total dos empregados).

Á partir de 2004 até 2008, o número de trabalhadores com ensino médio completo é superior aos demais, seguido dos trabalhadores com o ensino fundamental completo. Em 2008, por exemplo, os que possuem o ensino médio completo representam 38% dos 3.753 trabalhadores daquele ano em Birigui e os que concluíram o ensino fundamental representam 24% do total de empregados.

Ainda vale salientar que o número de funcionários contratados com nenhuma escolaridade ou com até a 8º série incompleta diminuiu ao longo do período analisado, como em 2000, onde os analfabetos representavam 0,2% , os com a 4º série incompleta 2,3% , com a 4º série completa 5% e os com a 8º série incompleta eram a maioria representando 41% do total da mão-de-obra da fabricação tênis em Birigui; Em 2008, reduzem suas participações para 0,08%, 1% , 2,3% e 14% respectivamente. Todavia, o número de contratações de trabalhadores com

escolaridade igual ou superior a 8º série completa aumenta ao longo do período entre 2000-2008.

Em Franca, á partir de 2003 existe um número muito reduzido de trabalhadores na fabricação de tênis, isso porque o setor calçadista francano é em grande parte especializado na produção de calçados de couro.

Até 2001, encontramos empresas de porte micro, pequeno e médio porte que produzem tênis, entretanto em 2002 encontram-se apenas algumas micro pequenas empresas e nos anos seguintes apenas micro-empresas. Esta retração de unidades produtivas na fabricação de tênis ocasionou profundas alterações no número de funcionários formais, especialmente por não existirem mais de 10 micro-empresas especializadas neste tipo de fabricação.

A amplitude do número de trabalhadores de 2000 a 2008 é muito grande, em 2000, por exemplo, existiam 32.135 postos de trabalho formal na produção de tênis em Franca, sendo a maioria dos trabalhadores aqueles que possuíam a 8º série (completa e incompleta). Já em 2008, existem apenas 19 trabalhadores na fabricação de tênis, sendo a maioria aqueles que possuem o ensino médio (completo e incompleto) seguido dos que possuem a 8º série (completa ou incompleta), não existindo funcionários com outro tipo de escolaridade (básico, ou sem nenhuma escolaridade).

De um modo geral, mesmo com a redução das unidades produtivas na fabricação de tênis, observa-se uma melhora da escolaridade dos contratados girando entorno dos que possuem da 8º série completa ao ensino superior (este último é observado somente até 2007).

O número de trabalhadores sem nenhuma escolaridade é inexistente desde 2001, quando havia no anterior 81 trabalhadores analfabetos, bem como os que possuíam a 4º série incompleta que são inexistentes á partir de 2004 (aparecendo apenas uma caso pontual, com um trabalhador no ano de 2006). Já os trabalhadores com a 4º série completa são nulos á partir de 2007. Vale ainda ressaltar que durante todo o período selecionado há a existência trabalhadora com ensino superior completo (exceto em 2008).

A fabricação de tênis em Jaú surge somente em 2006 e predominantemente realizado por micro-empresas, sendo um tipo de produto ainda recente em Jaú, essas micro-empresas não passam de 10 unidades produtivas no município (10 empresas em 2006, 9 em 2007 e 7 micro-empresas em 2008) e conseqüentemente o número de empregados formais é muito baixo se comparado com Birigui (apenas 37 funcionários em 2008, 18 á mais que em Franca no mesmo período).

Mesmo com um número reduzido de trabalhadores em Jaú, a grande maioria dos trabalhadores possuía o ensino médio completo (mais de 37% do total de trabalhadores em 2006 e 35% em 2008) e o ensino fundamental completo (mais de 30% do total de trabalhadores em 2006 e 57% em 2008, não sendo encontrados analfabetos ou trabalhadores com a 4ª série incompleta, no período analisado, bem como trabalhadores mais qualificados com curso superior completo ou incompleto (exceto no ano de 2006, quando encontra-se um trabalhador cursando o ensino superior e um com ensino superior completo).

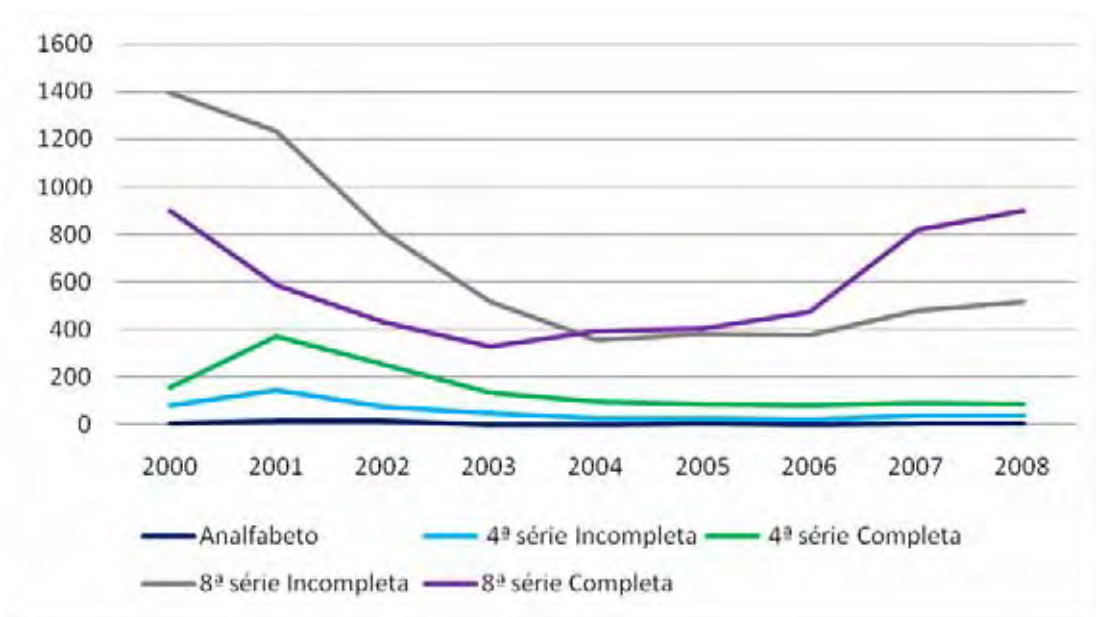


GRÁFICO 44 – ESCOLARIDADE DOS TRABALHADORES NAS CLASSES 19321 E 15327 EM BIRIGUI – ANALFABETOS E ENSINO FUNDAMENTAL.

Fonte: Elaboração própria, a partir de dados da RAIS/MTE (2000-2008).

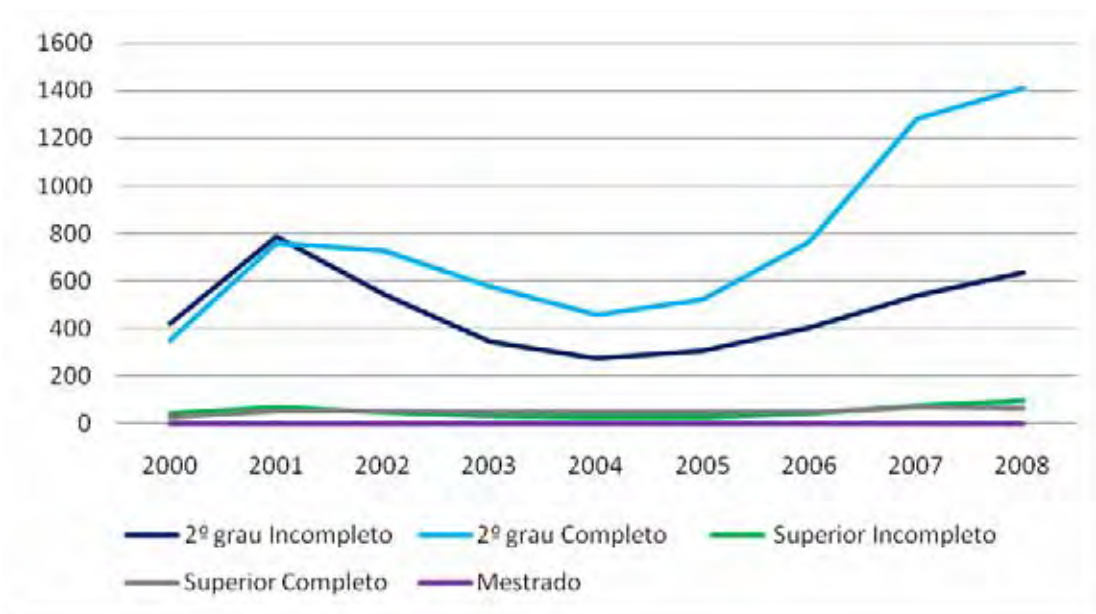


GRÁFICO 45– ESCOLARIDADE DOS TRABALHADORES NAS CLASSES 19321 E 15327 EM BIRIGUI – ENSINO MÉDIO E SUPERIOR.

Fonte: Elaboração própria, a partir de dados da RAIS/MTE (2000-2008).

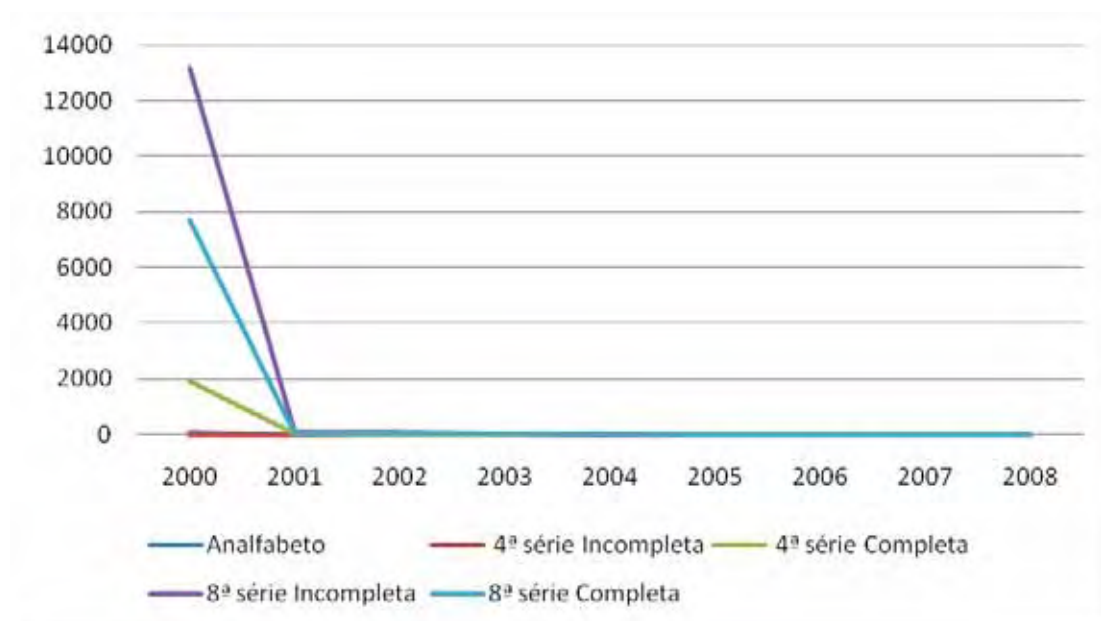


GRÁFICO 46 – ESCOLARIDADE DOS TRABALHADORES NAS CLASSES 19321E 15327 EM Franca – Analfabetos e Ensino Fundamental.

Fonte: Elaboração própria, a partir de dados da RAIS/MTE (2000-2008).

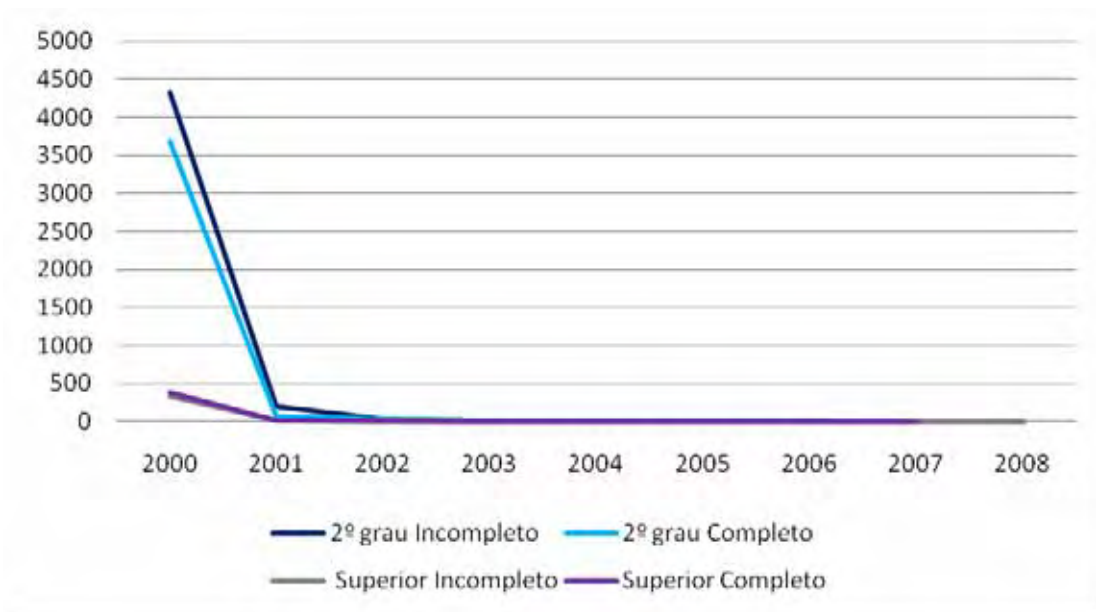


GRÁFICO 47 – ESCOLARIDADE DOS TRABALHADORES NAS CLASSES 19321 E 15327 EM FRANCA – ENSINO MÉDIO E SUPERIOR.

Fonte: Elaboração própria, a partir de dados da RAIS/MTE (2000-2008).

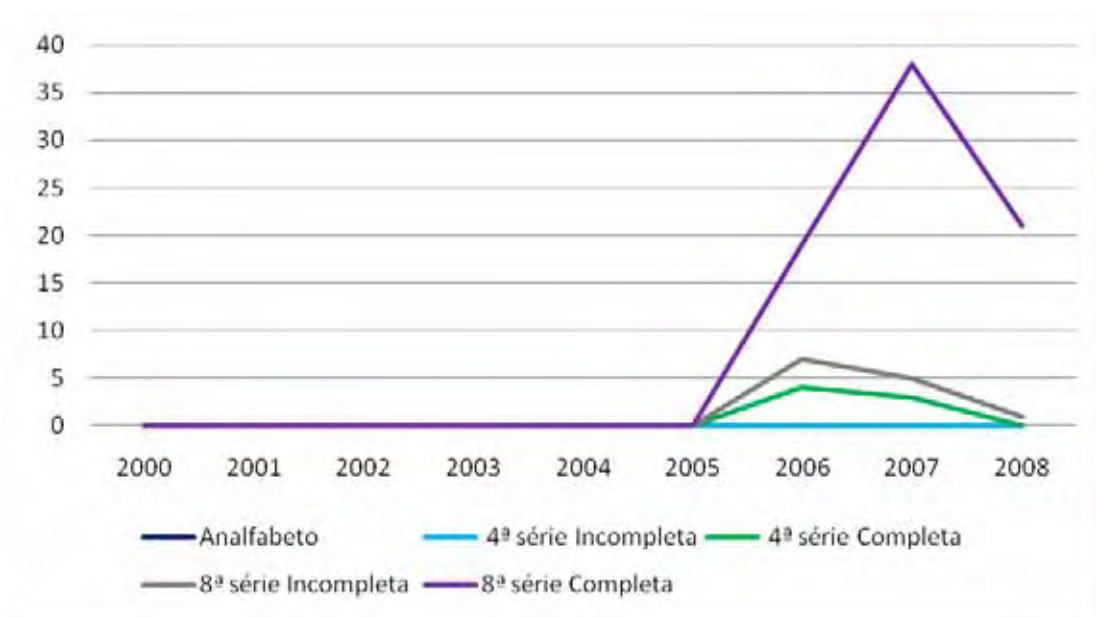


GRÁFICO 48 – ESCOLARIDADE DOS TRABALHADORES NAS CLASSES 19321 E 15327 EM JAÚ – ANALFABETOS E ENSINO FUNDAMENTAL.

Fonte: Elaboração própria, a partir de dados da RAIS/MTE (2000-2008).

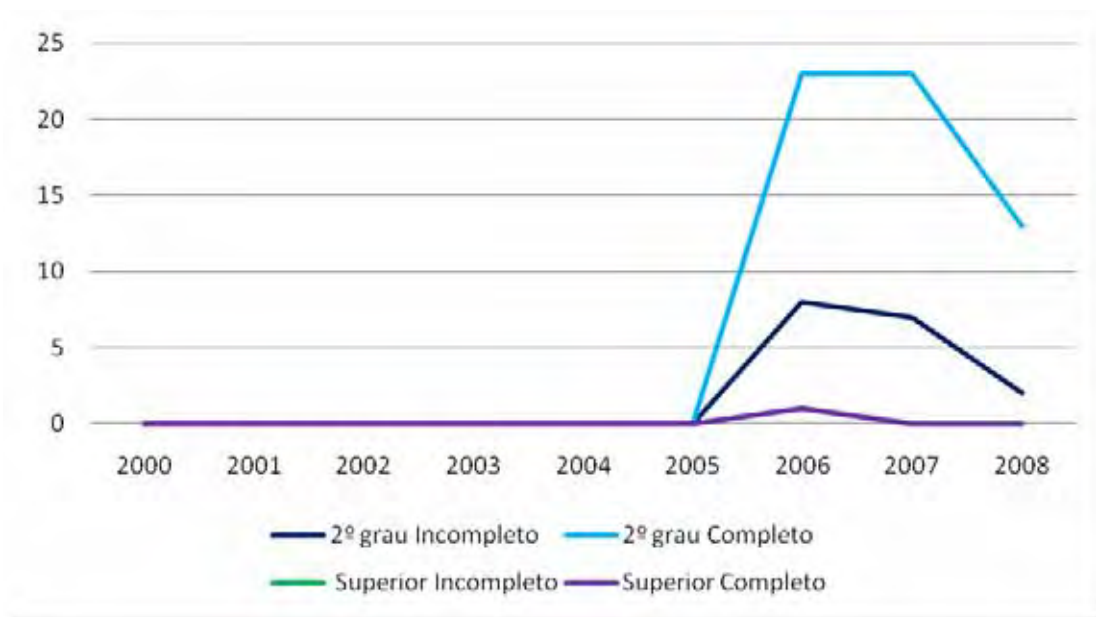


GRÁFICO 49– ESCOLARIDADE DOS TRABALHADORES NAS CLASSES 19321 E 15327 EM JAÚ– ENSINO MÉDIO E SUPERIOR.

Fonte: Elaboração própria, a partir de dados da RAIS/MTE (2000-2008).

7.2.5 Faixa Etária Dos Trabalhadores Para Classes 19321 E 15327 – Fabricações De Tênis De Qualquer Material

Em Birigui, a maioria dos contratados na fabricação de tênis estão entre as faixas etárias entre 18 a 24 anos, 30 a 39 anos e 25 a 29 anos respectivamente.

Dentre o grupo de trabalhadores entre 18 e 24 anos, em 2000 eles representavam 31% do total de 5.252 trabalhadores e os de 30 a 39 anos, representavam 29%. Em 2008, dos 3.753 trabalhadores, os que possuíam entre 18 a 24 anos representam 35%, aumentando sua participação, já os do grupo entre 30 a 39 anos apesar de ser o segundo grupo mais representativo, diminuem sua participação para 25% do total de trabalhadores naquele ano. No período analisado, vemos a diminuição da participação dos trabalhadores com idade até 17 anos e 30 a 39 anos, em detrimento das demais faixas etárias.

Como abordado anteriormente, o número de empresas na fabricação de tênis em Franca, decaiu brutalmente a partir de 2001, trazendo consequências no número de trabalhadores nesta classe de atividade no município.

Até 2003, a maioria dos trabalhadores em Franca se incluía na faixa etária de 30 a 39 anos e 18 a 24 anos. Á partir de 2004, a faixa etária dos trabalhadores oscila consideravelmente. Em 2004, a maioria dos trabalhadores (50 ao total) são aqueles que possuem 18 a 24 anos (13 trabalhadores) e 40 a 49 anos (12 trabalhadores). Em 2005, dos 34 trabalhadores, a maioria (8 trabalhadores) são os que se encontram entre 40 e 49 anos e 25 e 29 anos (5 trabalhadores). Em 2006 observa-se a maioria dos trabalhadores entre a faixa de 30 e 39 anos (12 trabalhadores) e 25 a 29 anos (8 trabalhadores), dentre os 38 totais.

Já em 2007, a maioria dos trabalhadores nesta classe de atividade em Franca são os que estão na faixa dos 40 a 49 anos (4 dos 15 trabalhadores totais), seguido dos que possuem entre 25 a 29 anos, 30 a 39 anos e 50 a 64 anos (3 trabalhadores em cada faixa etária). Em 2008, observamos em primeiro lugar os trabalhadores de 25 a 29 anos (5 trabalhadores) e os que possuem entre 18 e 24 anos e 50 a 64 anos (4 trabalhadores), dos 19 totais. A produção de tênis em Jaú se inicia somente a partir de 2006, sendo a maioria dos trabalhadores entre 2006 e 2007, aquela entre 18 e 24 anos (40% dos 63 empregados em 2006 e 41% dos 76 empregados em 2007), seguida dos que possuem entre 25 e 29 anos (32% dos trabalhadores em 2007 e 28% em 2008). Já em 2008, o primeiro grupo mais significativo continua sendo os trabalhadores entre 18 e 24 anos (30% dos trabalhadores) e o segundo grupo mais significativo passa a ser os trabalhadores entre 30 e 39 anos (27% dos 37 trabalhadores).

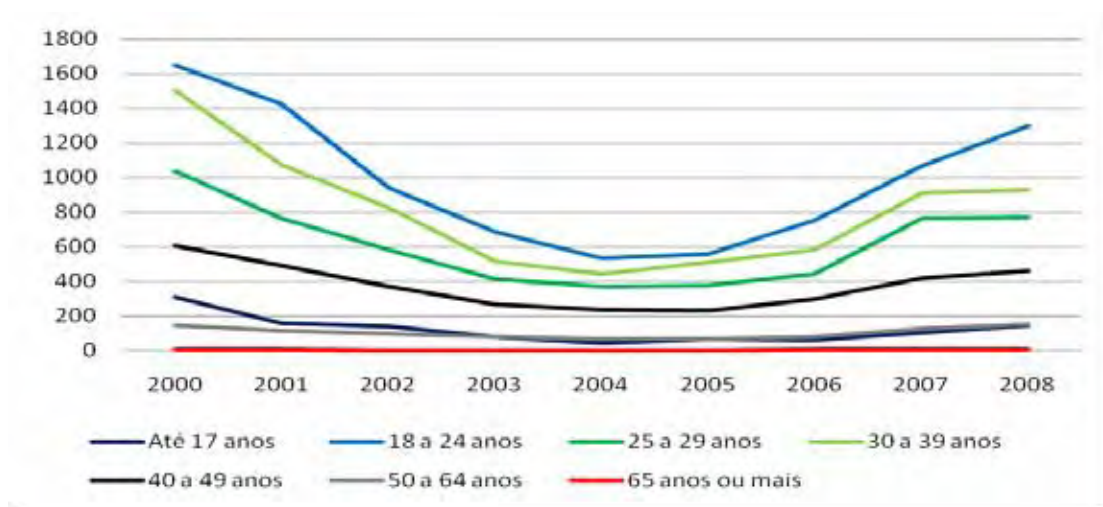


GRÁFICO 50– FAIXA ETÁRIA DOS TRABALHADORES NAS CLASSES 19321 E 15327 EM BIRIGUI. FONTE: RAIS/MTE (2000-2008).

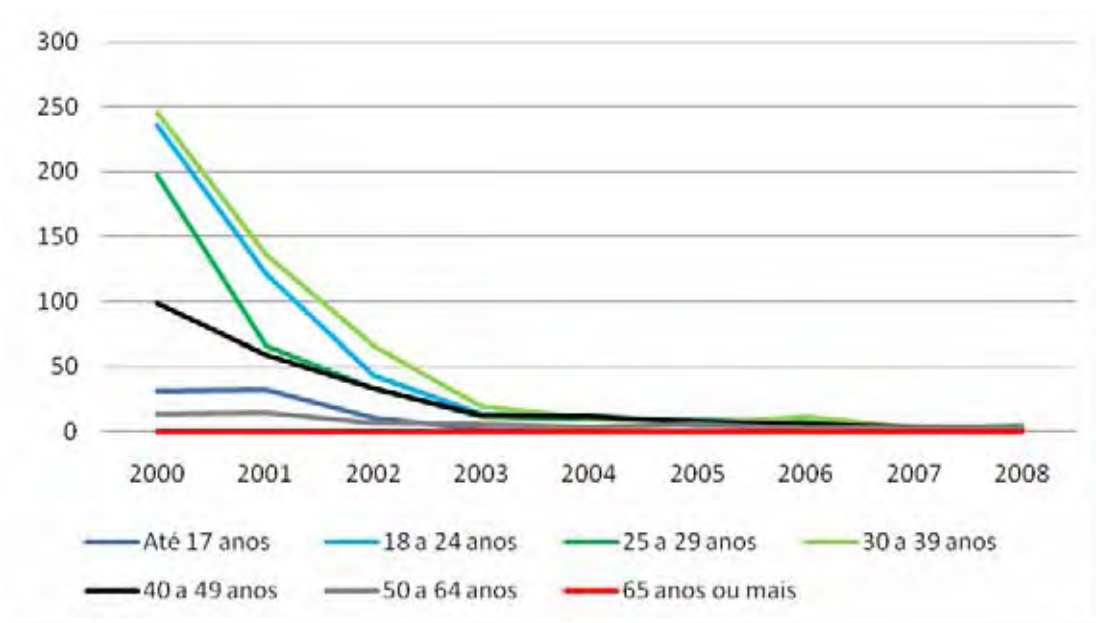


GRÁFICO 51 – FAIXA ETÁRIA DOS TRABALHADORES NAS CLASSES 19321 E 15327 EM FRANCA.

Fonte: Elaboração própria, a partir de dados da RAIS/MTE (2000-2008).

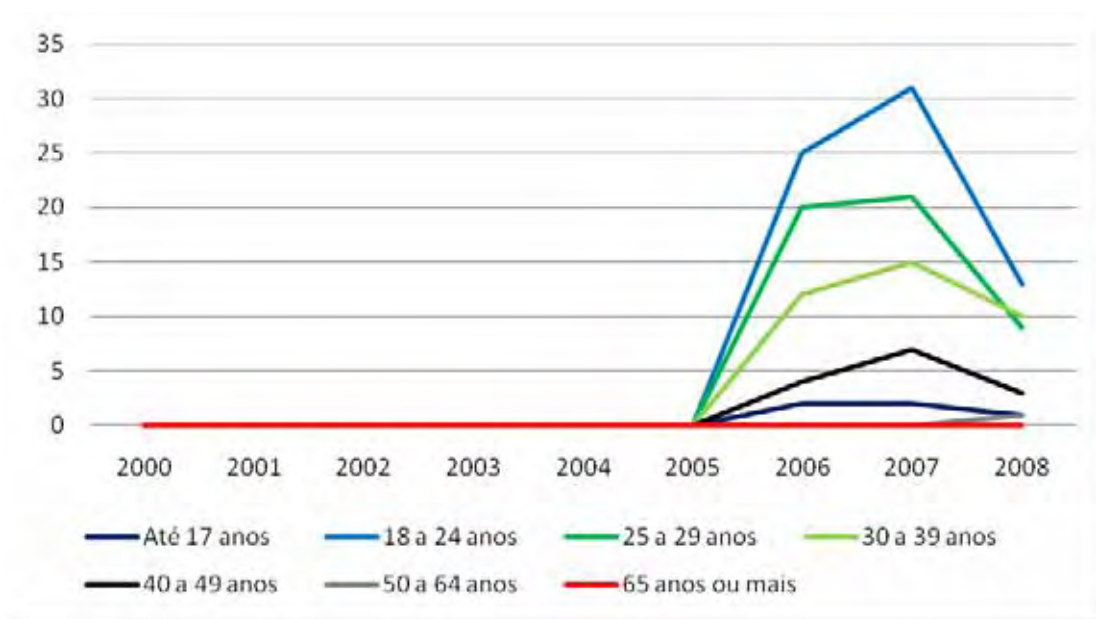


GRÁFICO 52 – FAIXA ETÁRIA DOS TRABALHADORES NAS CLASSES 19321 E 15327 EM JAÚ.

Fonte: Elaboração própria, a partir de dados da RAIS/MTE (2000-2008).

7.2.6 Faixa De Remuneração Média Para Classes 19313 E 15319 – Fabricação De Tênis De Qualquer Material.

Em Birigui na fabricação de Tênis, a maioria dos trabalhadores são aqueles com remuneração de 1,01 a 2 salários mínimos. Durante o período selecionado este grupo aumentou a sua representatividade, em 2000, por exemplo, dos 5.252 trabalhadores 61% dos trabalhadores estavam nesta faixa de rendimento; em 2008 dos 3.753 empregados nesta classe de atividade, 79% representavam esta grupo.

O segundo grupo mais representativo até o ano de 2007 eram os trabalhadores que recebiam de 2,01 a 4 salários mínimos, entretanto á partir de 2008 são superados pelo crescimento dos trabalhadores com remunerações mais baixas, de 0,5 a 1 salário mínimo. Em 2000, os trabalhadores com 2, 01 a 4 salários representavam 32% do total dos trabalhadores, já em 2008 apenas 7%. Já os trabalhadores com 0.5 a 1 salário mínimo em 2000 representavam 1% dos funcionários e em 2008 sobem sua participação para 11%. De um modo geral, ao longo do período selecionado, todos os grupos perderam representatividade, exceto os trabalhadores com remuneração entre 0,5 a 2 salários mínimos.

Em Franca, a maioria dos trabalhadores são aqueles que possuem remuneração mensal em torno de 1,01 a 4 salários mínimos. No período selecionado, a maioria eram aqueles entre o grupo de trabalhadores que recebiam entre 2,01 a 4 salários mínimos (exceto entre os anos de 2002 e 2008, no qual são substituídos por aqueles que recebem de 1,01 a 2 salários mínimos).

Em 2000, por exemplo, dos 823 trabalhadores, 38% recebiam rendimentos entre 2,01 a 4 salários, já em 2007 representam 47% e em 2008, 42%. Já os que possuem rendimentos entre 1,01 a 2 salários mínimos, em 2008 superam a representação dos trabalhadores com remuneração de 2,01 a 4 salários, passando a representar 53% dos trabalhadores. De um modo geral, os únicos grupos que aumentaram a sua representação são aqueles entre 1.01 a 4 salários.

A produção de tênis em Jaú passa a existir somente á partir do ano de 2006. As únicas remunerações existentes são aquelas na faixa de 0,5 a 7 salários

mínimos. Sendo que a maioria dos trabalhadores são aqueles que possuem remuneração de 1,01 a 2 salários mínimos.

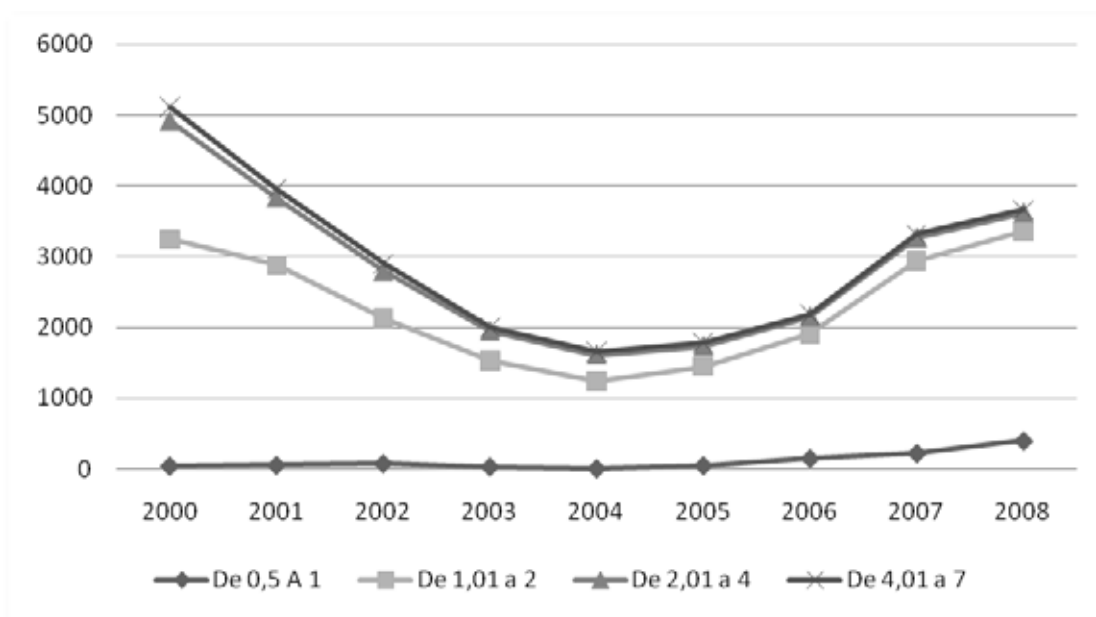


GRÁFICO 53 – FAIXA DE RENDIMENTO MÉDIO MENSAL – BIRIGUI - CNAE 19321 E 15327 (DE 0,5 A 7 SALÁRIOS MÍNIMOS).

FONTE: ELABORAÇÃO PRÓPRIA, A PARTIR de dados da RAIS/MTE (2000-2008).

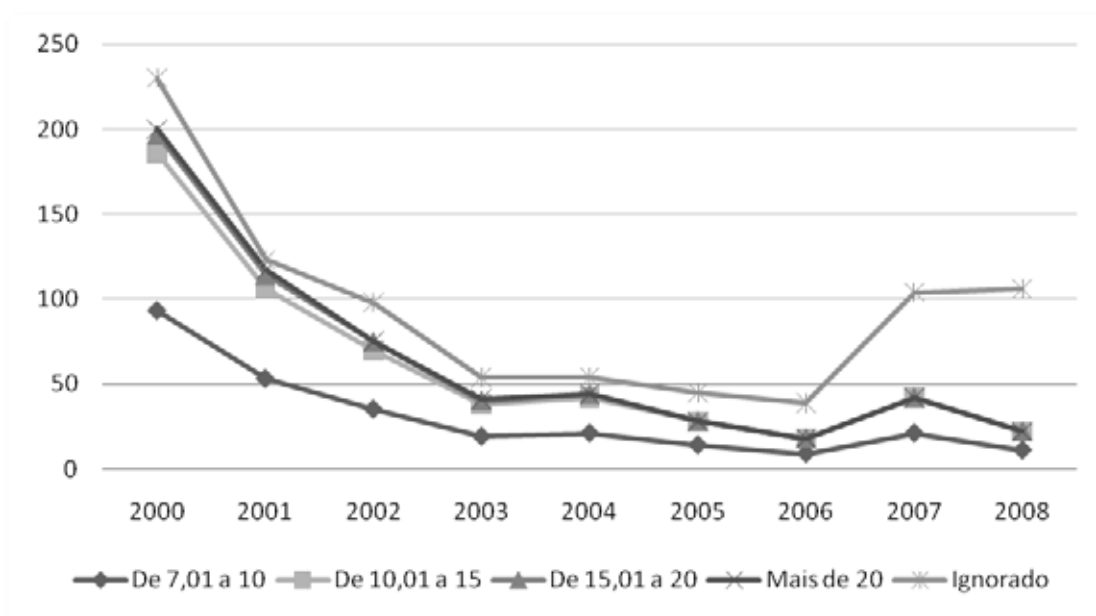


GRÁFICO 54 – FAIXA DE RENDIMENTO MÉDIO MENSAL – BIRIGUI - CNAE 19321 E 15327 (DE 7,01 A MAIS DE 20 SALÁRIOS MÍNIMOS).

Fonte: Elaboração própria, a partir de dados da RAIS/MTE (2000-2008).

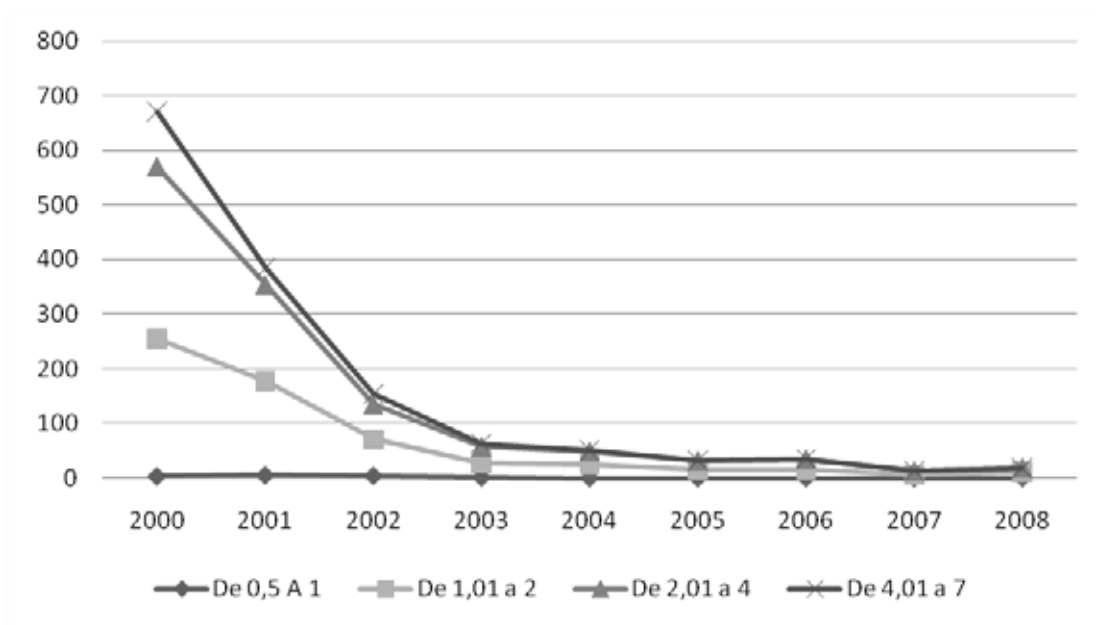


GRÁFICO 55 – FAIXA DE RENDIMENTO MÉDIO MENSAL – FRANCA - CNAE 19321 E 15327 (DE 0,5 A 7 SALÁRIOS MÍNIMOS).

Fonte: Elaboração própria, a partir de dados da RAIS/MTE (2000-2008).

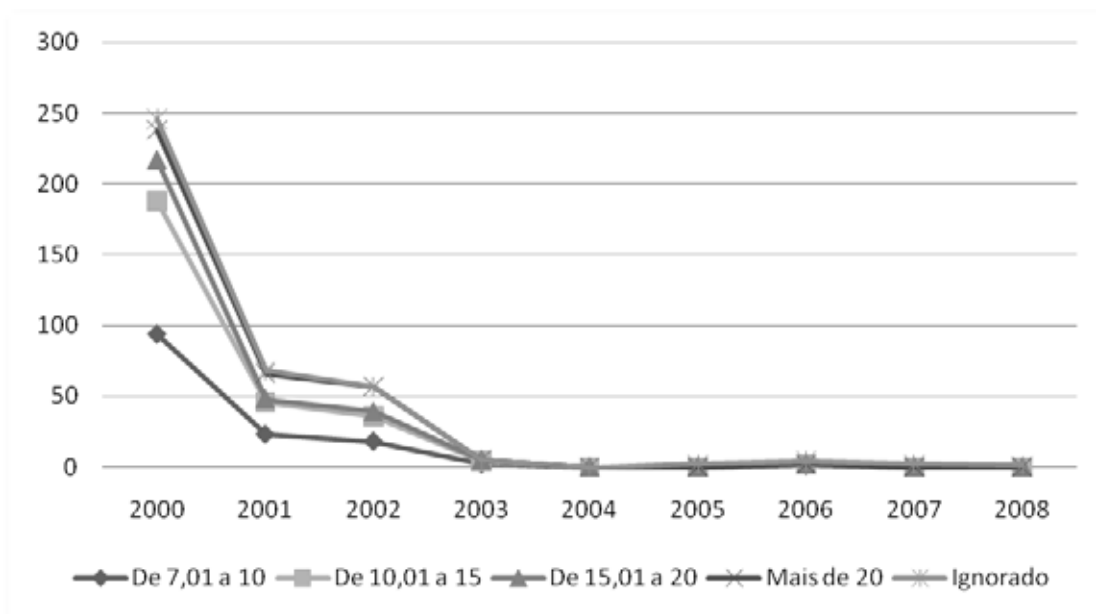


GRÁFICO 56 – FAIXA DE RENDIMENTO MÉDIO MENSAL – FRANCA - CNAE 19321 E 15327 (DE 7,01 A MAIS DE 20 SALÁRIOS MÍNIMOS).

Fonte: Elaboração própria, a partir de dados da RAIS/MTE (2000-2008).

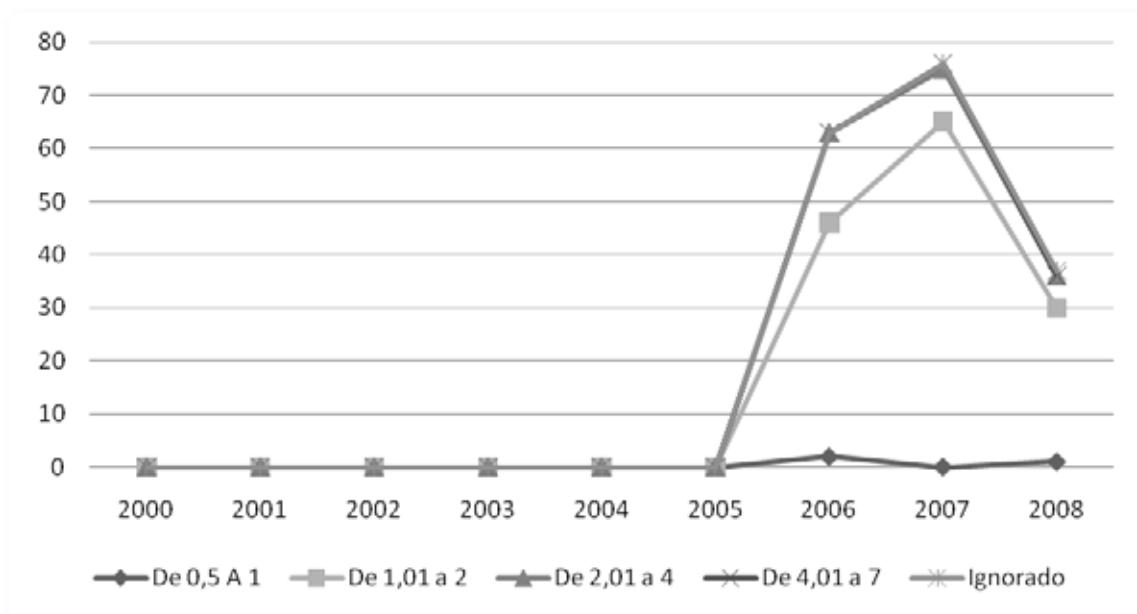


GRÁFICO 57– FAIXA DE RENDIMENTO MÉDIO MENSAL – JAU - CNAE 19321 E 15327 (DE 0,5 A 7 SALÁRIOS MÍNIMOS).

Fonte: Elaboração própria, a partir de dados da RAIS/MTE (2000-2008).

7.3 Comparativo Do Trabalho Formal Na Fabricação De Calçados De Materiais Sintéticos – CNAE 19330 E 15335

7.3.1 Porte Dos Estabelecimentos – Número De Empregados Ativos Em 31/12 Para Classes 13330 E 15335– Fabricação De Calçados De Material Sintético

A maioria dos fabricantes de calçados que utilizam materiais sintéticos, está em Birigui, uma vez que a maioria dos calçados fabricados em Franca utiliza como matéria-prima, o couro. Algo semelhante ocorre em Jaú que utiliza o couro e outros materiais não sintéticos, como madeira, fibras e tecidos, entre outros na fabricação de calçados femininos.

Desta forma, em 2008, 69% dos produtores de calçados de materiais sintéticos se encontra em Birigui, seguido de Jaú, responsável por 22% das empresas desta especialidade e Franca com 9% das empresas deste tipo de fabrico.

No município de Birigui, a maioria das empresas produtoras de calçados de materiais sintéticos são micro-empresas (de 4 a 19 vínculos). De forma geral, durante o período selecionado, o número de empresas deste porte aumentou de forma considerável, embora passasse por períodos de retração, como em 2001 e 2006.

Para se ter uma idéia mais exata, em 2001 eram 41 micro-empresas neste tipo de fabricação, em 2001 este número se retrai para 36 empresas, a recuperação ocorre nos anos seguintes de 2002 a 2005, numa média de 44 empresas. Entretanto, em 2006 observamos novamente uma leve retração com 38 empresas e nos anos seguintes o maior crescimento das empresas de porte micro, atingindo 79 empresas deste porte em 2008.

As pequenas e médias empresas são que mantêm suas unidades produtivas em número mais estável. As pequenas empresas, no período selecionado de 2000-2008 apresentam uma média de 15 empresas durante esses 9 anos e as empresas de porte médio, uma média de 3 empresas, para cada ano, pois o maior crescimento como já exposto, ocorreu nas micro-empresas.

Já no que se refere às empresas de grande porte (com mais de 500 vínculos), o número de unidades produtivas oscilou sempre em torno de 1 ou 2 empresas deste porte. De 2000 a 20002 temos 2 empresas de grande porte no município de Birigui responsáveis pela produção de calçados de materiais sintéticos.

De 2003-2005, observamos apenas uma grande empresa, no município, responsável por este tipo de produto. De 2006 a 2007, observamos o aumento das micro-empresas e as de grande porte (2 unidades), a diminuição de empresas de pequeno e a estabilidade do número de empresas de médio porte.

Entretanto em 2008, nota-se apenas uma grande empresa, neste segmento, seguido do aumento das micro e pequenas empresas e a continuidade da estabilização do número de empresas de médio porte em 3 unidades produtivas.

Em Franca, o número de empresas fabricantes de calçados de materiais sintéticos é modesto, sendo na sua maioria micro-empresas e um pequeno número de empresas de porte pequeno. Entretanto no período de 2000-2008, o número de micro-empresas cresceu como podemos observar analisando o ano de 2000,

quando havia apenas 1 empresa, em 2008 já se encontram 12 micro-empresas neste tipo de produto. Já as pequenas empresas, surgem no máximo com 2 fábricas (em 2004 e 2006) e apenas uma fabricante deste porte nos anos de 2001, 2003, 2005 e 2008.

Em Jaú, embora o crescimento do número de empresas fabricantes de calçados de materiais sintéticos não tenha sido tão expressivo quanto em Birigui, de certo modo, apresentou um significativo aumento das empresas deste segmento, nas empresas de porte micro, pequeno e médio. Em 2000 havia apenas 3 empresas neste segmento, passando para 32 em 2008.

O número de empresas que mais cresceu nesta classe de atividade foi às empresas de porte micro, tendência observada também nos municípios de Birigui e Franca. Á partir de 2006, até 2007, há não só o aumento de número de empresas deste porte, mas também de pequenas e médias empresas (que surgem a parti deste período). As micro-empresas neste período alargaram de 5 empresas em 2005 para 15 em 2006 e 2007 e 23 em 2008.

O total de empresas de porte pequeno também cresceu, de apenas 2 empresas em 2005 para 8 em 2006 e 7 em 2007 e 2008. Já as empresas de médio porte surgem á partir de 2006 com apenas uma empresa para este segmento, aumentando o número de fabricantes de calçados de materiais sintéticos para 2 em 2007 e mantendo-se este dígito em 2008.

Desta forma observamos nos três municípios selecionados o crescimento de número de empresas fabricantes de calçados de materiais sintéticos, sendo este aumento mais expressivo em Birigui, acompanhado posteriormente de Jaú e Franca. Nos três arranjos produtivos, este tipo de produto se encontra localizado nas micro e pequenas empresas.

As médias empresas só são encontradas em Birigui e Jaú, não excedendo o número de 4 empresas deste porte em Birigui e em Jaú, não mais que 2 empresas, sendo recente no período selecionado (somente a partir de 2006) o surgimento deste porte de empresa neste segmento no município. As empresas de grande porte nesta atividade só é apresentada em Birigui, com no máximo 2 fabricantes em

determinados período. Em Franca, predominam as micro-empresas, com um número inexpressivo de pequenas empresas, neste ramo.

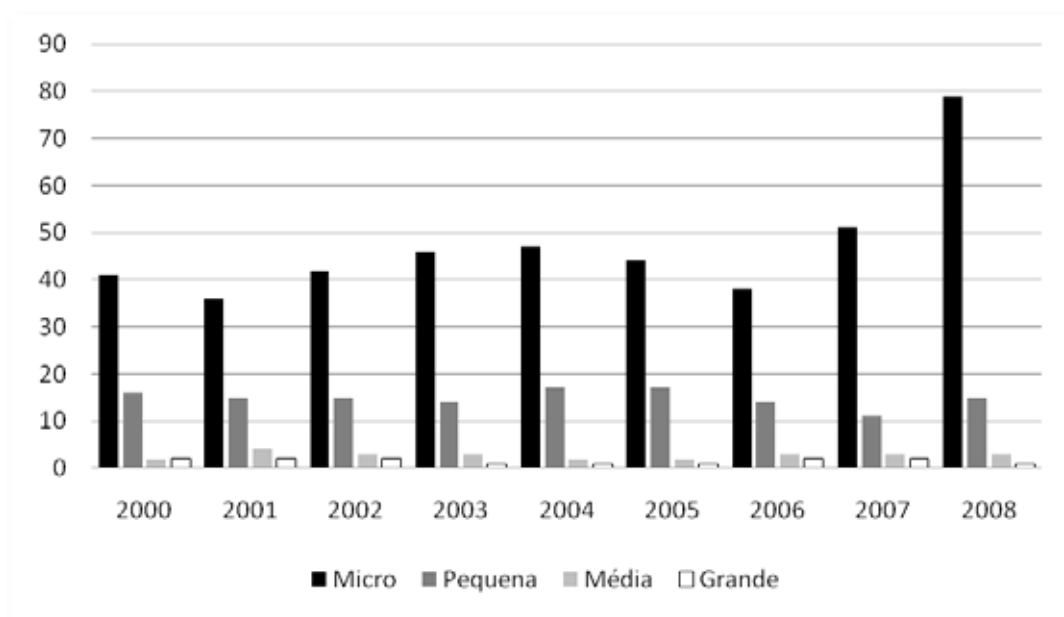


GRÁFICO 58 – PORTE DE EMPRESAS EM BIRIGUI PARA CLASSE CNAE 13330 E 15335.

Fonte: Elaboração própria, a partir de dados da RAIS/MTE (2000-2008).

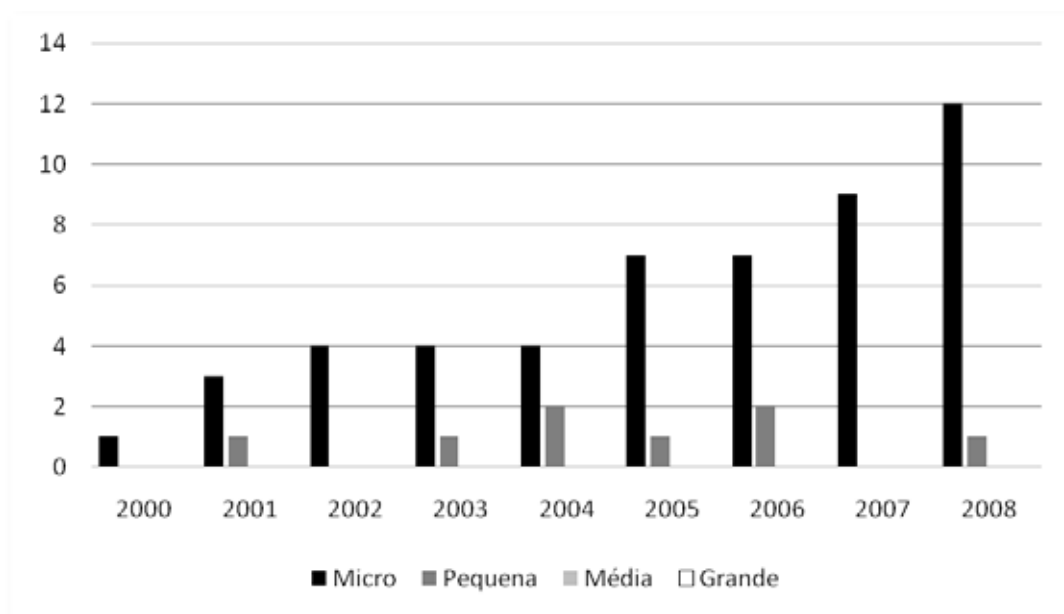


GRÁFICO 59 – PORTE DE EMPRESAS EM FRANCA PARA CLASSE CNAE 13330 E 15335.

Fonte: Elaboração própria, a partir de dados da RAIS/MTE (2000-2008).

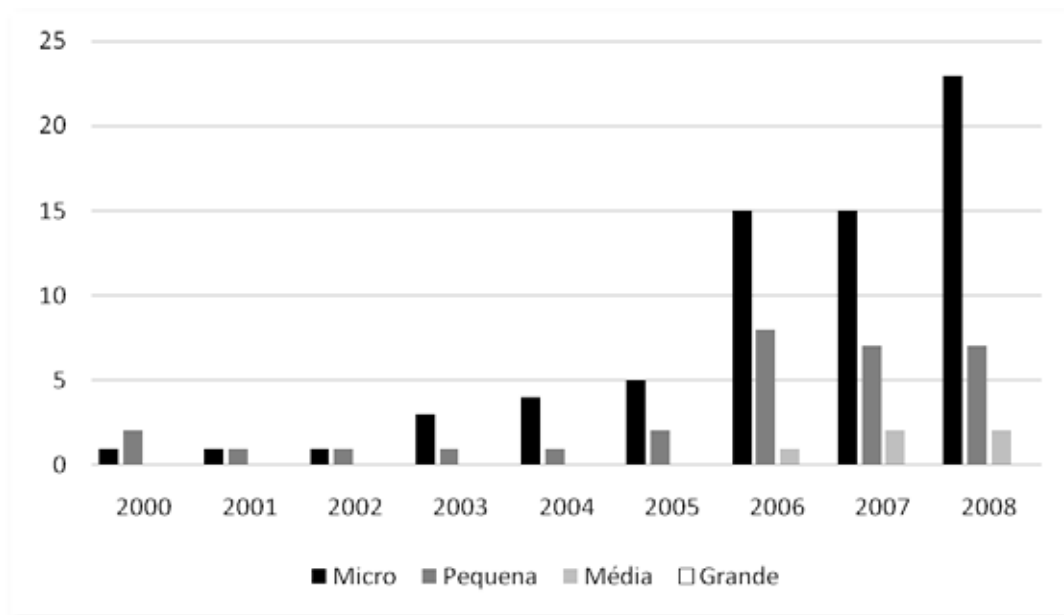


GRÁFICO 60 – PORTE DE EMPRESAS EM JAU PARA CLASSE CNAE 13330 E 15335.

Fonte: Elaboração própria, a partir de dados da RAIS/MTE (2000-2008).

7.3.2 Porte Dos Estabelecimentos – Número De Empregados Ativos Em 31/12 Para Classes 19313 E 15319 – Fabricação De Calçados De Material Sintético.

A maioria dos trabalhadores na fabricação de calçados de materiais sintéticos se encontra em Birigui. Em 2008, 75% dos empregos formais nesta classe de atividade e nos municípios eleitos estão em Birigui, seguido de Jaú, com 23% dos empregos formais e Franca com 2%.

No município de Birigui, a maioria dos empregados com carteira assinada está predominantemente nas empresas de porte grande e pequeno. Embora o número de empresas tenha aumentado no período selecionado, o número de empregos foi reduzido em 12% de 2000 a 2008.

O período de 2000 a 2002 é o que apresenta maior número de postos de trabalho na fabricação de calçados de materiais sintéticos em Birigui, especialmente pelo motivo de existirem 3 empresas de grande porte no município, responsáveis por cerca de 54% dos trabalhadores com carteira assinada. De 2003 a 2005 observa-se a diminuição do número de empresas de grande, médio e micro porte e conseqüentemente a redução do número de postos de emprego formal,

especialmente nos anos de 2004 e 2005. Para se ter uma idéia, de 2002 a 2005 há uma redução de 46% do número de empregos formais.

Á partir de 2006 o emprego volta crescer de forma tímida em Birigui na fabricação de calçados de materiais sintéticos. Tal crescimento se dá especialmente nas empresas de grande e pequeno porte. Verificam-se em 2008, 5.461 trabalhadores formais nesta classe de atividade, número superior em relação aos anos de 2003-2007, bem como o crescimento dos empregos em todos os portes de empresas, exceto na grande empresa.

O arranjo produtivo de Franca apresentou no período selecionado apenas trabalhadores em micro e pequenas empresas na fabricação de calçados sintéticos. Dentre os três arranjos selecionados, Franca é que possui o número mais inexpressivo de empresas e empregos nesta classe de atividade. Isso ocorre por Franca ser altamente especializada na fabricação de calçados que utiliza o couro como matéria-prima principal. Mesmo assim, o número de trabalhadores neste tipo de produção aumentou no período selecionado

. Em 2000, havia apenas uma micro-empresa em Franca, já em são 13 fabricantes (12 micro-empresas e 1 de porte médio). Em 2000 eram apenas 30 empregos formais, passando para 139 em 2008. O período que mais empregou formalmente os trabalhadores de calçados de materiais sintéticos foi 2004 a 2006, chegando neste ano á 214 trabalhadores nesta classe.

Em Jaú, os empregados formais na fabricação de calçados de materiais sintéticos em sua maioria se encontram em empresas de micro e pequeno porte até o ano de 2005. Isso porque não existem fábricas de calçados de grande porte em Jaú e as de porte médio só surgem em 2006. Antes da instalação das empresas de porte médio, ou seja, até 2005, Jaú empregou no máximo 198 trabalhadores em 2005. Entretanto após a instalação de duas empresas de médio porte no município, o emprego formal nesta classe aumentou cerca de 10%, chegando a 1.657 trabalhadores formais em 2008.

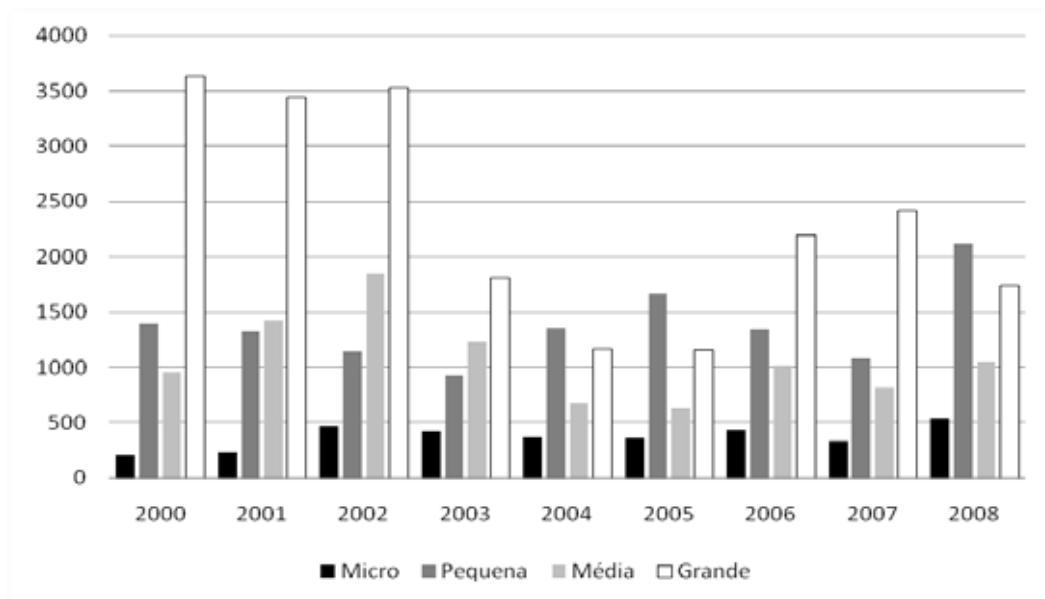


GRÁFICO 61 – NÚMERO DE TRABALHADORES POR PORTE DE EMPRESAS EM BIRIGUI PARA CLASSE CNAE 19330 E 15335.

Fonte: Elaboração própria, a partir de dados da RAIS/MTE (2000-2008).

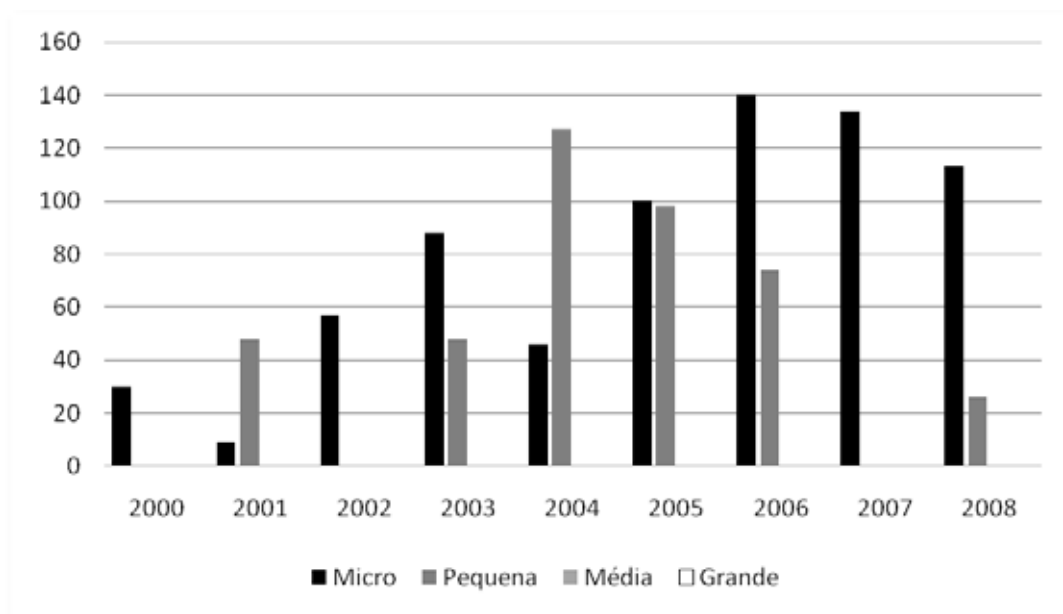


GRÁFICO 62– NÚMERO DE TRABALHADORES POR PORTE DE EMPRESAS EM FRANCA PARA CLASSE CNAE 19330 E 15335.

Fonte: Elaboração própria, a partir de dados da RAIS/MTE (2000-2008).

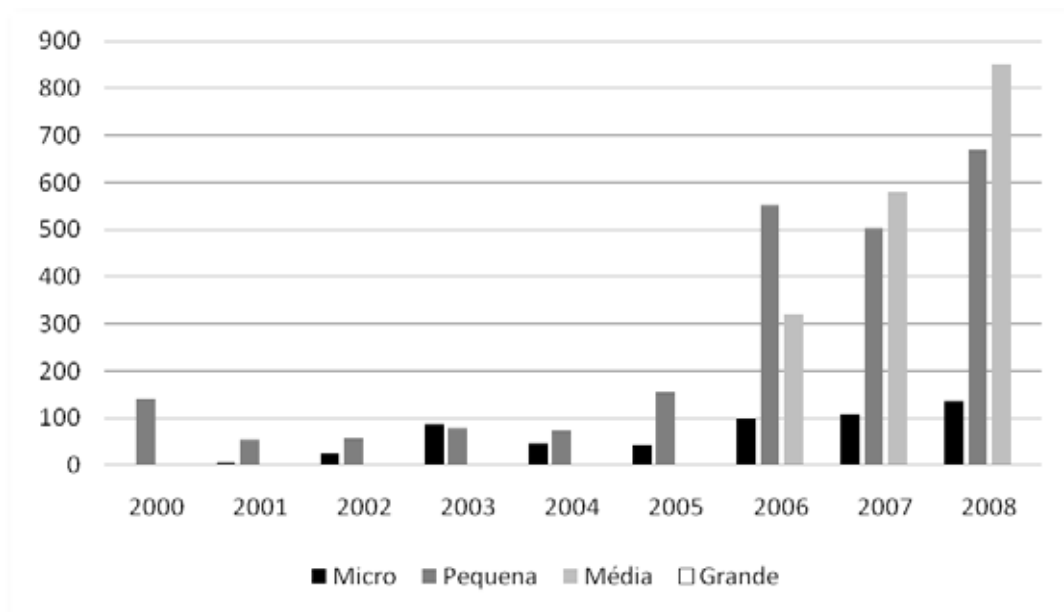


GRÁFICO 63– NÚMERO DE TRABALHADORES POR PORTE DE EMPRESAS EM FRANCA PARA CLASSE CNAE 19330 E 15335.

Fonte: Elaboração própria, a partir de dados da RAIS/MTE (2000-2008).

7.3.3 Gênero Dos Trabalhadores Para Classes 19330 E 15335 – Fabricação De Calçados De Material Sintético.

Dentre os arranjos produtivos selecionados, Birigui é o que possui o número de trabalhadores e empresas na fabricação de calçados de materiais sintéticos, uma vez que Franca e Jaú utilizam como principal matéria-prima o couro na fabricação de calçados. Nota-se que até o ano de 2004 a maioria dos trabalhadores nesta classe de atividade em Birigui é homens, entretanto não havendo grandes disparidades entre o número de homens e mulheres.

Em 2000, por exemplo, dos 6.252 empregados formais nesta classe, 51% eram homens; o ano em que se mais contratou trabalhadores do gênero masculino foi em 2006, onde 56% da mão-de-obra eram formadas por homens, num total de 4.424 trabalhadores neste tipo de fabricação.

No ano de 2005, a contratação tanto de homens quanto de mulheres nesta classe de atividade se mostra extremamente equilibrada, no qual 49,5% dos trabalhadores são homens e 50,5% mulheres num total de 3.871 empregados ativos

neste ano. A partir deste ano o número de trabalhadoras cresce de forma que em 2006 a 2008, o número de mulheres nesta classe de atividade supera o número de homens.

Em 2006 as mulheres representam 53% da mão de obra, em 2007, 58% e em 2008, 60% do total de trabalhadores na fabricação de calçados de materiais sintéticos em Birigui.

Como se vê, no período selecionado, em todas as classes de atividade CNAE para a fabricação de calçados, Birigui possui uma mão-de-obra predominantemente feminina, mesmo no caso da fabricação de calçados de materiais sintéticos que até 2004 era uma atividade onde o número de homens era relativamente maior, a participação das mulheres aumentou significativamente, superando o número de homens.

Em Franca, a grande maioria dos trabalhadores na fabricação de calçados de materiais sintéticos é composta por homens. Até 2005, mais de 80% da mão-de-obra é masculina; em 2000, 90% dos trabalhadores eram homens em nesta classe de atividade.

A partir de 2006 o número de mulheres nesta classe de atividade passa a crescer, representando em média 30% da mão - de obra, entretanto a maioria dos cargos nesta classe continua sendo masculina.

Na produção de calçados de materiais sintéticos em Jaú, a maioria da mão-de-obra é masculina, exceto em no ano de 2008, no qual as mulheres ultrapassam em número de trabalhadores nesta classe de atividade.

A participação das mulheres na atividade de fabricação de calçados de materiais sintéticos em Jaú aumentou consideravelmente no período selecionado. Em 2000 elas representavam apenas 24% da mão-de-obra formal nesta classe, passando a 54% em 2008.

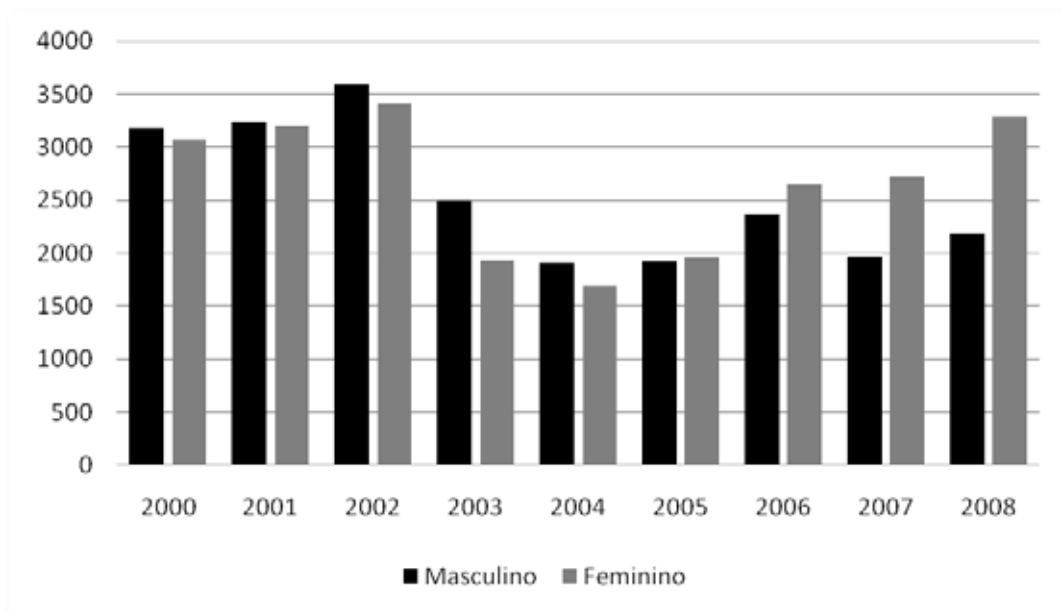


GRÁFICO 64 - Gênero dos Trabalhadores nas Classes 19330 e 15335 em Birigui.
Fonte: Elaboração própria, a partir de dados da RAIS/MTE (2000-2008).

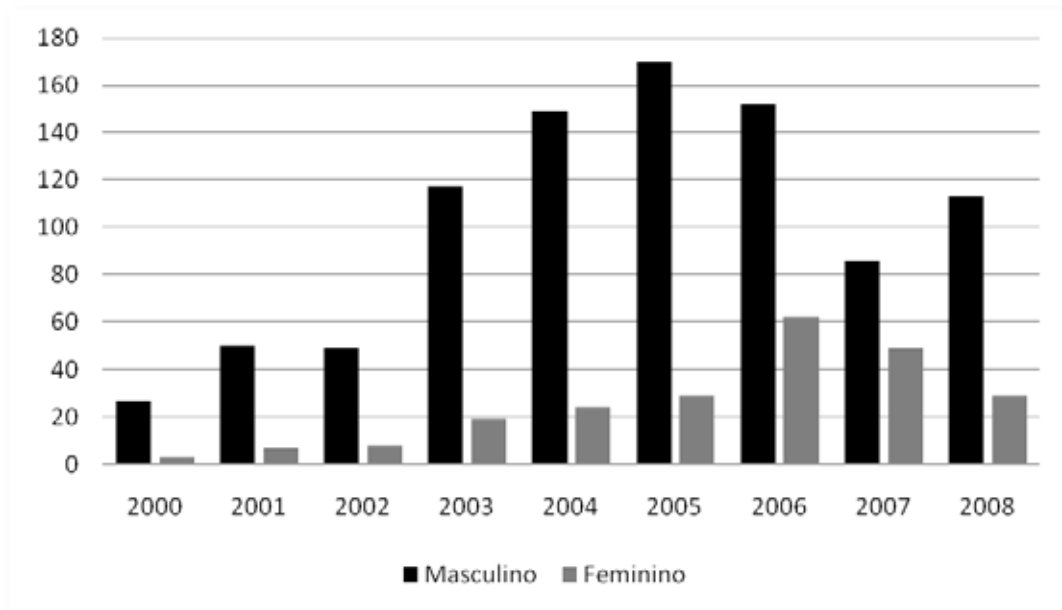


GRÁFICO 65 - Gênero dos Trabalhadores nas Classes 19330 e 15335 em Franca.
Fonte: Elaboração própria, a partir de dados da RAIS/MTE (2000-2008).

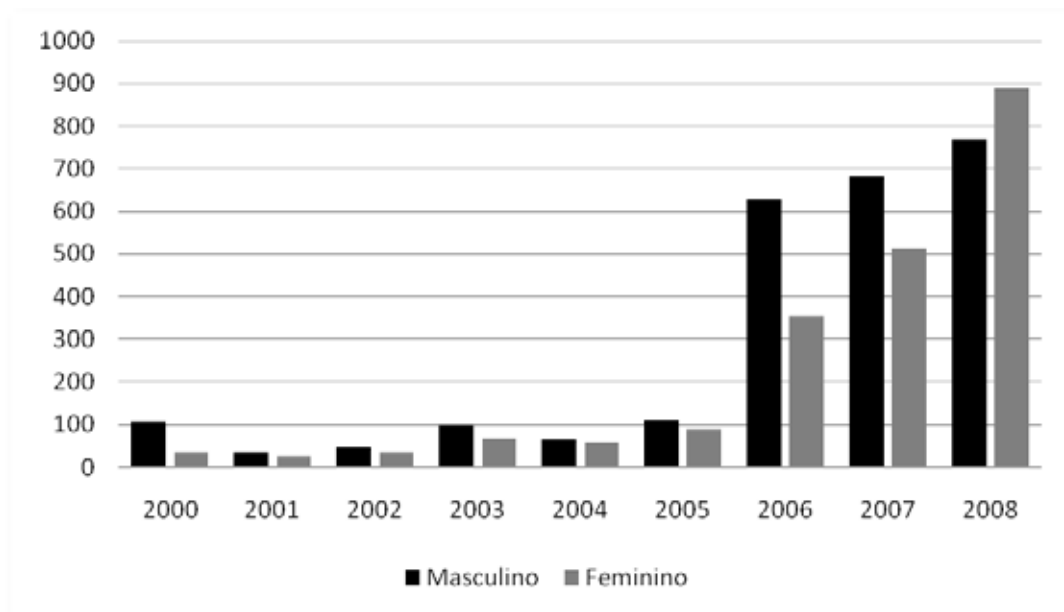


GRÁFICO 66 - Gênero dos Trabalhadores nas Classes 19330 e 15335 em Jaú.
Fonte: Elaboração própria, a partir de dados da RAIS/MTE (2000-2008).

7.3.4 Escolaridades Dos Trabalhadores Para Classes 19330 E 15335 – Fabricação De Calçados De Material Sintético.

No município de Birigui, grande parte dos trabalhadores na fabricação de calçados possuem escolaridade a 8ª série (completa e incompleta) e o ensino médio (completo e incompleto). Ao longo do tempo analisado, o número de trabalhadores diminuiu em função do fechamento de algumas empresas, mas mesmo com postos de trabalho modestamente reduzidos, o grau de escolaridade dos contratados com o ensino médio completo e superior (incompleto e completo) aumentou de 2000-2008 em oposição aos trabalhadores com o ensino básico (completo e incompleto) e a 8ª série incompleta que reduziu-se no período selecionado.

Os trabalhadores com a 8ª série incompleta eram maioria até 2001, representavam 32% dos 6.525 trabalhadores em 2000 e em 2001 dos 6.443 trabalhadores 27% possuíam este grau de instrução. Dentre os trabalhadores com a 8ª série completa, em 2000 representavam 16% dos 6.252 trabalhadores nesta classe de atividade; de 2002-2005 passam a ser a maioria dos trabalhadores na fabricação de calçados sintéticos em Birigui. Em 2003 eram 24% dos trabalhadores,

em 2004, 25% e em 2005, 27% do total de contratados formais. Á partir de 2006 a maioria dos trabalhadores são aqueles que possuem o ensino médio completo.

Em 2000, dos 6.252 trabalhadores, os que possuíam o ensino médio eram 19%, em 2006 passam a ser maioria, 33% dentre os 5.015 trabalhadores e em 2008, já representavam 37% dos 5.477 trabalhadores daquele ano nesta classe de atividade.

Já o número de empregados com nenhuma instrução é o maior em relação com Franca (que não possui analfabetos contratados nesta classe atividade) e Jaú (que possui apenas um contratado sem instrução nos anos de 2006 e 2007), embora a participação destes trabalhadores seja bem pequena. Em 2000 eram 7 contratados sem nenhuma instrução, representando 0,11% dos trabalhadores, em 2002 são 12 contratados, representando 0,17% dos empregados totais e em 2008, 8 trabalhadores, representando 0,15% dos trabalhadores nesta classe.

Em Franca, grande parte dos trabalhadores na produção de calçados de materiais sintéticos possui escolaridade entre o ensino fundamental (completo e incompleto) e o ensino médio (completo e incompleto). O número de empresas em Franca na fabricação de calçados de materiais sintéticos é reduzido, sendo em sua maioria micro e pequenas empresas. Nos anos de 2000 a 2003, Franca possuía no máximo 57 trabalhadores nesta classe de atividade (em 2000 eram apenas 30 empregados e em 2001-2002, 57), com escolaridade entre a 8ª série incompleta e o 2º grau completo.

Entre os anos de 2003-2004, o número de contratados aumenta, chegando em 2003 em 136 trabalhadores e 173 em 2004, em sua maioria com o ensino fundamental e médio completos. Surgem neste período com menor representatividade, trabalhadores com ensino básico completo e superior completo. Á partir de 2005 até 2007, a grande maioria dos contratados formais são aqueles que possuem o ensino médio, chegando a representar 57% dos contratados em 2006, num total de 214 trabalhadores nesta classe em Franca. Entretanto em 2008, os trabalhadores com esta escolaridade passam a representar 28% dos 142 trabalhadores em detrimento dos 31% com ensino fundamental completo.

Fonte: Elaboração própria, a partir de dados da RAIS/MTE (2000-2008).

Em Franca, nesta classe de atividade e no período selecionado não encontram trabalhadores analfabetos, bem como os trabalhadores com a 4ª série incompleta só surgem em 2008 (um trabalhador com esta instrução apenas). De um modo geral, os trabalhadores com pouca escolaridade (analfabetos ou com o ensino básico) são minoria ou inexistem em nesta classe de atividade. Por exemplo, aqueles que possuem apenas o ensino básico surgem somente entre 2003-2005 (com no máximo 3 trabalhadores) e em 2008 (apenas 1 trabalhador).

A participação daqueles trabalhadores com a 8ª série incompleta também diminuiu consideravelmente ao longo do período analisado, em 2000 esses trabalhadores eram maioria na linha de produção de calçados sintéticos em Franca, representavam 73% do total de trabalhadores. Com as novas contratações e o aumento de das micro e pequenas empresas, nota-se o aumento da participação dos trabalhadores com o ensino fundamental e médio completo e superior (completo e incompleto).

Até 2004, Franca não possuía funcionários cursando o ensino superior, muito embora desde 2001 já observássemos a contratação de funcionários com o ensino superior completo. Mesmo com pouca representatividade nesta classe de atividade, os empregados com superior (completo e incompleto) são superiores em número em relação aos que possuem o ensino médio, o que não se observou nas classes 19313 e 19321 em Birigui.

Em Jaú, de um modo geral, observam-se na fabricação de calçados de materiais sintéticos, trabalhadores com menos instrução e escolaridade do que os outros arranjos. De 2000-2001, a maioria dos contratados possuíam a 8ª série (completa e incompleta), seguido dos que possuíam o ensino médio incompleto.

Os anos de 2002 e 2003, são aqueles em que as contratações se concentraram em grande parte nos trabalhadores menos instruídos, sendo a maioria aqueles que possuíam a 4ª série completa – em 2002 dos 59 trabalhadores 31% possuíam a 4ª série completa e em 2003 esses trabalhadores representam 36% dos 166 trabalhadores desta classe de atividade.

Os anos de 2004-2005, os contratados em sua maioria possuem instrução entre o ensino fundamental completo (42% em 2004 e 24% em 2005), o ensino

médio incompleto (21% em 2004 e 24% em 2005) e o ensino médio completo (11% em 2004 e 25% em 2005). No ano seguinte, a maioria possui o ensino fundamental (completo e incompleto – 27% e 29% dos trabalhadores, respectivamente).

De um modo geral, ao longo do período entre 2000-2008 todos os trabalhadores com todos os graus de instrução (exceto analfabetos e pós-graduandos) se aumentaram. Observando que Jaú não possui analfabetos nesta classe de atividade e o aumento considerável do número de contratações entre aqueles que possuem a 8ª série incompleta. Vale ainda ressaltar a participação de profissionais com o ensino superior nesta classe de atividade. Depois de Birigui, Jaú é o município que conta com mais empregados com curso superior, na fabricação de calçados de materiais sintéticos. Em 2000, por exemplo, Jaú contava apenas com 2 empregados com este grau de instrução, mas a partir de 2006, passam a contratar mais funcionários com ensino superior – em 2006 são 18 trabalhadores, em 2007, 15 trabalhadores e em 2008, 25 funcionários. Em 2008 eles representam 1% do total do total de trabalhadores em Jaú, nesta classe de atividade.

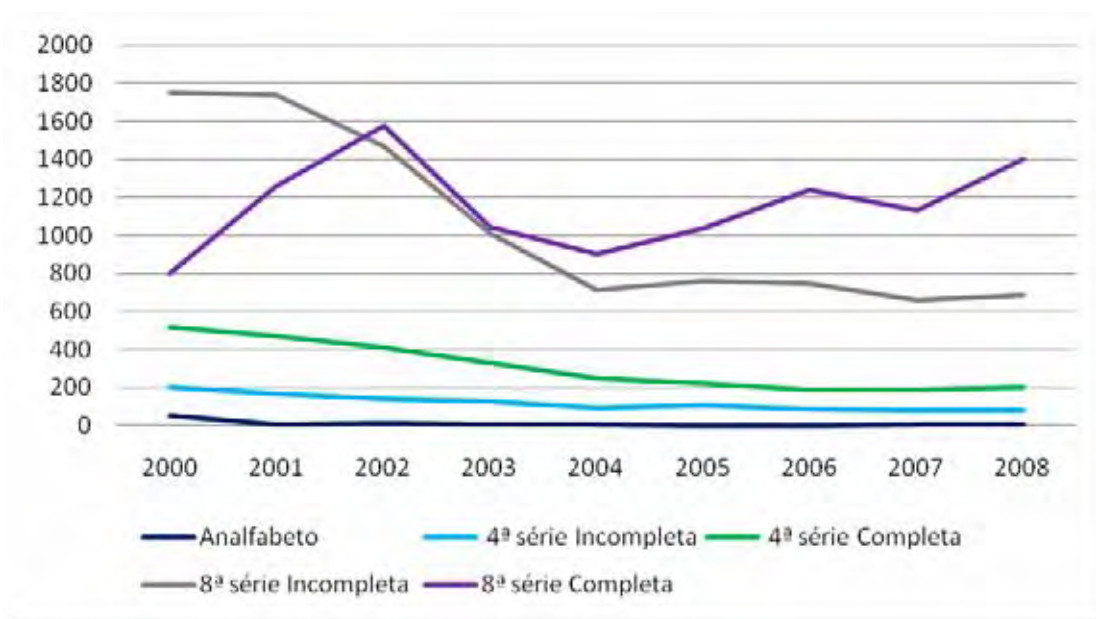


GRÁFICO 67– ESCOLARIDADE DOS TRABALHADORES NAS CLASSES 19330 E 15335 EM BIRIGUI – ANALFABETOS E ENSINO FUNDAMENTAL.

Fonte: Elaboração própria, a partir de dados da RAIS/MTE (2000-2008).

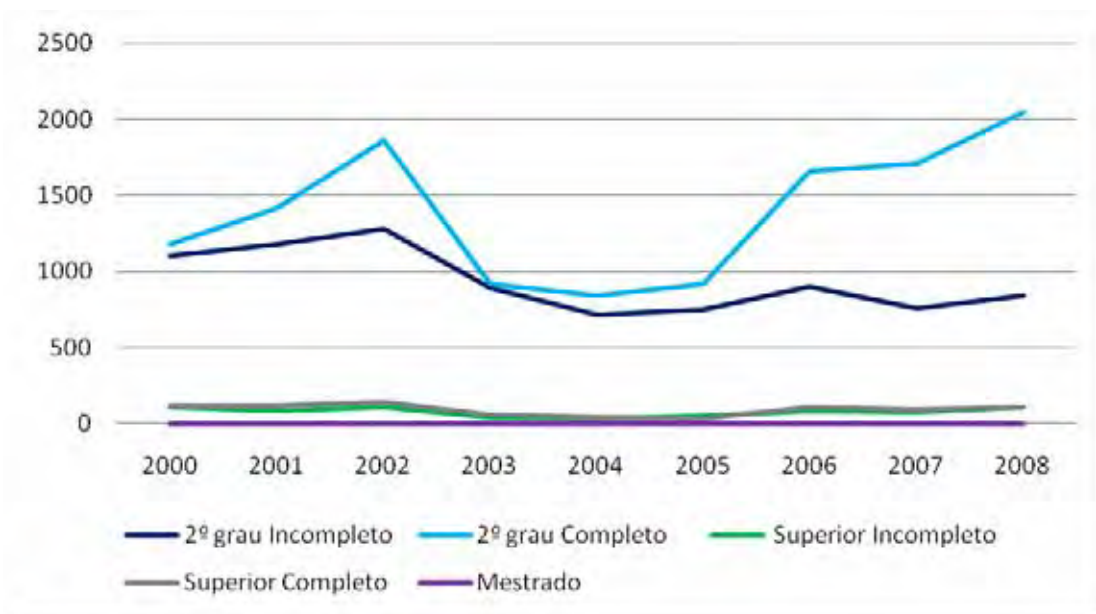


GRÁFICO 68 – ESCOLARIDADE DOS TRABALHADORES NAS CLASSES 19330 E 15335 EM BIRIGUI – ENSINO MÉDIO E SUPERIOR.

Fonte: Elaboração própria, a partir de dados da RAIS/MTE (2000-2008).

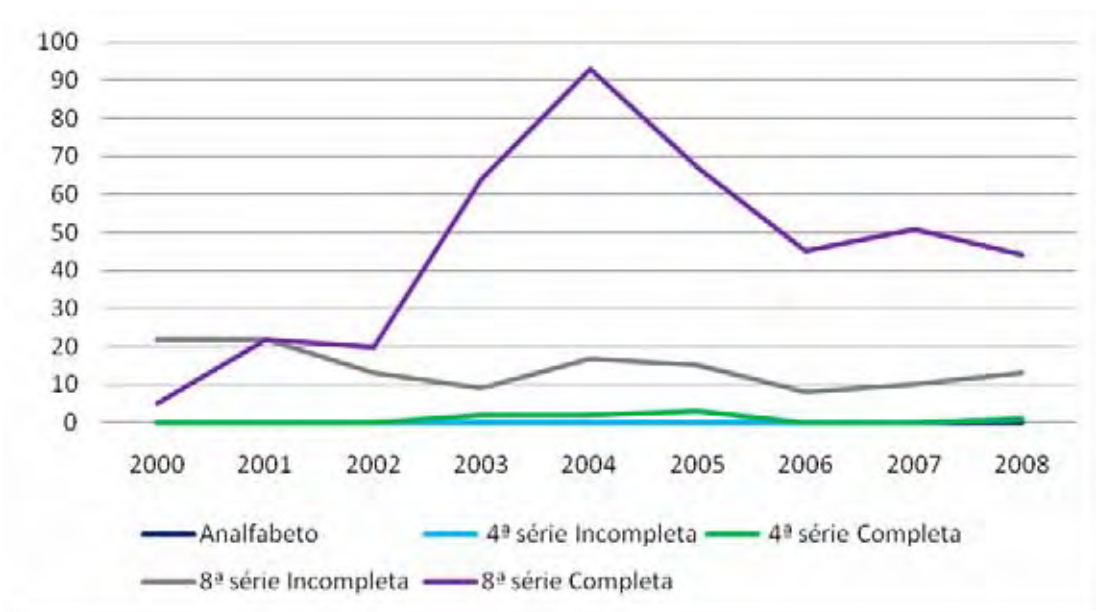


GRÁFICO 69– ESCOLARIDADE DOS TRABALHADORES NAS CLASSES 19330 E 15335 EM FRANCA – ANALFABETOS E ENSINO FUNDAMENTAL.

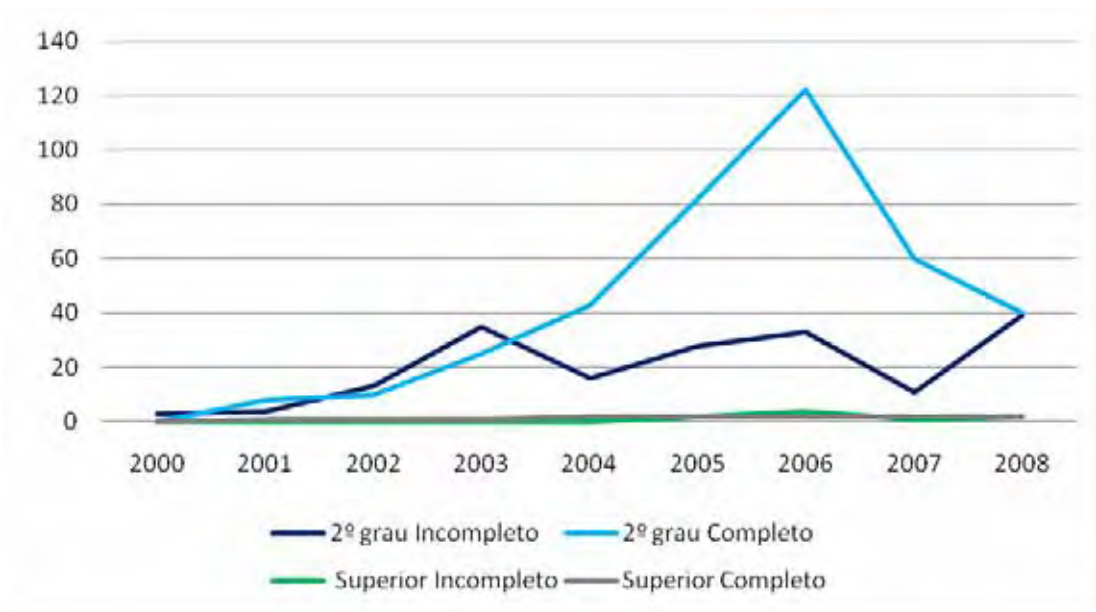


GRÁFICO 70 – ESCOLARIDADE DOS TRABALHADORES NAS CLASSES 19330 E 15335 EM FRANCA – ENSINO MÉDIO E SUPERIOR.

Fonte: Elaboração própria, a partir de dados da RAIS/MTE (2000-2008).

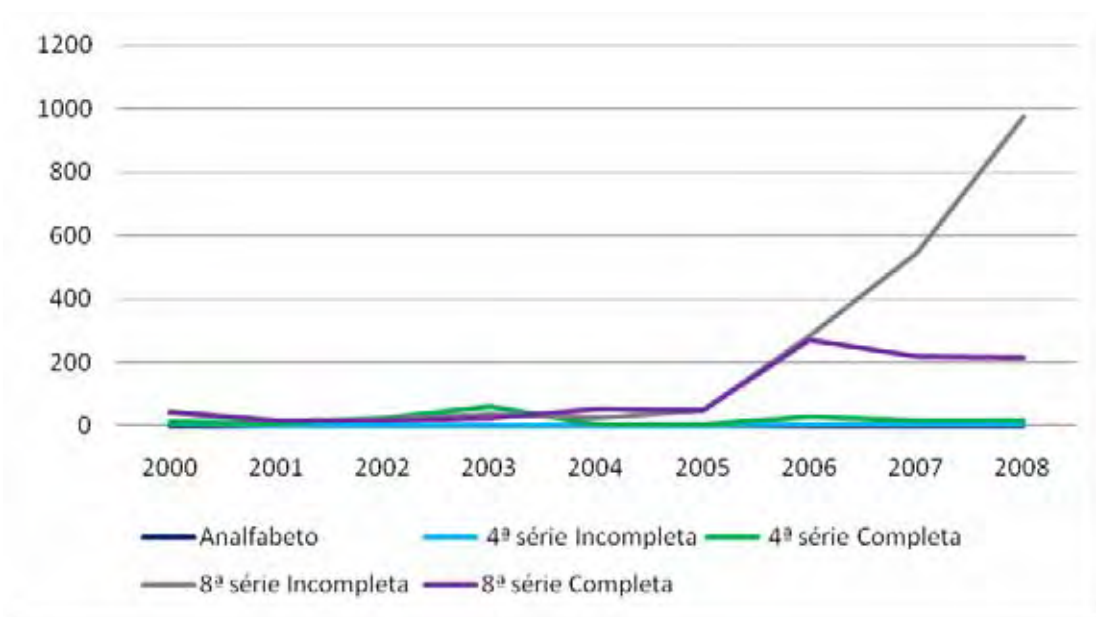


GRÁFICO 71 ESCOLARIDADE DOS TRABALHADORES NAS CLASSES 19330 E 15335 EM JAÚ – ANALFABETOS E ENSINO FUNDAMENTAL.

Fonte: Elaboração própria, a partir de dados da RAIS/MTE (2000-2008).

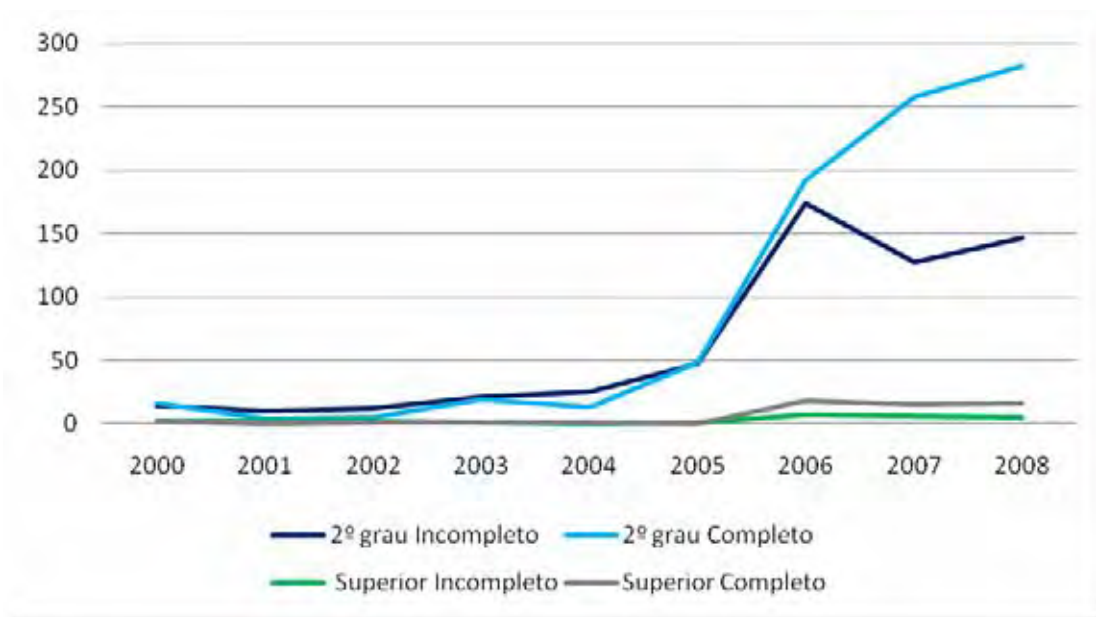


GRÁFICO 72 – ESCOLARIDADE DOS TRABALHADORES NAS CLASSES 19330 E 15335 EM JAU – ENSINO MÉDIO E SUPERIOR.

Fonte: Elaboração própria, a partir de dados da RAIS/MTE (2000-2008).

7.3.5 Faixa Etária Dos Trabalhadores Para Classes 19330 E 15335 – Fabricação De Calçados De Material Sintético.

Em Birigui na fabricação de calçados de materiais sintéticos, a maioria dos trabalhadores contratados está entre a faixa etária dos 18 aos 24 anos e 30 a 39 anos. Entre o período selecionado, de 2000 a 2008, os trabalhadores entre 18 a 24 são maioria na fabricação de calçados de materiais sintéticos, embora sua participação ao longo deste mesmo período tenha se reduzido.

Em 2000, esses trabalhadores representavam 41% dos 6.252 trabalhadores, nesta classe de atividade, caindo de forma gradual a participação desta faixa etária para 28% em 2008 (de um total de 5.477 trabalhadores), mas mesmo assim, sendo o grupo mais participativo neste tipo de produção.

Já o segundo grupo mais representativo são os de 30 a 39 anos, que aumentaram sua participação ao longo do período analisado. Como por exemplo, em 2000, eles representavam 21% do total de trabalhadores, passando para 26% em 2008. De um modo geral, observa-se o declínio da participação dos tanto do grupo majoritários (18 a 24 anos) quanto dos jovens até 17 anos. Os demais grupos

de faixa etária aumentaram sua participação ao longo do período analisado. Destaca-se também o grupo de 40 a 49 anos que em 2001 ultrapassa o grupo de jovens até 17 anos. Em 2000, os jovens até 17 anos representavam 9% em detrimento do grupo de 40 a 49 anos com 8% de representatividade. Á partir de 2001, dos 6.443 trabalhadores, 7% são jovens até 17 anos e 9% entre 40 e 49 anos.

O grupo de jovens até 17 anos é novamente ultrapassado pela contratação maior do grupo de trabalhadores de 50 a 64 anos á partir de 2005. Em 2008, por exemplo, dos 5.477 funcionários nesta classe de atividade, 4% eram os que possuíam até 17 anos e 5% com 50 a 64 anos.

Em Franca, a maioria dos trabalhadores na fabricação de calçados de materiais sintéticos são aqueles que possuem entre 18 e 24 anos. Em 2000, de apenas 30 funcionários, 17 possuíam entre 18 a 24 anos; seguido dos que possuíam de 25 a 29 anos e 30 a 39 anos (ambos com 5 funcionários). Entre os anos de 2001-2002 e 2005 a 2008 o número de funcionários entre 30 e 39 ultrapassa os que possuem 25 e 29 anos.

Assim, como verificado anteriormente em Birigui, no município de Franca também assistimos em um dado momento, o grupo de 50 a 64 anos ultrapassando o número de jovens de até 17 anos. Isso ocorre em 2004, onde os jovens até 17 anos são ultrapassados pelo grupo de 50 a 64 anos e se intensifica em 2005, quando o número de contratações entre este último grupo aumenta em detrimento dos que possuem até 17 – uma vez que não há contratados nesta faixa etária neste ano. No ano seguinte, em 2006, volta-se a se contratar jovens até 17 anos em número um pouco superior ao grupo de 50 a 64 anos, mas sendo superado por este mesmo grupo nos anos seguinte.

Como já mencionado anteriormente, a fabricação de calçados de materiais sintéticos em Jaú passa a ser incrementado á partir de 2005-2006, gerando reflexos positivos na geração de novos postos de trabalho no município.

Mesmo com um incremento de mais de 1.500 novos empregos de 2000 a 2008, o grupo mais representativo durante todo esse período são os trabalhadores entre 18 a 24 anos. Em 2000, por exemplo eles representavam 50% dos 141

contratados naquele ano, passando em 2008 a representar 41% dos 1.659 trabalhadores totais nesta classe de atividade, ou seja, 673 trabalhadores.

O segundo grupo mais representativo até 2005 eram os que possuíam entre 25 e 29 anos, onde em 2000 representavam 17% dos trabalhadores e em 2005, 19% dos 198 trabalhadores nesta classe. A partir de 2006 o segundo mais representativo passa a ser os que possuem entre 30 e 39 anos, chegando a representar 20% dos trabalhadores em 2008. De um modo geral, as classes que mais aumentaram a sua representatividade na fabricação de calçados de materiais sintéticos em Jaú, são os grupos de jovens até 17 anos de idade e o grupo de 30 a 39 anos.

O grupo de jovens com até 17 anos na fabricação de calçados de materiais sintéticos aumentou consideravelmente a partir de 2000. Em 2000 eles representavam apenas 4% do total de trabalhadores, passando a 12% em 2008, sendo o 4º mais representativo naquele ano, ou seja, com 195 empregados dos 1.659 totais.

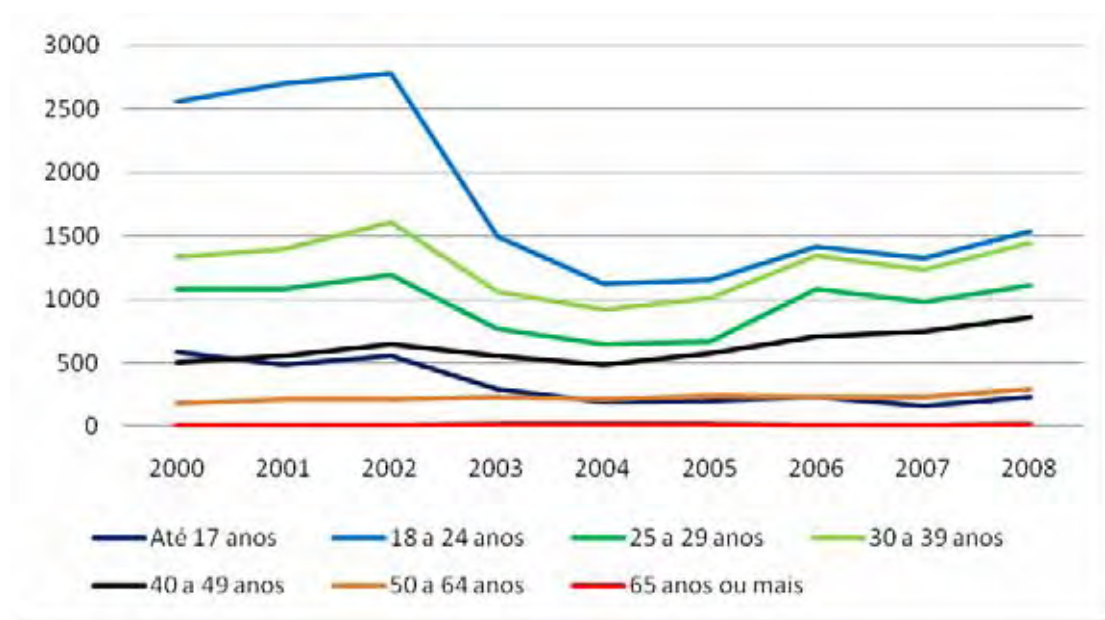


GRÁFICO 73 – FAIXA ETÁRIA DOS TRABALHADORES NAS CLASSES 19330 E 15335 EM BIRIGUI.

Fonte: Elaboração própria, a partir de dados da RAIS/MTE (2000-2008).

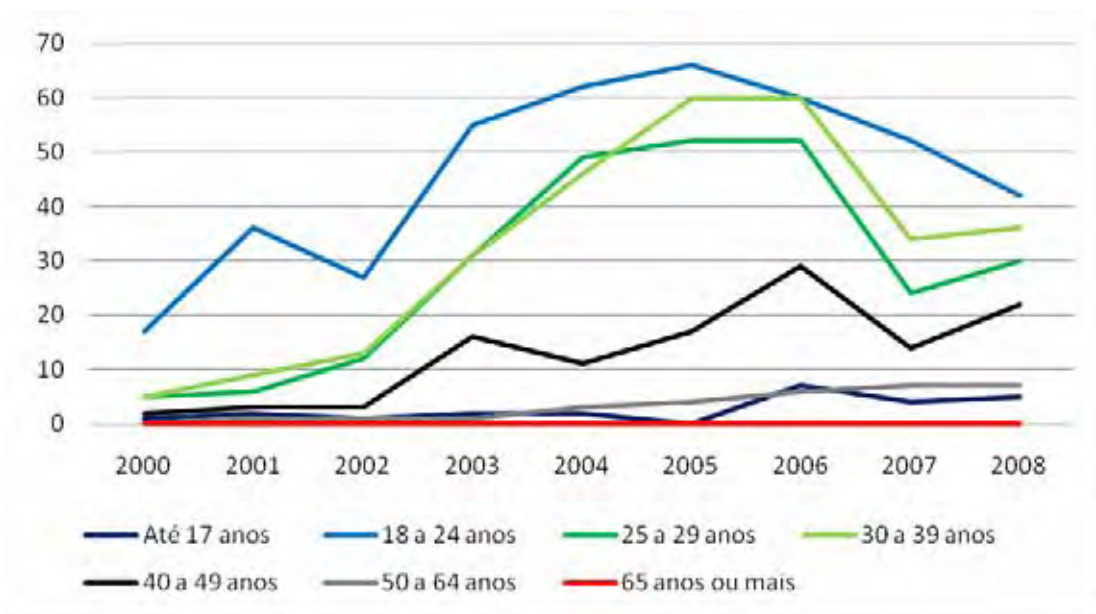


GRÁFICO 74 – FAIXA ETÁRIA DOS TRABALHADORES NAS CLASSES 19330 E 15335 EM FRANCA.

Fonte: Elaboração própria, a partir de dados da RAIS/MTE (2000-2008).

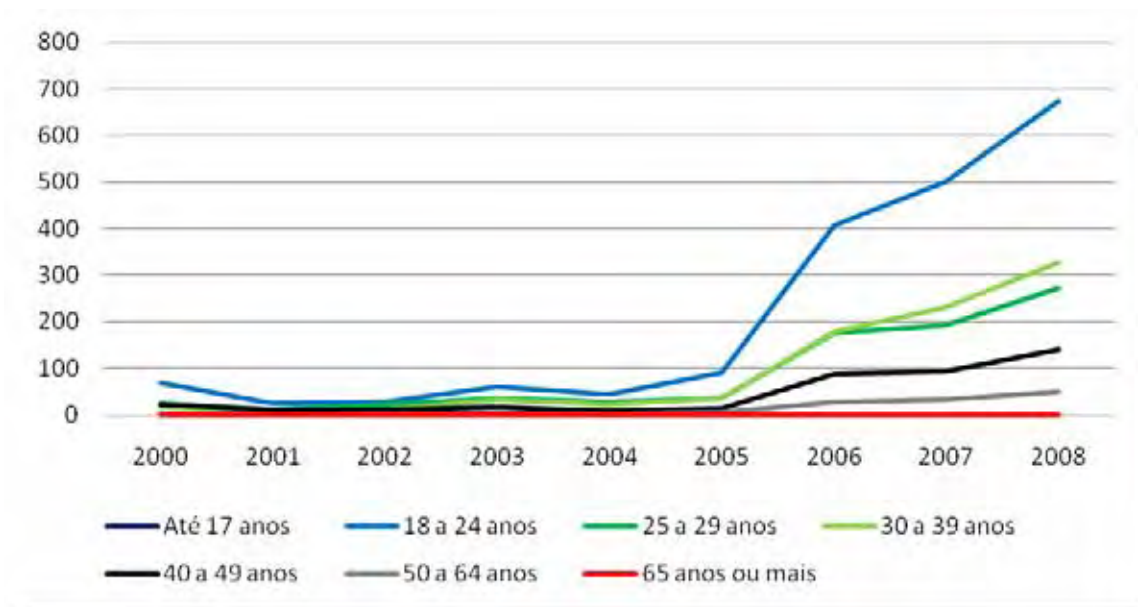


GRÁFICO 75 - FAIXA ETÁRIA DOS TRABALHADORES NAS CLASSES 19330 E 15335 EM JAÚ.

Fonte: Elaboração própria, a partir de dados da RAIS/MTE (2000-2008).

7.3.6 Faixa De Remuneração Média Para Classes 19330 E 15335 – Fabricação De Calçados De Material Sintético.

Em Birigui na fabricação de calçados de materiais sintéticos, a maioria dos trabalhadores recebe remuneração entre 1,01 a 2 salários mínimos. A participação desse grupo de trabalhadores cresceu ao longo do tempo analisado. Em 2000, por exemplo, dos 6.252 trabalhadores totais, 58% estava nesta faixa de remuneração e em 2008, dos 5.477 trabalhadores, 81% recebiam entre 1,01 a 2 salários mínimos.

O segundo grupo mais representativo são dos trabalhadores que recebem entre 2,01 a 4 salários. Tal grupo perde representatividade ao longo do período de 2000-2008 em detrimento dos que possuem menores remunerações (0,5 a 2 salários). Em 2000, esse grupo representava 34% dos trabalhadores, já em 2008, são apenas 9%.

De um modo geral, ao longo do período analisado, os únicos grupos de trabalhadores que aumentaram a sua representação são os que recebem remuneração de 0,5 a 1 salário (em 2000 eram apenas 0,7% dos trabalhadores e em 2008 são o terceiro grupo mais representativo com 6% dos trabalhadores) e o grupo dos que recebem 1,01 a 2 salários.

Em Franca, o grupo mais representativo na fabricação de calçados de materiais sintéticos são os que possuem remuneração entre 1,01 a 2 salários mínimos. Até 2006, a situação era diferente, sendo que a maioria dos trabalhadores eram os que recebiam entre 2,01 a 4 salários (em 2000, por exemplo, eles representavam 87% dos trabalhadores, entretanto se reduzem a 57% em 2006 e 22,5% em 2008).

A partir de 2007 o grupo mais representativo são daqueles trabalhadores entre 1,01 a 2 salários mínimos. Em 2007 passam a representar 21,5% do total de trabalhadores e em 2008, representam 77% dos empregados daquele ano.

Em Jaú, a maioria dos trabalhadores na fabricação de calçados de materiais sintéticos são aqueles que recebem remuneração entre 1,01 a 2 salários mínimos (exceto no ano de 2000, onde os que recebiam entre 2,01 a 4 salários representavam 54%).

Em 2001, em Jaú, dos 141 trabalhadores nesta classe de atividade, 80% recebiam este tipo de remuneração, em 2008, mesmo caindo à participação deste grupo, eles ainda são maioria, representando 71% dos 1.659 funcionários contratados neste ano.

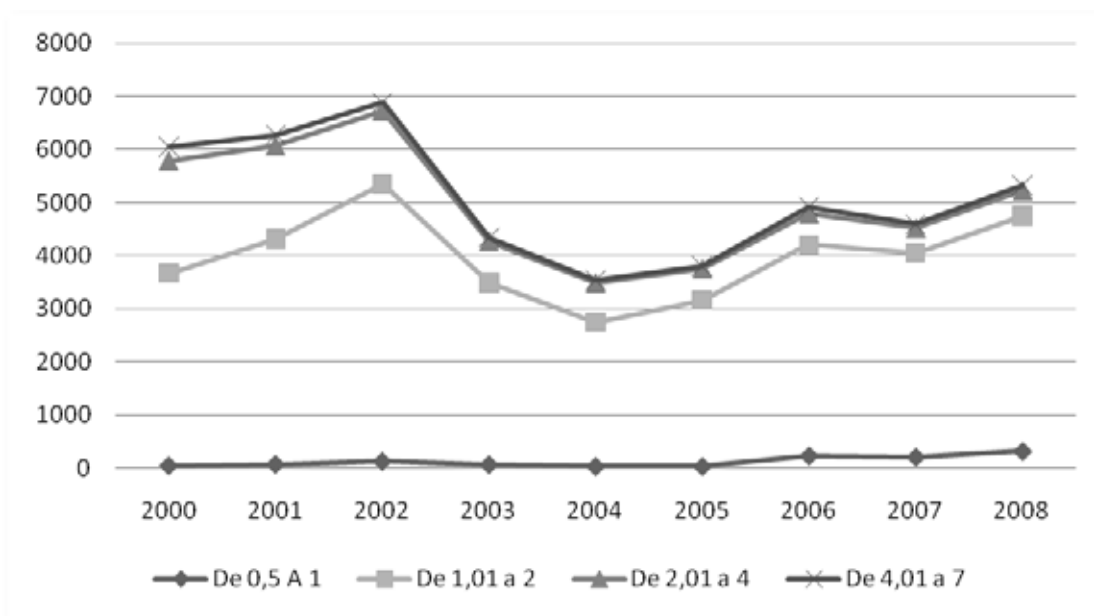


GRÁFICO 76– FAIXA DE RENDIMENTO MÉDIO MENSAL – BIRIGUI - CNAE 19330 E 15335 (DE 0,5 A 7 SALÁRIOS MÍNIMOS).

Fonte: Elaboração própria, a partir de dados da RAIS/MTE (2000-2008).

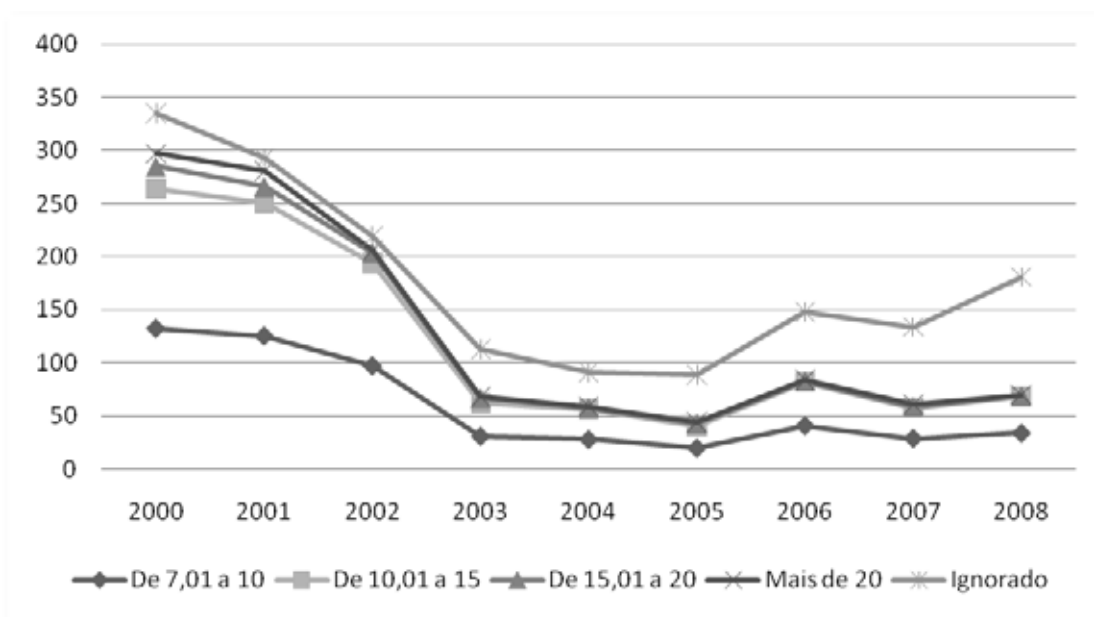


GRÁFICO 77 – FAIXA DE RENDIMENTO MÉDIO MENSAL – BIRIGUI - CNAE 19321 E 15327 (DE 7,01 A MAIS DE 20 SALÁRIOS MÍNIMOS).

Fonte: Elaboração própria, a partir de dados da RAIS/MTE (2000-2008).

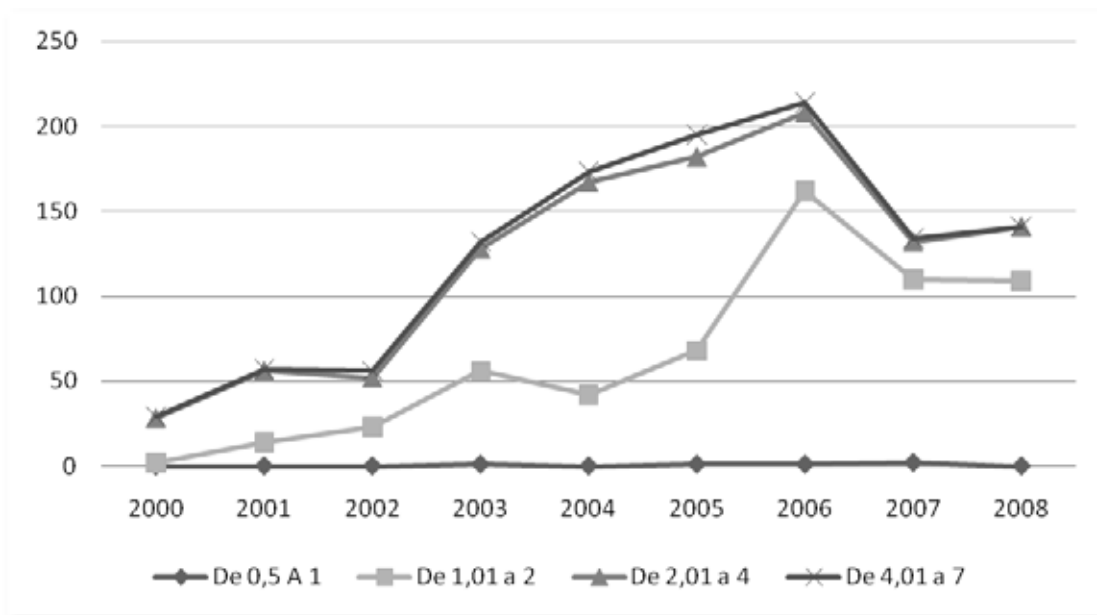


GRÁFICO 78 – FAIXA DE RENDIMENTO MÉDIO MENSAL – FRANCA - CNAE 19330 E 15335 (DE 0,5 A 7 SALÁRIOS MÍNIMOS).

Fonte: Elaboração própria, a partir de dados da RAIS/MTE (2000-2008).

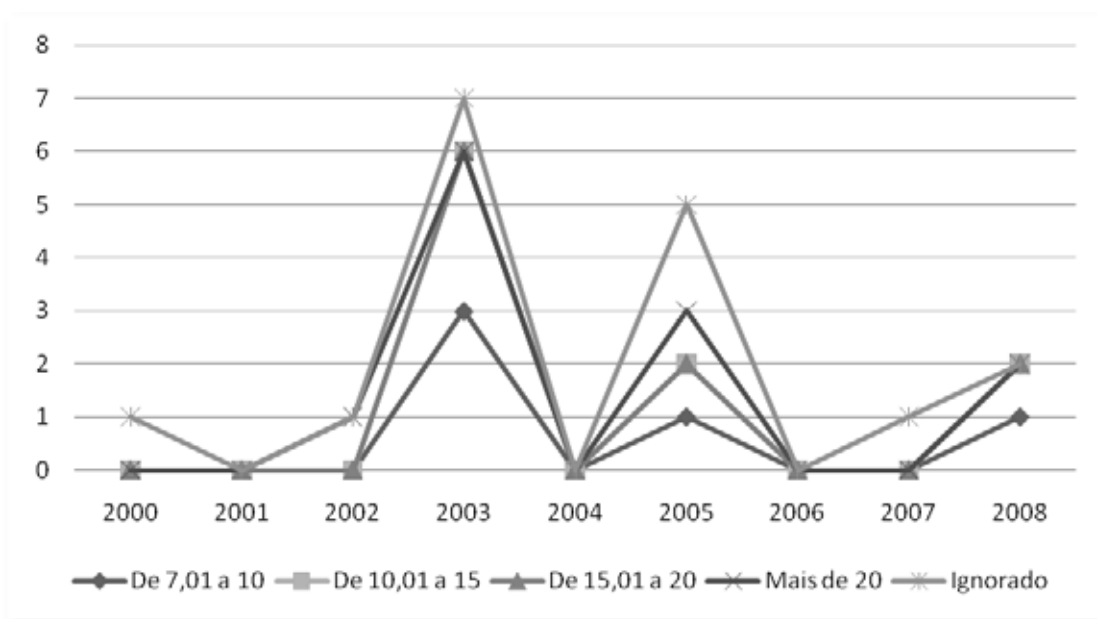


GRÁFICO 79– FAIXA DE RENDIMENTO MÉDIO MENSAL – FRANCA - CNAE 19321 E 15327 (DE 7,01 A MAIS DE 20 SALÁRIOS MÍNIMOS).

Fonte: Elaboração própria, a partir de dados da RAIS/MTE (2000-2008).

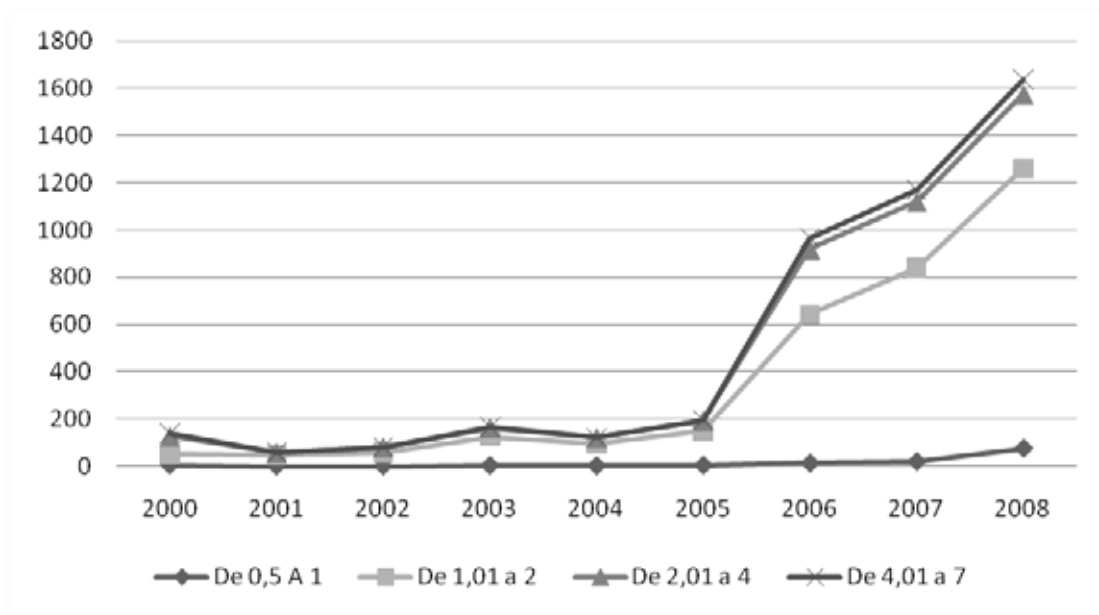


GRÁFICO 80 – FAIXA DE RENDIMENTO MÉDIO MENSAL – JAU - CNAE 19330 E 15335 (DE 0,5 A 7 SALÁRIOS MÍNIMOS).

Fonte: Elaboração própria, a partir de dados da RAIS/MTE (2000-2008).

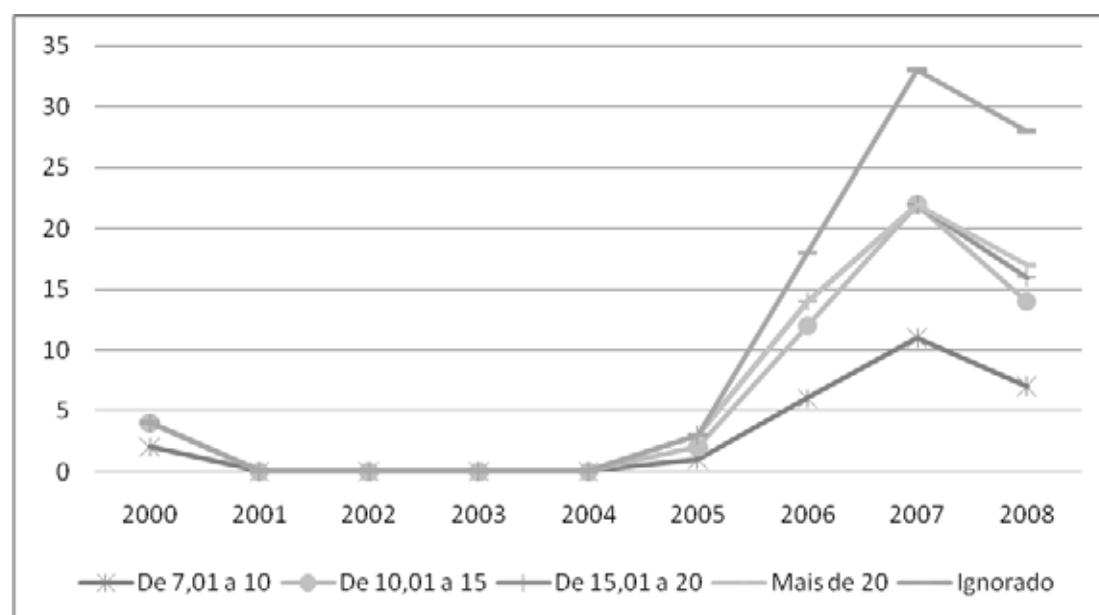


GRÁFICO 81 – FAIXA DE RENDIMENTO MÉDIO MENSAL – JAU - CNAE 19330 E 15335 (DE 7,01 A MAIS DE 20 SALÁRIOS MÍNIMOS).

Fonte: Elaboração própria, a partir de dados da RAIS/MTE (2000-2008).

7.4 Comparativo Do Trabalho Formal Na Fabricação De Calçados De Materiais Não Especificados Anteriormente– CNAE 19399 E 15394

7.4.1 Porte Dos Estabelecimentos – Número De Empregados Ativos Em 31/12 Para Classes 19399 E 15394– Fabricação De Calçados De Materiais Não Especificados Anteriormente

Esta classe de atividade inclui a fabricação de calçados de materiais não especificados anteriormente, ou seja, os que não se caracterizam como calçados de couro ou de materiais sintéticos. São, por exemplo, os calçados fabricados de madeira, tecidos, fibras, borracha e etc.

Nesta classe, a maioria das empresas, cerca de 65% do total das fabricantes em 2008 comparados nos três municípios selecionados, se localizam em Birigui. Seguidos de Jaú com 19% das empresas e Franca com 16% das empresas de calçados de materiais que não envolvem os calçados de couro, nem os de materiais sintéticos.

Juntamente com a produção de calçados de couro e de tênis, esta classe apresentou queda do número de empresas, de 2007 a 2008, entretanto, o número de empregados não foi afetado pelo fechamento de algumas fábricas, pelo contrário, em todas as atividades selecionadas os postos de emprego aumentaram de 2000 a 2008, especialmente no período de 2007-2008, com exceção da atividade de produção de calçados de couro, a única que teve retração de mais 70% dos postos de trabalho de 2007 a 2008.

Em Birigui, a maior parte das empresas especializadas nesta classe de atividade é de porte micro. De 2000 a 2004, Birigui apresentava uma média de 131 micro-empresas, em 2005 temos um crescimento considerável, neste porte de empresa, chegando Birigui a possuir 193 micro-empresas especializadas em calçados de materiais além do couro e sintéticos.

Nos anos de 2006-2007 as empresas deste porte diminuem numa média de 161 empresas deste porte. O declínio permanece mais acentuado ainda em 2008 (91

empresas), quando Birigui conta com o menor número de micro-empresas desde o ano 2000 (quando tinha 120 empresas deste porte).

O número de empresas de pequeno porte em Birigui se mantém estáveis de 2000 a 2004, numa média de 33 empresas em cada ano. Este porte de empresa, jamais chegou a 50 empresas, sendo os anos com maior número de pequenas empresas os anos de 2005 (47 empresas) e 2006 (39 empresas). À partir de 2007-2008 o número de pequenas empresas se estabiliza em 33 fabricantes nesta classe de atividade.

As empresas de médio porte em Birigui oscilaram de forma acanhada, chegando a possuir no máximo 22 fabricantes em 2004, antes deste ano, possuía uma média de 11 empresas entre 2000-20003. Entre os anos de 2005 a 2007, consta uma média de 17 empresas de médio porte, número que decai francamente para 14 empresas de porte médio em 2008.

Já as grandes empresas, fabricantes de calçados de materiais não especificados anteriormente, só se encontram em Birigui. Normalmente observamos 2 grandes empresas no município, exceto nos anos de 2002 e 2008 (quando há apenas uma grande empresa) e em 2006 quando temos 3 empresas de grande porte nesta classe de atividade.

Desta forma, os anos mais significativos no que se refere à geração de empregos nesta classe de atividade em Birigui são 2005 e 2006 empregando em média 313 trabalhadores. Os anos em que o emprego mais se retraiu em Birigui são 2000 e 2008, numa média de 209 trabalhadores formais, para cada ano.

No município de Franca, o número de empresas nesta classe de atividade é extremamente pequeno, chegando a possuir no máximo 37 fabricantes em 2006, em sua maioria empresas de porte micro (34 empresas deste porte em 2006). As empresas de grande porte não existem em Franca para esta classe de atividade, mesmo as de médio porte só aparecem no município á partir de 2002, com uma unidade produtiva de 2002-2008.

As empresas de pequeno porte especializadas neste tipo de produto, também de resumem a no máximo 2 unidades produtivas, de 2005-2007 e uma unidade

produtiva nos demais anos selecionados, sofrendo portanto pouca variação entre os anos de 2000-2008.

Já as micro-empresas, classificadas nesta atividade (CNAE 13399 e 15394), foram as que apresentaram maior evolução no número de empresas. Por exemplo, em 2000 Franca contava com apenas 14 micro-empresas em 2006, atingiu o maior número de unidades produtivas, com 34 empresas.

Entretanto, como aconteceu com as empresas de outros portes para esta classe de atividade, em 2008 temos uma retração do número de empresas, sendo apenas 32 micro-empresas. De certo modo, no período selecionado, o número de empresas especializadas nesta atividade cresceu em Franca, pois em 2000 eram apenas 14 unidades produtivas e em 2008 já possuía 34 fábricas.

Jaú possui o número de empresas mais equilibrado em relação à Birigui e Franca. As micro-empresas são as que possuem o maior número de unidades produtivas, sendo inicialmente apenas 21 unidades em 2000 que cresceram nos dois anos seguintes, em 2001, Jaú contava com 26 fábricas nesta classe de atividade e em 2002 eram 27 unidades produtivas. O ano de 2004 é o que apresenta a maior queda no número de micro-empresas, chegando a 18 unidades produtivas. De 2005-2008 há uma ligeira recuperação das micro-empresas nesta classe de atividade, chegando a estabilizar-se em 33 unidades produtivas de porte micro em 2007-2008.

Podemos observar uma redução do número de empresas de pequeno porte em Jaú a partir de 2001-2002, no qual contava com 11 empresas pequenas em 2000, sendo que em 2001 eram apenas 5 empresas e 2002 7 empresas. Em 2003 as empresas pequenas começam a crescer em número de unidades produtivas, numa média de 10 empresas entre 2003-2006. Entretanto 2008 notam-se o ano mais crítico em Jaú, embora tenha havido a estabilização em 33 micro-empresas de 2007 a 2008, Jaú contava com apenas 8 empresas pequenas e o desaparecimento das empresas de médio porte.

A primeira unidade de médio porte nesta classe de atividade surge em 2001 em Jaú com uma fabricante apenas. De 2002 a 2003, Jaú já conta com 2 empresas de médio porte, nesta atividade, número que cresce em 3 unidades de médio porte em 2004 e 5 em 2005. Houve, a partir de 2006 e 2007 a redução de número de

empresas deste porte, voltando Jaú a ter apenas 2 unidades médias e nenhuma em 2008, mas não afetando o número de empregos, uma vez que há maior oferta de trabalho nas pequenas e micro-empresas.

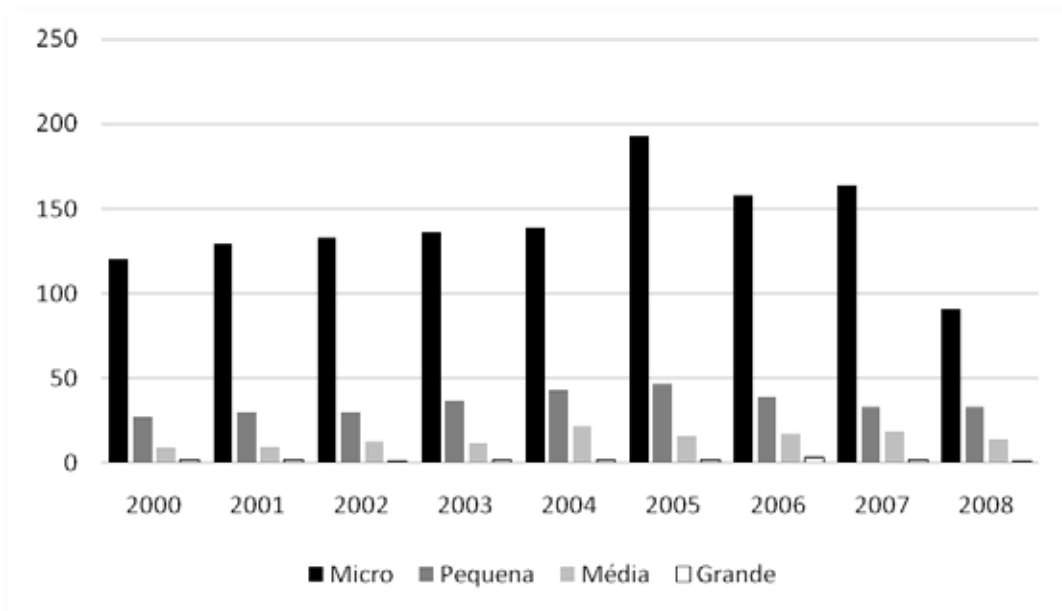


GRÁFICO 81 – PORTE DE EMPRESAS EM BIRIGUI PARA CLASSE CNAE 13399 E 15394.

Fonte: Elaboração própria, a partir de dados da RAIS/MTE (2000-2008).

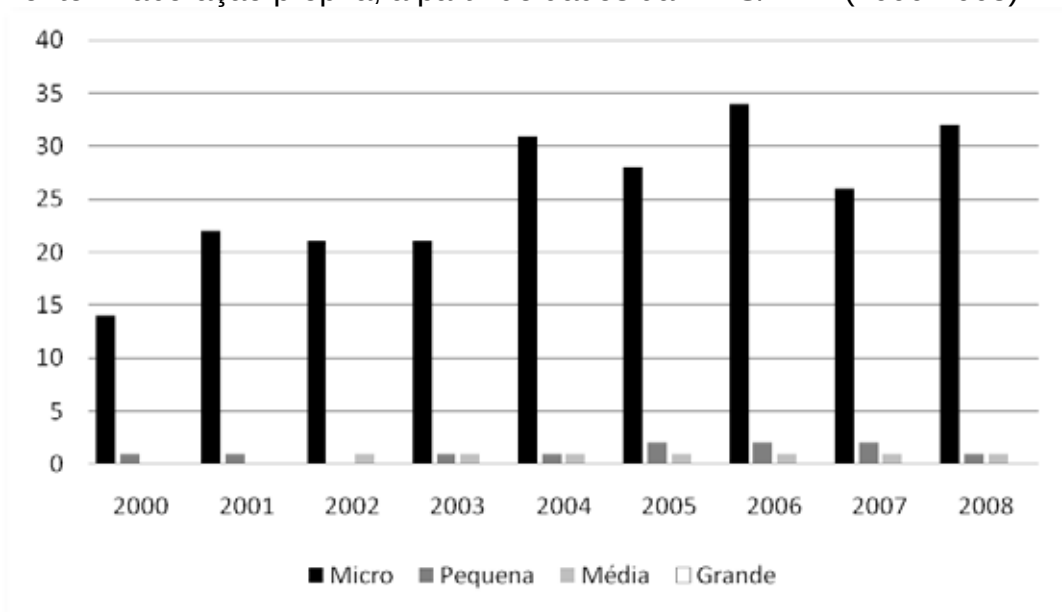


GRÁFICO 82 – PORTE DE EMPRESAS EM FRANCA PARA CLASSE CNAE 13399 E 15394.

Fonte: Elaboração própria, a partir de dados da RAIS/MTE (2000-2008).

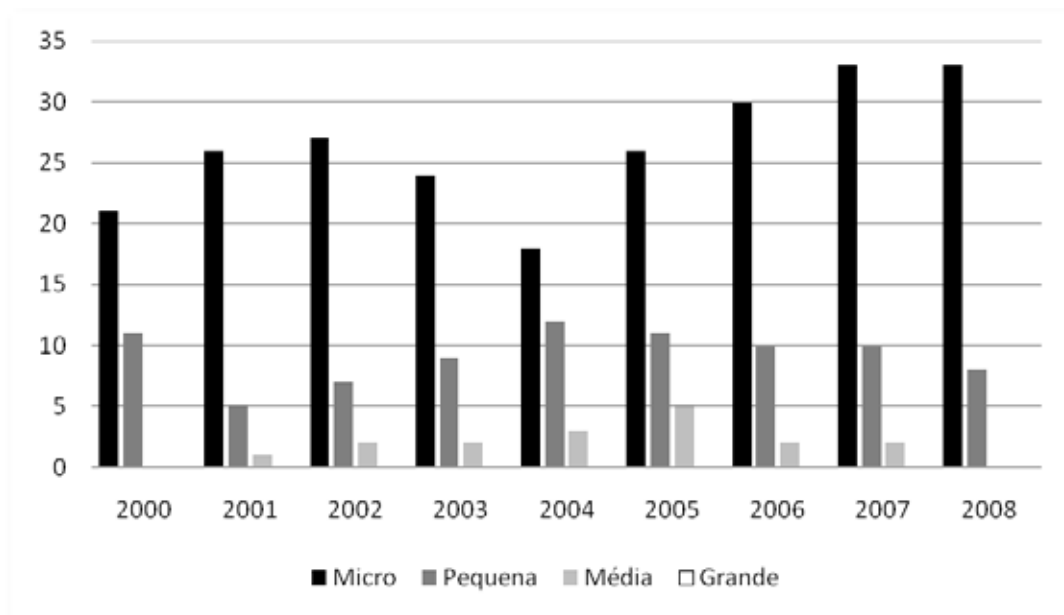


GRÁFICO 83 – PORTE DE EMPRESAS EM JAÚ PARA CLASSE CNAE 13399 E 15394.

Fonte: Elaboração própria, a partir de dados da RAIS/MTE (2000-2008).

7.4.2 Tamanho Dos Estabelecimentos – Números De Empregados Ativos Em 31/12 Para Classes 13399 E 15394– Fabricação De Calçados De Materiais Não Especificados Anteriormente

Dentre os três arranjos selecionados, Birigui em 2008 era responsável por 65% das empresas, no qual empregava 86% da mão-de-obra nesta classe de atividade. A maioria dos trabalhadores nesta classe em Birigui se encontra nas empresas de pequeno e médio porte, com exceção de 2001, no qual as médias e grandes empresas empregam a maioria dos trabalhadores formais.

De um modo geral, a oferta de trabalho nesta classe de atividade cresceu no período selecionado, crescendo de 9.550 trabalhadores em 2000 para 12.290 trabalhadores em 2008, ou seja, 2.740 postos de empregos a mais nesta classe de atividade.

Além disso, observa-se o papel das médias empresas como grande empregadora na fabricação de calçados de outros materiais além do couro e sintéticos. Os anos de 2004-2005 são os mais prósperos na geração de empregos, com cerca de 14.300 empregados com carteira assinada, em sua maioria nas

empresas de porte pequeno e médio. Outro fator interessante está no grande número de micro-empresas, chegando Birigui a possuir 190 fabricantes deste porte, no qual empregava 1.293 trabalhadores formais.

Embora a oferta de emprego tenha aumentado de levamos em consideração o ano 2000 e 2008, até 2005, Birigui vinha aumentando não apenas o número de empresas, mas também o número de empregados formais. Entretanto, á partir de 2006 o número de empresa passa a diminuir de forma sensível e conseqüentemente causando impacto no número de empregos com carteira assinada.

Dentre os 14.188 trabalhadores, presentes nos três municípios que se localizam nesta classe de atividade, apenas 4% estão em Franca. Um dos fatores peculiares nesta classe de atividade no município de Franca é o papel das micro-empresas, como grandes empregadoras da mão-de-obra formal, rivalizando diretamente com as empresas de porte médio, uma vez que não existem empresas de grande porte nesta classe de atividade no município. Isso ocorre pelo número de micro-empresas ser mais expressivo e só haver uma empresa de porte médio e no máximo duas empresas de porte pequeno em Franca. Em 2008, observamos o maior índice de empregabilidade nesta classe, com 34 fabricantes, empregando 621 trabalhadores. Número bem inferior á Birigui que na mesma época possuía 139 empresas empregando 12.290 trabalhadores formais.

Em 2000, Jaú 32 micro e pequenas empresas que empregavam 946 trabalhadores formais nesta classe de atividade. Á partir de 2002 até o ano de 2007 observou de empresas de médio porte, grande responsáveis pelo emprego formal em Jaú. Em 2005, o número de empresas de porte médio se eleva á 5 fabricantes deste porte em detrimento de apenas 3 do ano anterior. São justamente em 2005 que Birigui atingiu o maior volume de empregos formais nesta classe de atividade, 2.328 empregados. De 2006-2007 observa-se apenas duas empresas de porte médio em Jaú e conseqüentemente a perda de 783 postos de trabalho neste porte de empresa.

Portanto á partir de 2006 o emprego começa a diminuir em Jaú, especialmente em 2008 com o fechamento das duas empresas de médio porte e a diminuição do número de empresas de pequeno porte. Já neste mesmo ano o

número de micro-empresas se manteve em relação ao ano anterior, mas aumentando os postos de trabalho formal, gerando cerca de 270 novos empregos.

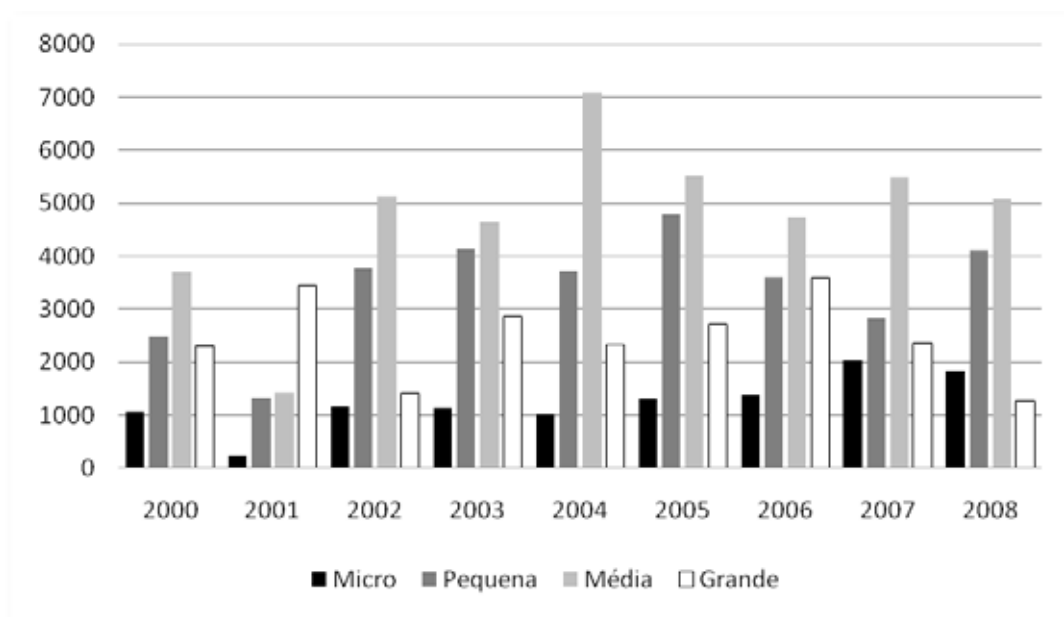


GRÁFICO 84 – NÚMERO DE TRABALHADORES POR PORTE DE EMPRESAS EM BIRIGUI PARA CLASSE CNAE 19399 E 15394.

Fonte: Elaboração própria, a partir de dados da RAIS/MTE (2000-2008).

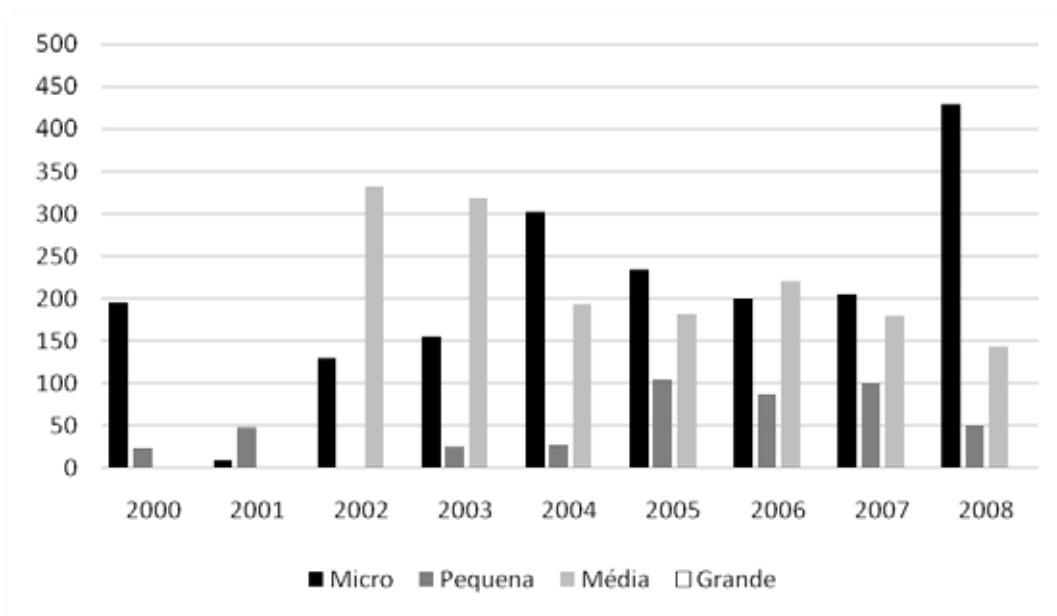


GRÁFICO 85 – NÚMERO DE TRABALHADORES POR PORTE DE EMPRESAS EM FRANCA PARA CLASSE CNAE 19399 E 15394.

Fonte: Elaboração própria, a partir de dados da RAIS/MTE (2000-2008).

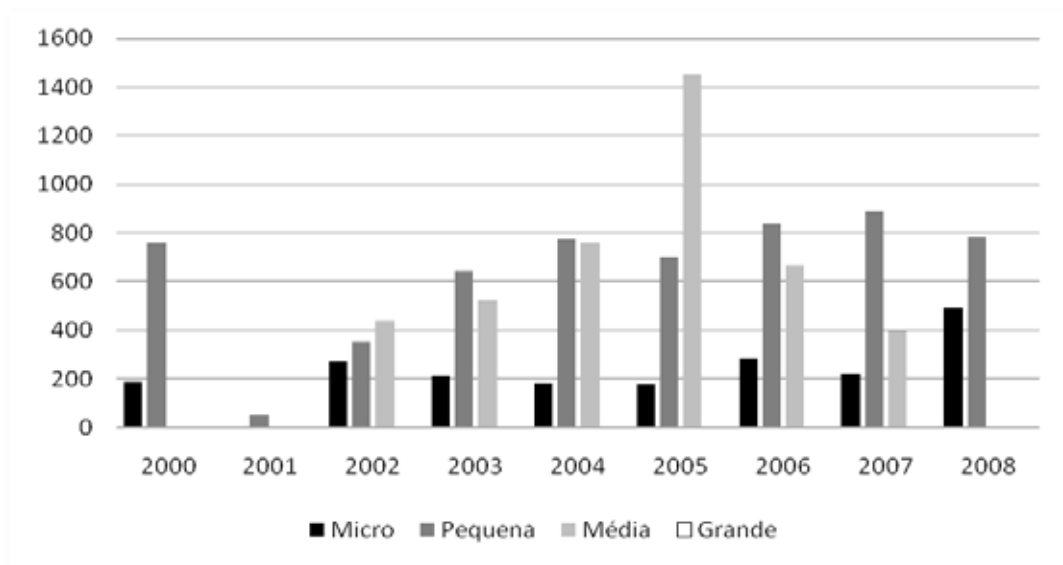


GRÁFICO 86 – NÚMERO DE TRABALHADORES POR PORTE DE EMPRESAS EM JAÚ PARA CLASSE CNAE 19399 E 15394.

Fonte: Elaboração própria, a partir de dados da RAIS/MTE (2000-2008).

7.4.3 Gênero Dos Trabalhadores Para Classes 19399 E 15397 – Fabricação De Calçados De Materiais Não Especificados Anteriormente.

Na fabricação de calçados de materiais não especificados anteriormente (como couro e sintéticos), os trabalhadores em Birigui são em sua maioria mulheres. Ao longo do tempo analisado – 2000 a 2008 – a participação das mulheres aumentou sensivelmente. Nesta classe de atividade, em 2000 eram 5.653 trabalhadoras com carteira assinada, representando 59% do total de trabalhadores naquele ano. Ao longo dos anos eleitos para esta pesquisa, o número de trabalhadores nesta classe de atividade aumentou e conseqüentemente o número de mulheres neste tipo de fabricação também se elevou. Em 2008, são 8.224 mulheres nesta classe de atividade, representando 63% dos trabalhadores.

O número de homens trabalhando nesta classe de atividade em Franca é superior ao número de mulheres em todos os anos selecionados (2000-2008). De 2000 a 2003 os homens representavam uma média de 60% dos trabalhadores nesta classe em Franca. De 2004 a 2007 em Franca, os homens representam em média 72% da mão-de-obra nesta classe de atividade, embora, a produção de calçados de materiais além do couro e sintéticos é muito acanhada.

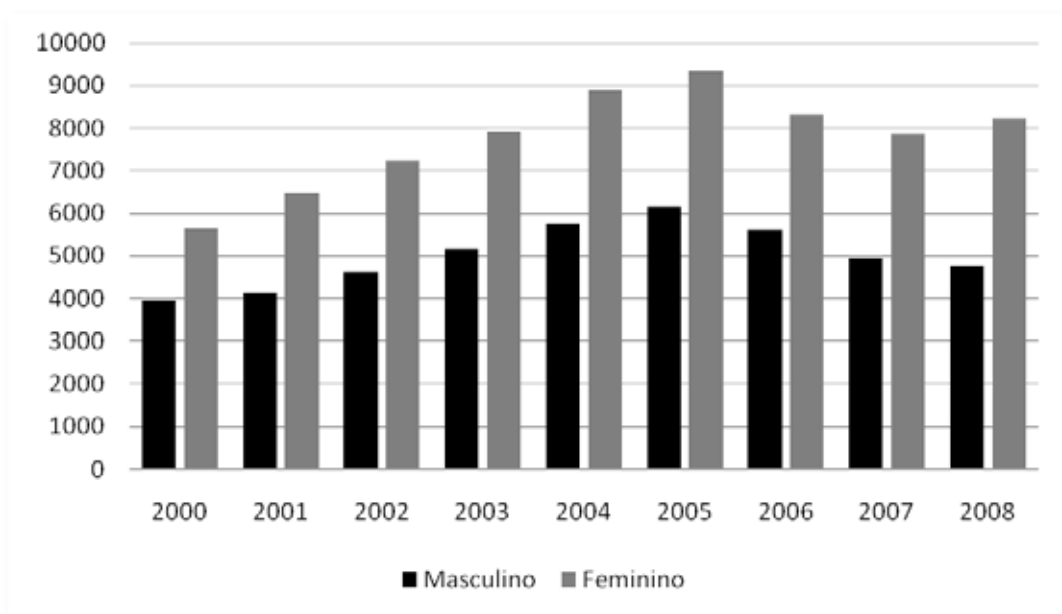


GRÁFICO 87 - GÊNERO DOS TRABALHADORES NAS CLASSES 19399 E 15394 EM BIRIGUI.

Fonte: Elaboração própria, a partir de dados da RAIS/MTE (2000-2008).

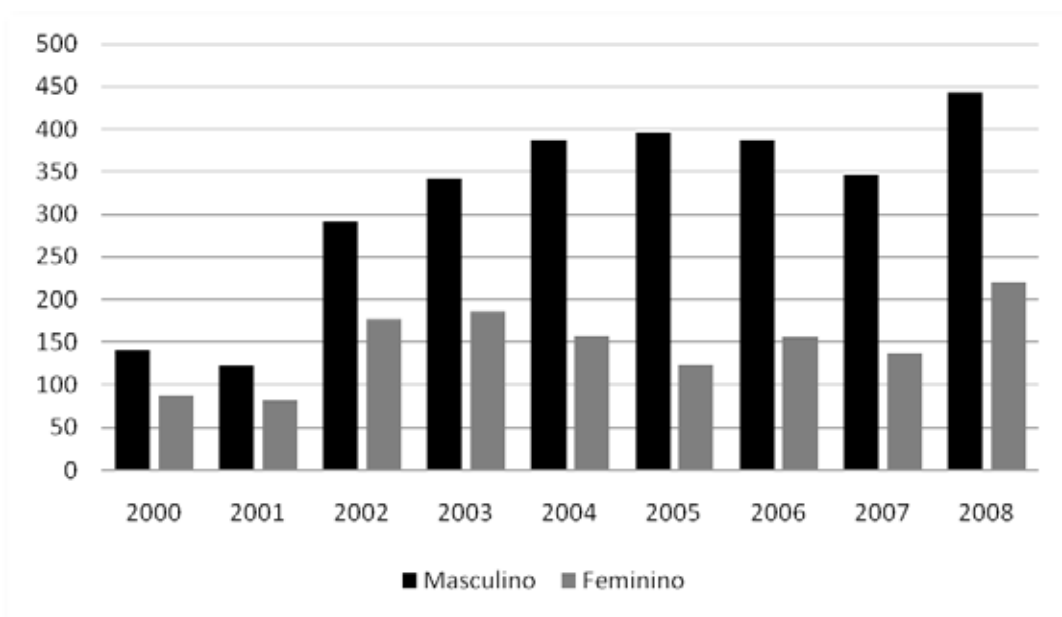


GRÁFICO 88 - GÊNERO DOS TRABALHADORES NAS CLASSES 19399 E 15394 EM FRANCA.

FONTE: Elaboração própria, a partir de dados da rais/mte (2000-2008).

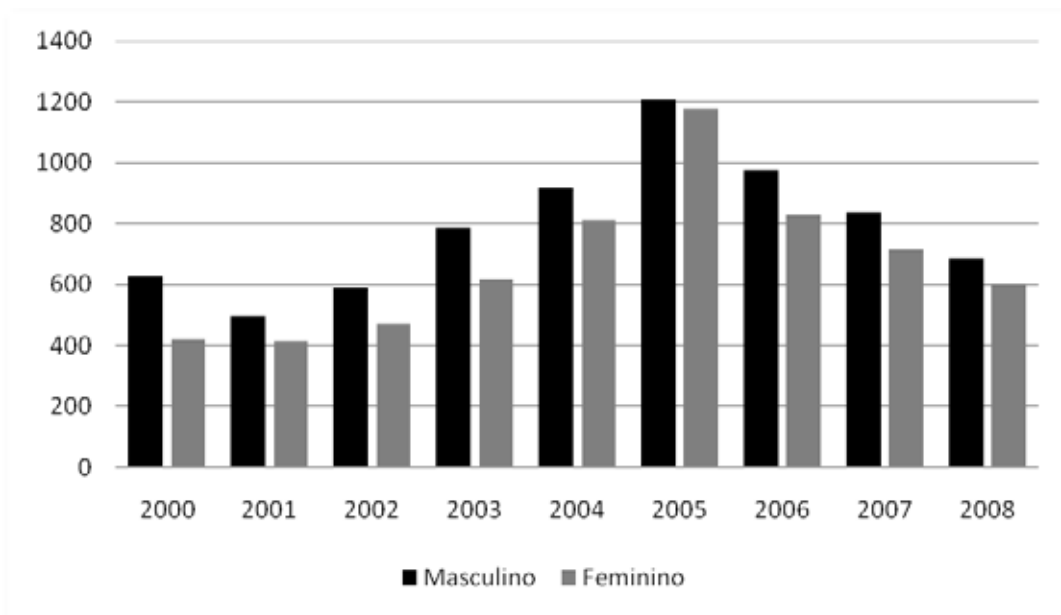


GRÁFICO 89 - GÊNERO DOS TRABALHADORES NAS CLASSES 19399 E 15394 EM JAÚ.

FONTE: Elaboração própria, a partir de dados da rais/mte (2000-2008).

7.4.4 Escolaridades Dos Trabalhadores Para Classes 19399 E 15394 – Fabricação De Calçados De Materiais Não Especificados Anteriormente.

Dentre os três arranjos selecionados, Birigui o que possui o maior número de empresas fabricantes de calçados de outros materiais além do couro e de materiais sintéticos, seguido de Jaú e Franca, respectivamente. Portanto o número de empregados nesta classe em Birigui é muito superior aos outros dois arranjos.

A maioria dos trabalhadores nesta classe de atividade em Birigui são aqueles que possuem entre o ensino fundamental (incompleto e completo) e ensino médio (incompleto e completo). Dentre os trabalhadores com até o ensino fundamental, nota-se que até o ano 2002, a maioria dos trabalhadores contratados possuíam a 8ª série incompleta - em 2000 eram 39% dos 9.617 trabalhadores; em 2002 mesmo ainda sendo maioria nesta classe de atividade, sua representatividade cai para 32% dos 11.852 trabalhadores daquele ano.

Em segundo lugar observa-se os trabalhadores com a 8ª série completa (em 2000 representavam 27%, em 2001, 29% e em 2002 eram 26% do total de trabalhadores).

Nota-se que a partir de 2003, uma menor contratação dos funcionários com a 8ª série incompleta em detrimento de um aumento dos trabalhadores que possuem a 8ª série completa e o ensino médio (completo e incompleto). Aqueles trabalhadores com a 8ª série incompleta que em 2002 representavam a maioria dos trabalhadores – 32% dos 11.852 – passam a representar em 2008, 15% dos 12.986 trabalhadores. Já os trabalhadores com a 8ª série completa, ultrapassam os contratados com 8ª série incompleta a partir de 2003, sendo o segundo grupo por escolaridade de trabalhadores mais contratados até 2008. Em 2003, por exemplo, os que possuíam o ensino fundamental completo representavam 25% dos 13.082 trabalhadores e em 2008, representam 29% dos 12.986 empregados formais nesta classe.

O grupo de escolaridade mais representativa a partir de 2003 são aqueles que possuem o ensino médio completo. Em 2003 eles representam 26% do total dos 13.082 trabalhadores e em 2008 já representam 35% dos 12.986 contratados neste ano. Também representam o grupo que mais cresceu ao longo do período selecionado, cerca de 65% de 2000 a 2008.

De um modo geral, de 2000 a 2008, o número de trabalhadores sem nenhuma instrução aos que possuem até a 8ª série diminuiu, embora, de um modo muito modesto. Estas classes de instruções mais baixas são maiores em número absolutos em Birigui, porque o volume total de trabalhadores em Birigui é muito superior ao dos outros arranjos para esta classe de atividade. Nota-se também que Birigui é o único dos três arranjos que nesta classe de atividade apresenta funcionários pós-graduados com título de mestre – eles são presentes em 2005, com 3 trabalhadores e em 2008, com 8 empregados.

Em Franca, na classe de atividade 19399 e 15994, a maioria dos trabalhadores contratados são aqueles que possuem a 8ª série incompleta e completa e o ensino médio completo e incompleto. Até o ano de 2007, a maioria dos contratados eram o que possuíam a 8ª série incompleta, em 2000, eles

representavam 40% dos 229 contratados chegando a representar 74% dos 468 trabalhadores em 2002; em 2007 são 29% dos 484 trabalhadores desta classe de atividade, muito embora sua representação tenha diminuído de 2002 a 2007, os trabalhadores com este tipo de instrução ainda são maioria em Franca. O segundo grupo mais representativo até 2004 são os trabalhadores que possuem a 8ª série completa. Em 2000 eles representavam 25% do total de empregados, em 2004 são 23% dos 544 trabalhadores, voltando a ser o segundo grupo mais representativo somente em 2007, quando são 26% dos 484 trabalhadores daquele ano.

De 2005 a 2006, o segundo grupo, mais representativo são os que possuem o ensino médio incompleto, representando em 2005, 22% dos 520 trabalhadores e em 2006, 24% dos 544 trabalhadores. Em 2008, este grupo de trabalhadores é substituído pelos trabalhadores com o ensino médio completo, que passa a ser o segundo grupo de trabalhadores mais contratados naquele ano, sendo 30% dos 664 trabalhadores. Nota-se também o pequeno número de trabalhadores analfabetos e os que possuem apenas a 4ª série incompleta, a partir de 2007 não existem trabalhadores formais analfabetos em Franca (em 2000 eram 2 trabalhadores e nos demais anos apenas um).

Os trabalhadores com superior completo aumentaram consideravelmente em Franca, embora sua participação não ultrapasse 2% do total trabalhadores, mesmo em 2008, quando se mais contratou funcionários com este tipo de escolaridade. Para se ter uma idéia exata, em 2000 existia apenas um funcionário com curso superior completo em Franca, em 2008, o ano em que mais se contratou trabalhadores com superior eles eram em número de 11 contratados.

No município de Jaú, a grande maioria dos contratados na fabricação de calçados de matérias além do couro e sintéticos, possuem escolaridade entre a 8ª série incompleta e o ensino médio completo. Até o ano de 2000, a grande parte dos contratados eram aqueles que possuíam a 8ª série incompleta e completa. A partir de 2001 até 2008, os contratados em grande parte eram aqueles que, primeiramente possuíam a 8ª série incompleta e o ensino médio incompleto. Em 2001, por exemplo, dos 1.044 trabalhadores 37% dos contratados tinham a 8ª série incompleta. Já em 2005 dos 2.386 trabalhadores, 47% possuíam este grau de escolaridade. Já em 2008 passam a representar 42% do total de 1.277 funcionários.

Já dentre os que possuem o ensino médio incompleto, em 2001 eram 27% dos contratados e em 2008, 26% dos trabalhadores. De um modo geral, dentre o período selecionado, a contratação de trabalhadores com 8º série incompleta e ensino médio (completo e incompleto) aumentou, em detrimento dos demais graus de escolaridade.

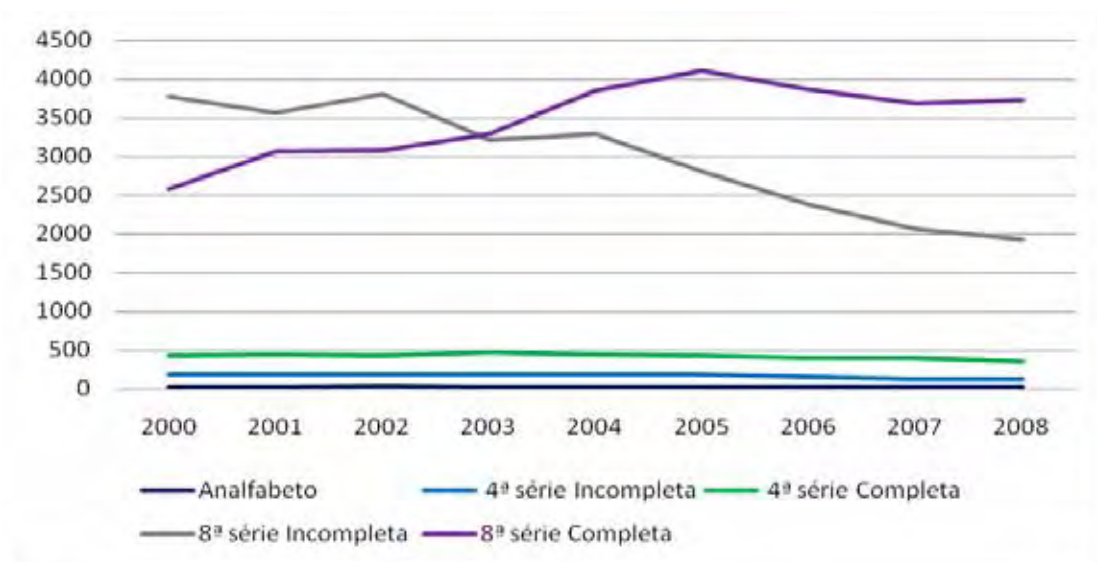


GRÁFICO 90– ESCOLARIDADE DOS TRABALHADORES NAS CLASSES 19399 E 15394 EM BIRIGUI – ANALFABETOS E ENSINO FUNDAMENTAL.
Fonte: Elaboração própria, a partir de dados da RAIS/MTE (2000-2008).

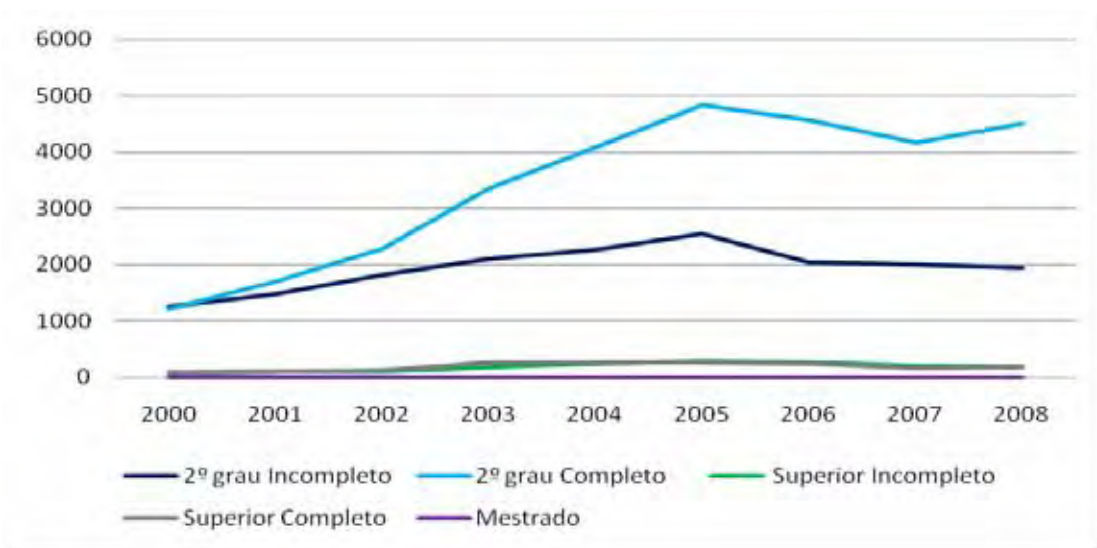


GRÁFICO 91 – ESCOLARIDADE DOS TRABALHADORES NAS CLASSES 19399 E 15394 EM BIRIGUI – ENSINO MÉDIO E SUPERIOR.
Fonte: Elaboração própria, a partir de dados da RAIS/MTE (2000-2008).

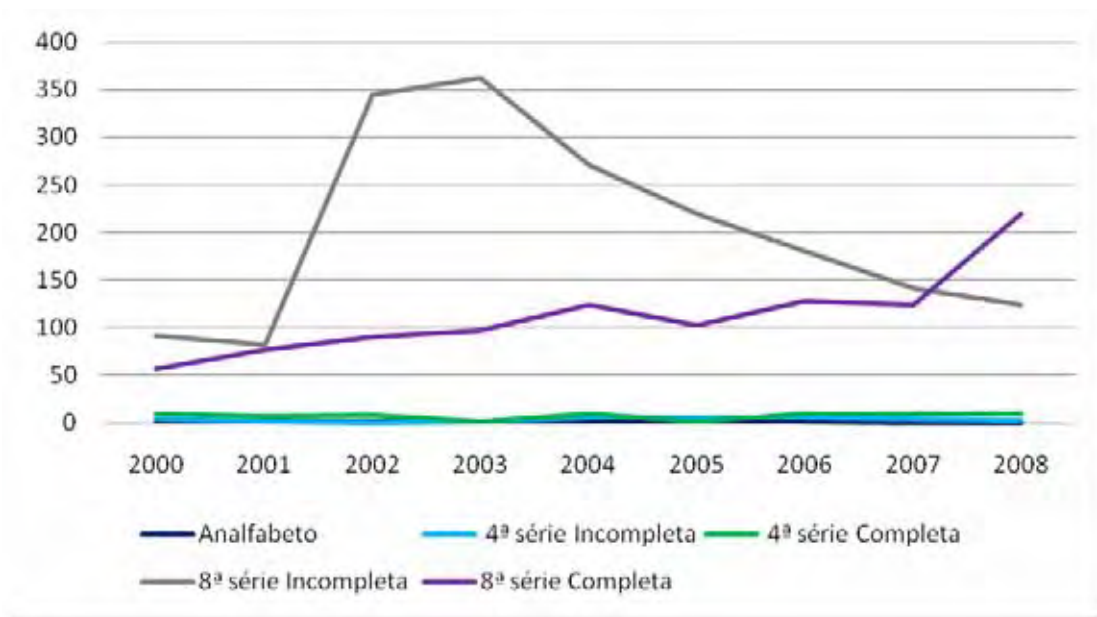


GRÁFICO 92– ESCOLARIDADE DOS TRABALHADORES NAS CLASSES 19399 E 15394 EM FRANCA – ANALFABETOS E ENSINO FUNDAMENTAL
 .Fonte: Elaboração própria, a partir de dados da RAIS/MTE (2000-2008).

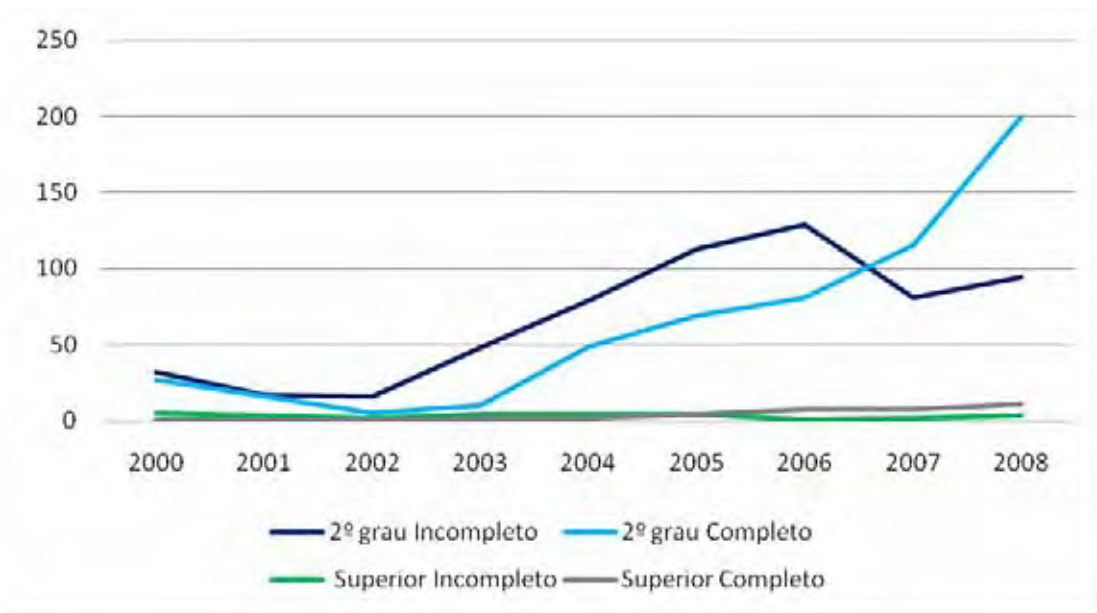


GRÁFICO 93 – ESCOLARIDADE DOS TRABALHADORES NAS CLASSES 19399 E 15394 EM FRANCA – ENSINO MÉDIO E SUPERIOR.
 Fonte: Elaboração própria, a partir de dados da RAIS/MTE (2000-2008).

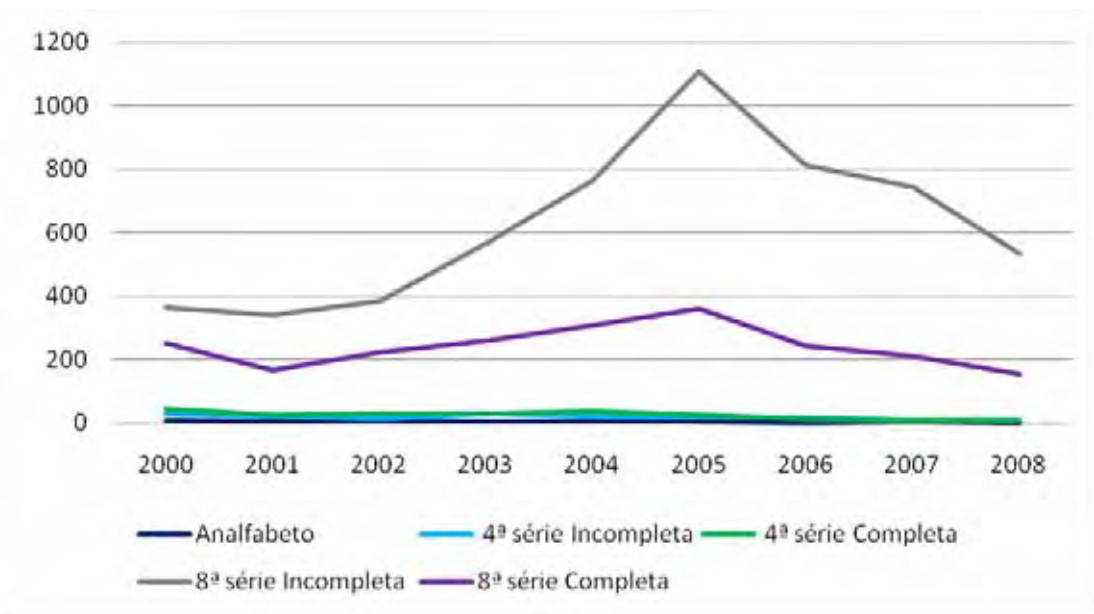


GRÁFICO 94– ESCOLARIDADE DOS TRABALHADORES NAS CLASSES 19399 E 15394 EM JAU – ANALFABETOS E ENSINO FUNDAMENTAL.

Fonte: Elaboração própria, a partir de dados da RAIS/MTE (2000-2008).

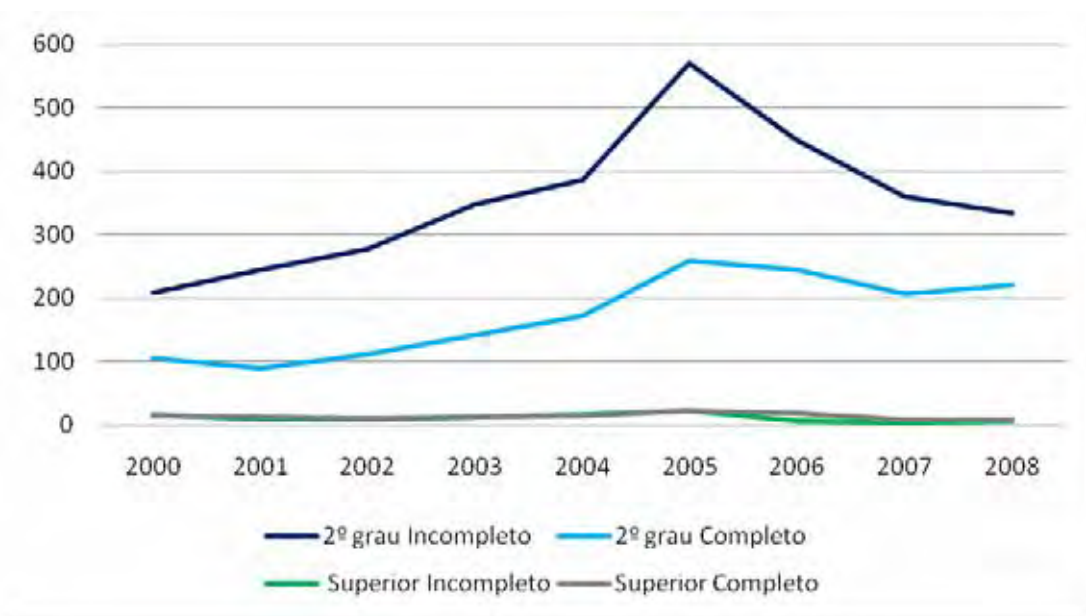


GRÁFICO 95 – ESCOLARIDADE DOS TRABALHADORES NAS CLASSES 19399 E 15394 EM JAU – ENSINO MÉDIO E SUPERIOR.

Fonte: Elaboração própria, a partir de dados da RAIS/MTE (2000-2008).

7.4.5 Faixa Etária Dos Trabalhadores Para Classes 19399 E 15394 – Fabricação De Calçados De Materiais Não Especificados Anteriormente.

Na classe de calçados de materiais não especificados anteriormente em Birigui, a maioria dos trabalhadores são aqueles que possuem entre 18 a 24 anos. Durante todo o período selecionado este grupo de trabalhos constitui a maioria dos contratados, nesta classe de atividade, muito embora sua participação ao longo do tempo. Em 2000, por exemplo, dos 9.617 trabalhadores nesta classe em birigui, eles representavam 38% dos contratados, passando a representar em 2008, 29% dos 12.986 empregados.

O segundo grupo mais representativo são aqueles entre 30 e 39 anos, que ao contrário do grupo majoritário (dos 18 a 24 anos), aumentou sua participação nas contratações, durante o período selecionado. Em 2000, eles representavam 24% dos trabalhadores e em 2008, 27% do total de funcionários nesta classe de atividade. De um modo geral, em Birigui, vemos a diminuição da participação das contratações de grupos de menor idade (até 29 anos) em detrimento dos grupos de maior idade (de 30 a 65 ou mais).

Em Franca a maioria dos contratados nesta classe de atividade se encontra entre os trabalhadores com 18 a 24 anos, durante todo o período selecionado, chegando, por exemplo, em 2002 a representar 45% do total dos empregados daquele ano (468 trabalhadores). Entretanto em 2008, chegam a representar 28% dos 664 trabalhadores – mas mesmo assim sendo o principal grupo por faixa etária a ser contratado, nesta classe de atividade.

O segundo grupo mais representativo (por faixa etária) são daqueles trabalhadores que possuem entre 30 a 39 anos, exceto no ano de 2002, quando são excepcionalmente superados pelo grupo de 15 a 29 anos. De forma geral, a participação dos trabalhadores com 30 a 39 anos aumentou, por exemplo, em 2000, representavam 24% do total de trabalhadores e em 2008, 27% do total de contratados daquele ano. Outro fato interessante está entre os mais jovens, o grupo de até 17 anos e os que possuem entre 50 e 64 anos. De 2000 a 2001, o grupo de 50 a 64 anos era maior que o grupo de até 17 anos, eles representavam em 2000, 6% e 5% do total de trabalhadores daquele ano respectivamente. Entretanto de

2002 a 204, a posição entre esses dois grupos se invertem sendo mais contratados nesses anos, jovens de até 17 anos do que adultos de 50 a 64 anos. Em 2004, por exemplo, os jovens representavam 6% do total de 544 trabalhadores e os do grupo de 50 a 64 anos 5%. A situação se inverte por duas vezes em 2005 e 2006 até chegarmos a uma maioria do grupo de 50 a 64 anos em 2007 e 2008.

Vale ressaltar ainda, que o grupo com mais de 65 anos em Franca possui apenas um trabalhador nos anos de 2004 e 2005, não possuindo mais nenhum trabalhador nesta faixa etária nos demais anos.

Na fabricação de calçados de materiais não especificados anteriormente, em Jaú, o grupo mais expressivo de trabalhadores são aqueles que possuem entre 18 a 24 anos, seguido dos que possuem entre 30 a 39 anos. Daqueles com faixa etária entre 18 a 24 anos, embora sejam maioria em todo o período selecionado sua participação cai consideravelmente a partir de 2007. Em 2002, por exemplo, temos a maior contratação de funcionários com esta faixa etária, chegando esse grupo a representar, 48% do total de 1.059 funcionários daquele ano. Em 2008, o mesmo grupo representa 38% do total de trabalhadores daquele ano, ou seja, 1.277 funcionários nesta classe de atividade.

O segundo grupo mais representativo, ou aqueles entre 30 a 39 anos, aumentaram sua participação, muito embora no período selecionado permaneçam sendo o segundo maior grupo de contratações por faixa etária. Por exemplo, em 2000 dos 1.044 funcionários nesta classe de atividade, 17% pertenciam a este grupo e em 2008, já representam 21% do total dos trabalhadores.

Outro aspecto importante está no crescimento da participação dos empregados na faixa etária entre 25 a 29 anos, sobre principalmente os jovens com até 17 anos. Até 2004, os jovens com até 17 anos eram mais representativos e em maior número que o grupo entre 25 a 29 anos.

Entretanto a partir de 2005 observa-se o avanço deste último grupo em relação aos jovens com até 17 anos. Além disso, tal grupo, os de jovens com até 17 anos a partir de 2005 sofrem uma queda nas contratações formais, sendo inclusive superados pelo grupo de funcionários com faixa etária bem mais elevada, os de 40 a 49 anos.

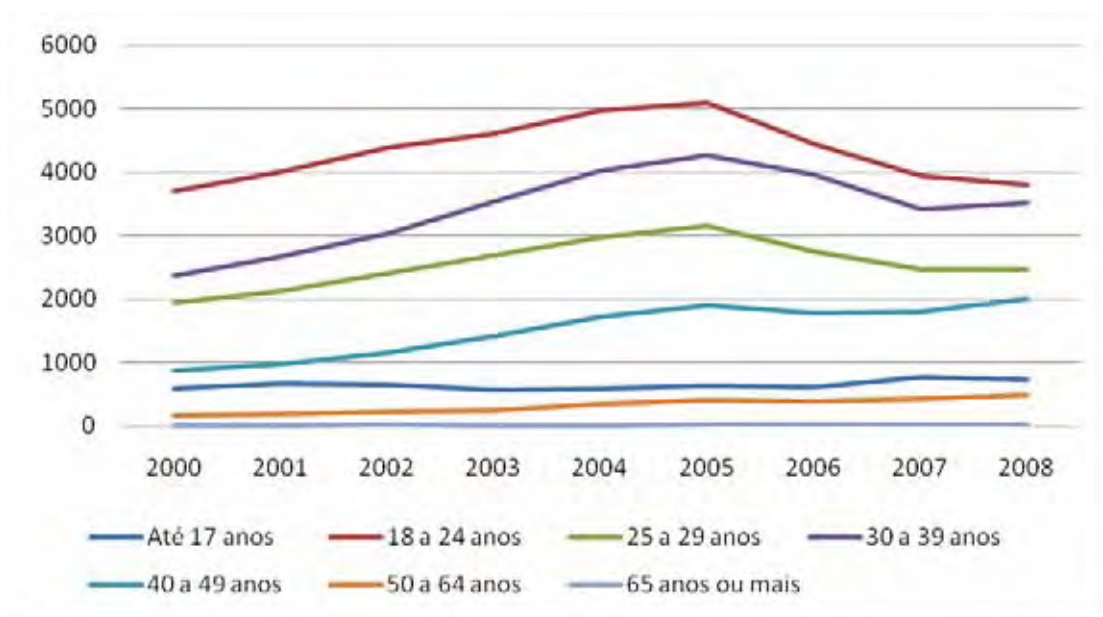


GRÁFICO 96– FAIXA ETÁRIA DOS TRABALHADORES NAS CLASSES 19399 E 15397 EM BIRIGUI.

Fonte: Elaboração própria, a partir de dados da RAIS/MTE (2000-2008).

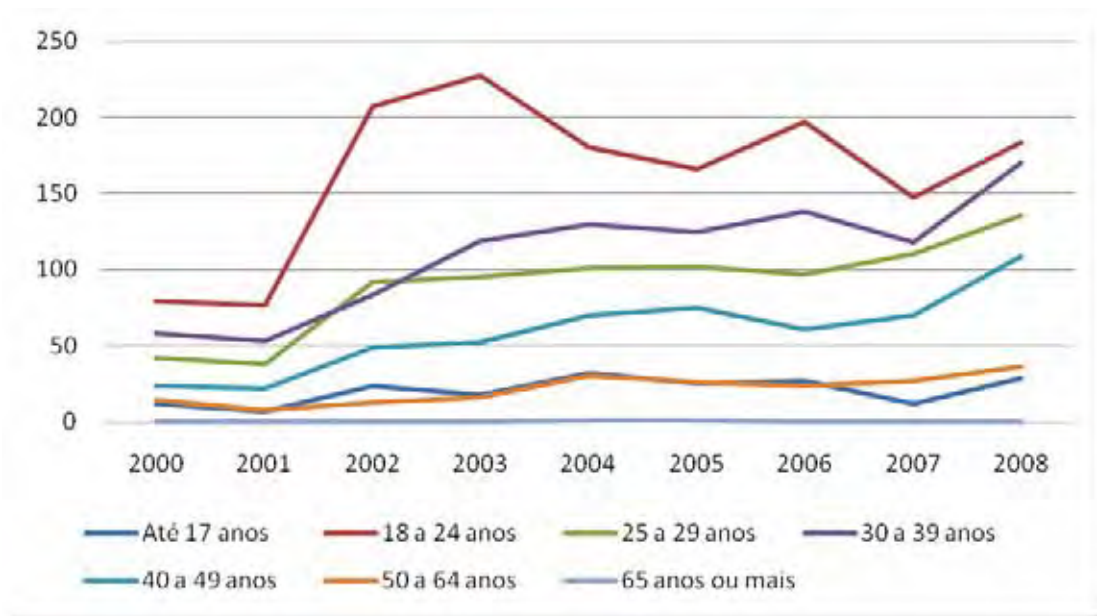


GRÁFICO 97 – FAIXA ETÁRIA DOS TRABALHADORES NAS CLASSES 19399 E 15397 EM FRANCA.

Fonte: Elaboração própria, a partir de dados da RAIS/MTE (2000-2008).

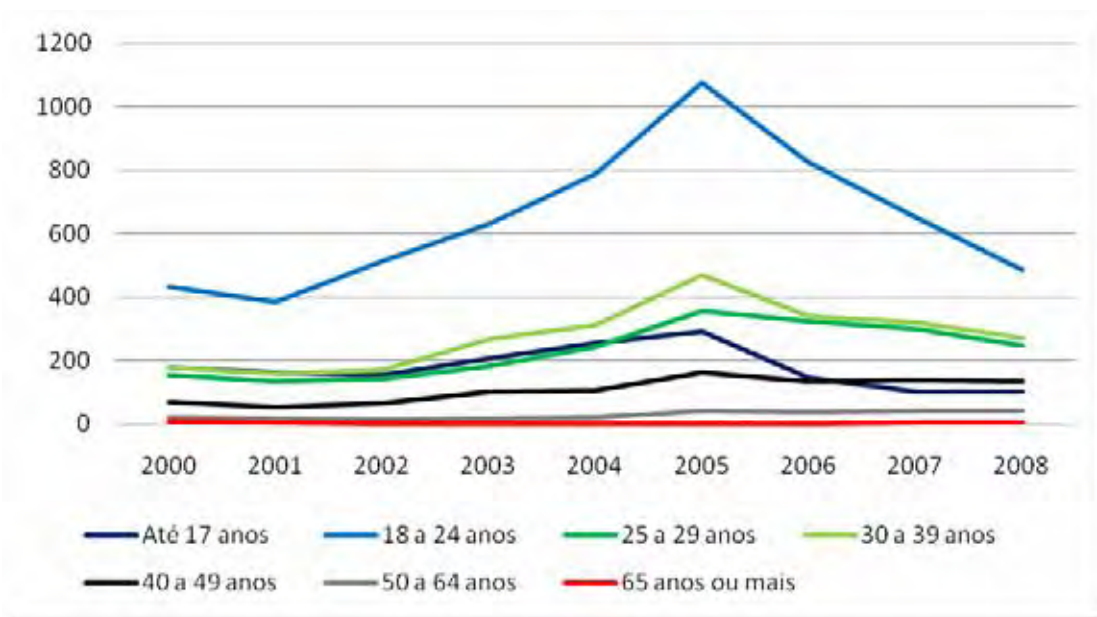


GRÁFICO 98– FAIXA ETÁRIA DOS TRABALHADORES NAS CLASSES 19399 E 15397 EM JAÚ.

Fonte: Elaboração própria, a partir de dados da RAIS/MTE (2000-2008).

7.4.6 Faixa De Remuneração Média Para Classes 19399 E 15397 – Fabricação De Calçados De Materiais Não Especificados Anteriormente.

Na classe de atividade de materiais não especificados anteriormente em Birigui, as remunerações mais ocorrentes são dos trabalhadores que recebem de 1,01 a 2 salários mínimos. Em 2000 esses trabalhadores representavam 62% do total de 9.617 empregados, crescendo sua participação ao longo do período analisado, chegando em 2008 a representar 81,5% dos 12.986 empregados daquele ano. O segundo grupo mais representativo até 2007 era dos trabalhadores com remuneração de 2,01 a 4 salários, em 2000 representavam 30% do total de trabalhadores, diminuindo consideravelmente as contratações com esse tipo de remuneração até 2008 (onde passam a representar 7% das contratações).

Um dos grupos que mais cresceu no período analisado são dos trabalhadores com remuneração até 1 salário, em 2000, por exemplo, eles representavam apenas 1% do total de empregado, já em 2008 passam a ser o segundo grupo mais representativo com 9% do total de vínculos ativos.

Outro aspecto importante é o crescimento de trabalhadores que ganham mais de 20 salários em Birigui até o ano de 2002 – onde representavam 1,6% dos 11.852 funcionários. Entretanto, á partir dos anos seguintes, esta participação cai consideravelmente, chegando em 2008 a representar apenas menos de 0,1% dos trabalhadores.

Em Franca, a maioria dos trabalhadores nesta classe de atividade se encontra entre os que recebem de 1,01 a 2 salários, aumentando sua participação ao longo do tempo analisado. Em 2000, por exemplo, dos 229 trabalhadores, 65% recebiam este tipo de remuneração, chegando em 2008 a representarem 78% do total de 664 empregados.

Em Jaú, a maioria dos trabalhadores são os que recebem remuneração entre 1,01 a 2 salários , em 2000 cerca de 52,5% dos trabalhadores recebiam este tipo de remuneração e em 2008 aumentam para 65%. Seguido dos que recebem de 2,01 a 4 salários, em 2000 eram 40% dos trabalhadores e em 2008 diminuem sua participação para 29% dos trabalhadores. Em contraposição observa-se o aumento de remunerações mais baixas (até 1 salário) que passam sua participação de 0,5% em 2000 para 3% em 2008.

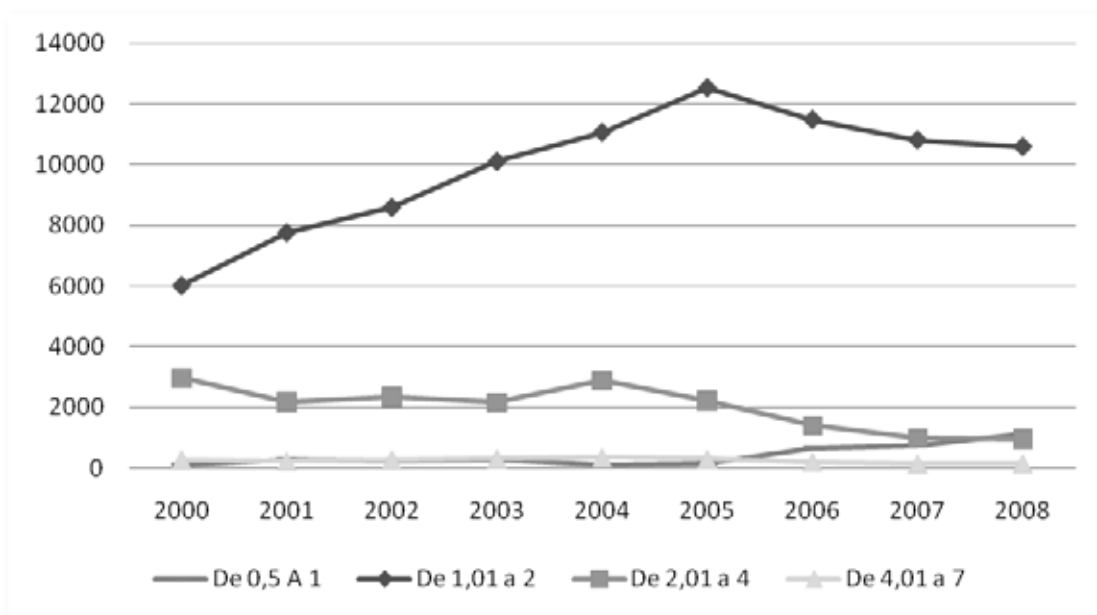


GRÁFICO 99– FAIXA DE RENDIMENTO MÉDIO MENSAL – BIRIGUI - CNAE 1999 E 15397 (DE 0,5 A 7 SALÁRIOS MÍNIMOS).

Fonte: Elaboração própria, a partir de dados da RAIS/MTE (2000-2008).

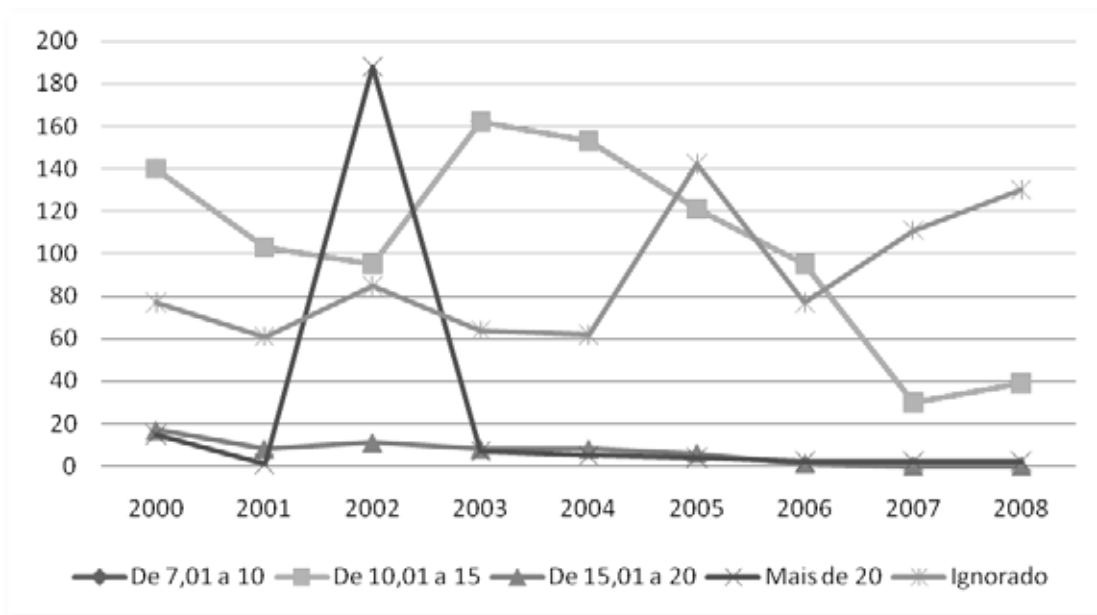


GRÁFICO 100 – FAIXA DE RENDIMENTO MÉDIO MENSAL – BIRIGUI - CNAE 19399 E 15397 (DE 7,01 A MAIS DE 20 SALÁRIOS MÍNIMOS).
Fonte: Elaboração própria, a partir de dados da RAIS/MTE (2000-2008).

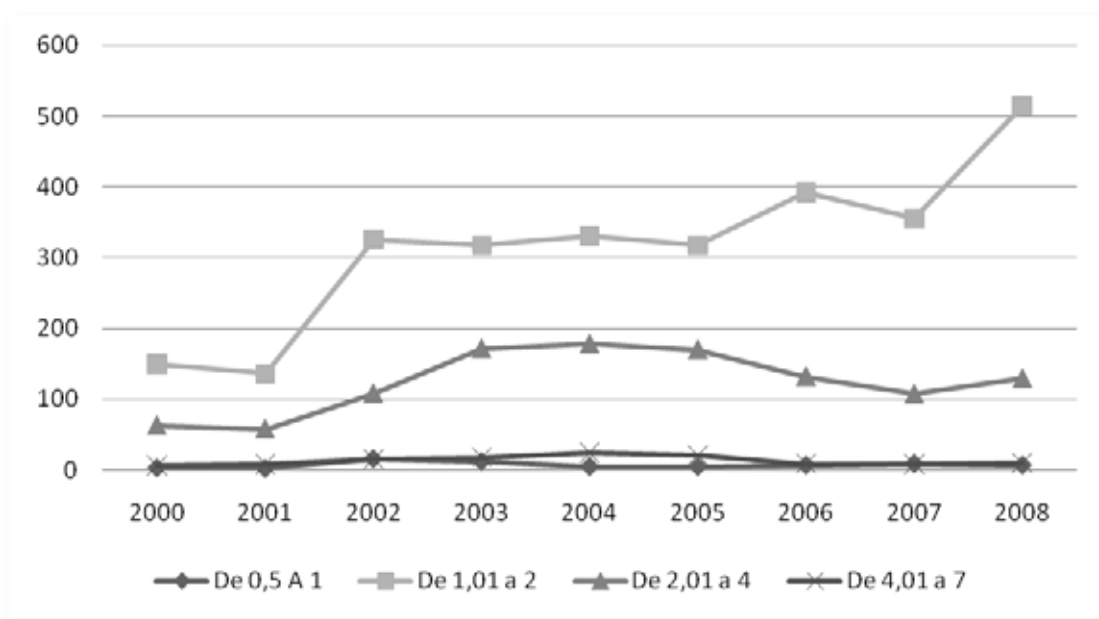


GRÁFICO 101 – FAIXA DE RENDIMENTO MÉDIO MENSAL – FRANCA - CNAE 19399 E 15397 (DE 0,5 A 7 SALÁRIOS MÍNIMOS).
Fonte: Elaboração própria, a partir de dados da RAIS/MTE (2000-2008).

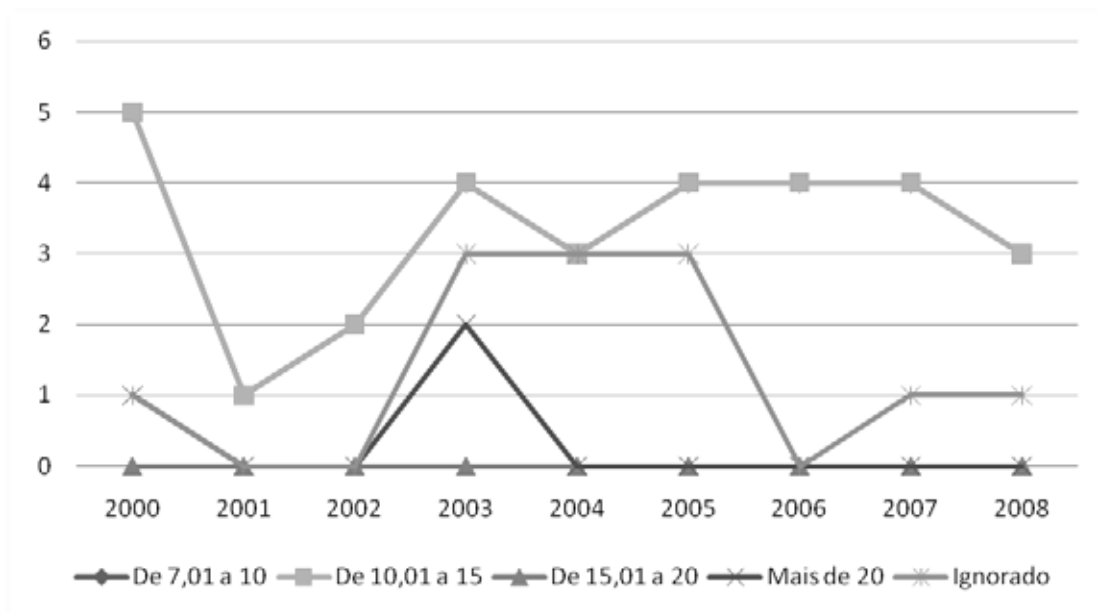


GRÁFICO 102 – FAIXA DE RENDIMENTO MÉDIO MENSAL – FRANCA - CNAE 19399 E 15397 (DE 7,01 A MAIS DE 20 SALÁRIOS MÍNIMOS).
 Fonte: Elaboração própria, a partir de dados da RAIS/MTE (2000-2008).

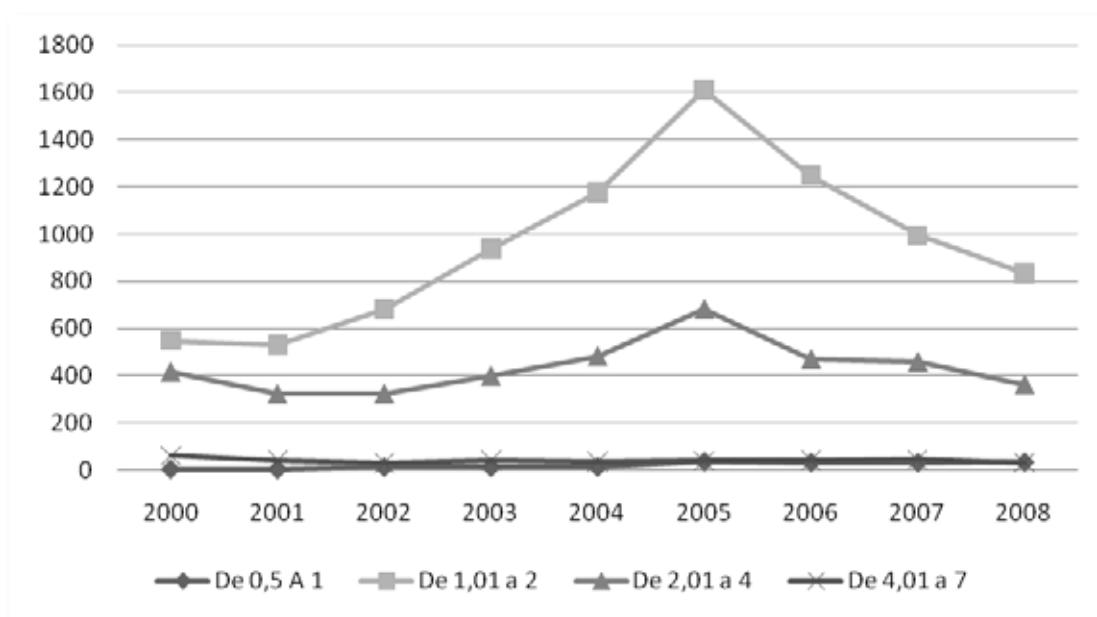


GRÁFICO 103 – FAIXA DE RENDIMENTO MÉDIO MENSAL – JAÚ - CNAE 19399 E 15397 (DE 0,5 A 7 SALÁRIOS MÍNIMOS).
 Fonte: Elaboração própria, a partir de dados da RAIS/MTE (2000-2008).

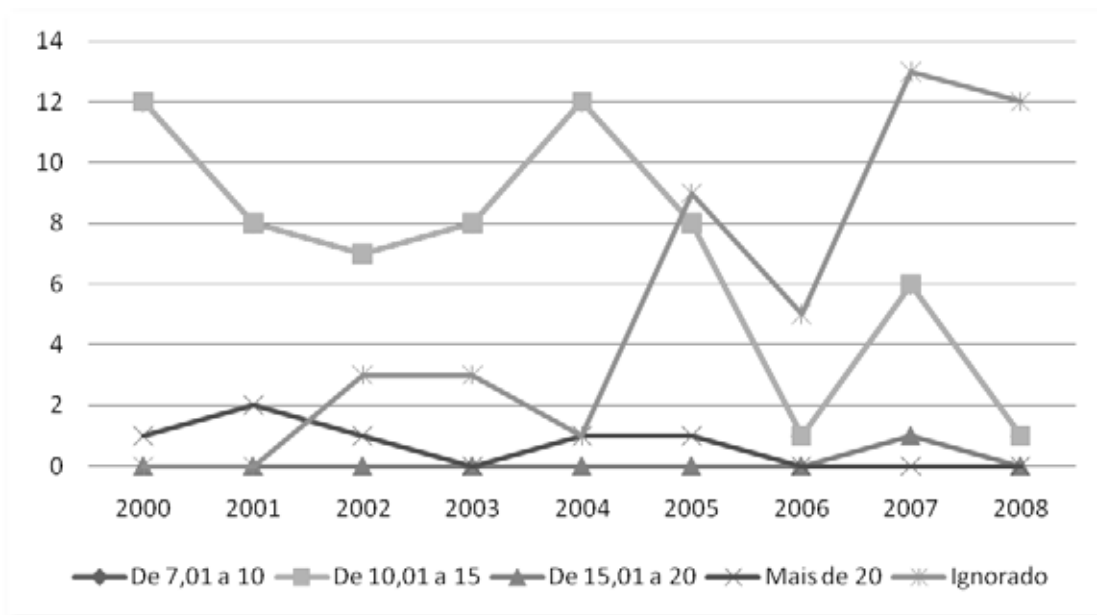


GRÁFICO 104– FAIXA DE RENDIMENTO MÉDIO MENSAL – JAÚ - CNAE 19399 E 15397 (DE 7,01 A MAIS DE 20 SALÁRIOS MÍNIMOS).

Fonte: Elaboração própria, a partir de dados da RAIS/MTE (2000-2008).

7.5 Comparativo Do Trabalho Formal Na Fabricação De Partes Para Calçados - CNAE 15408

7.5.1 Porte Dos Estabelecimentos – Número De Empresas Para Classes 15408 – Fabricação De Partes Para Calçados, De Qualquer Material.

A fabricação de calçados de partes para calçados em sua maioria são micro empresas, nos três municípios selecionados. Isso ocorre porque a maioria das empresas especializadas neste tipo de fabricação são empresas prestadoras de serviços, como as bancas de pesponto e de costura manual. O período analisado compreende os anos de 2006 a 2008, isso porque somente a partir de 2006 a RAIS passa a considerar a fabricação de partes para calçados de qualquer material como uma classe de atividade autônoma das demais.

Em Birigui o número de empresas de porte micro e pequeno cresceu durante o período de 2006-2008, em 2006 havia 44 micro-empresas e 5 empresas de pequeno porte, em 2008 já são 62 micro-empresas e 14 pequenas estaladas em

Birigui. Já as empresas de médio porte especializadas neste tipo de produto diminuiu consideravelmente em Birigui das 4 empresas deste porte presentes em 2006 e 2007 apenas uma se mantém e 2008.

Em Franca, a maioria das micro-empresas especializadas na fabricação de partes para calçados diminuíram ao longo do período de 2006-2008. Das 155 empresas deste porte em 2006, apenas 117 se mantêm em 2008. Entretanto, observa-se um leve aumento das empresas de pequeno porte, das 3 pequenas empresas em 2006 duas a mais são observadas em 2008. Já as duas empresas de porte médio observadas em 2006, desaparecem no ano de 2007 e em 2008 vemos o surgimento de apenas uma empresa média em Franca.

Já em Jaú, observamos um crescimento significativo tanto das micros quanto das grandes empresas. As micro-empresas especializadas na fabricação de partes de calçados de qualquer material em 2006 contavam com 16 unidades produtivas e em 2008 já eram 41 unidades. As pequenas empresas dobraram o número de unidades, em 2006 eram apenas 3 e em 2008, 6 fabricantes. Já as empresas de porte médio são encontradas apenas em 2008.

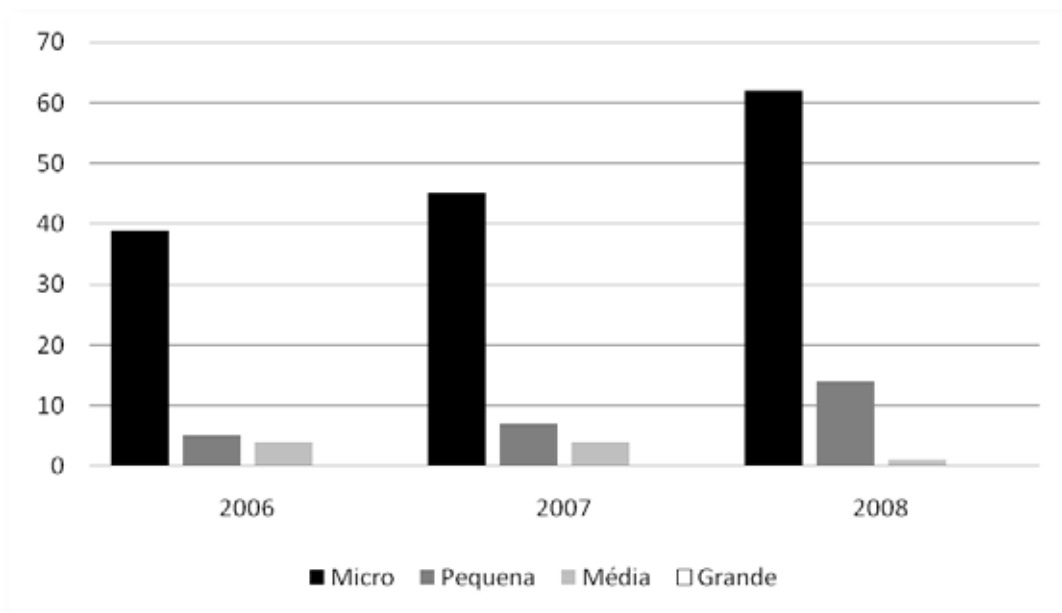


GRÁFICO 105 – PORTE DE EMPRESAS EM BIRIGUI PARA CLASSE CNAE 15408.

Fonte: Elaboração própria, a partir de dados da RAIS/MTE (2000-2008).

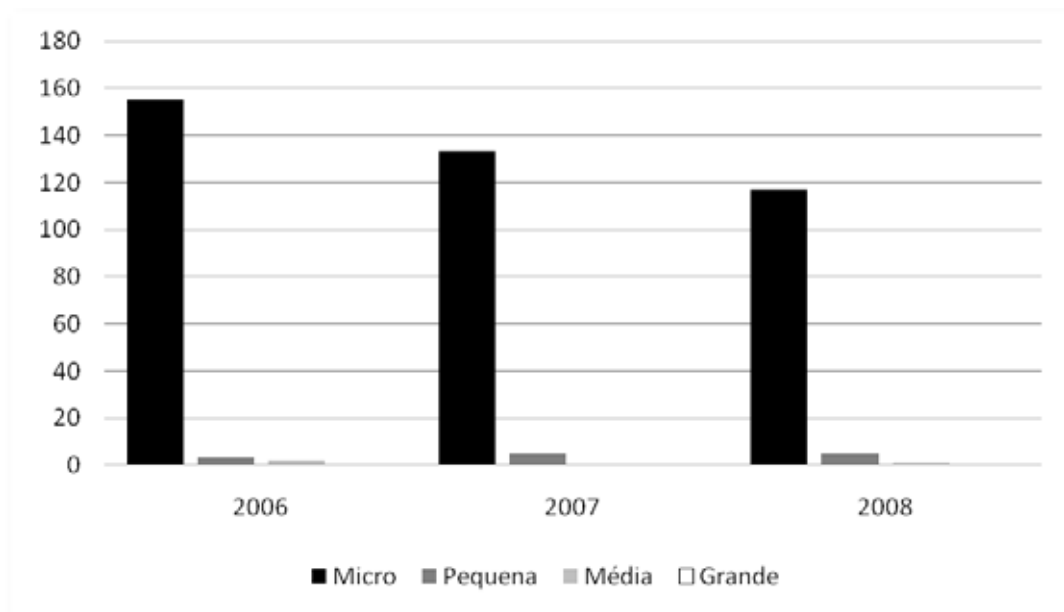


GRÁFICO 106 – PORTE DE EMPRESAS EM FRANCA PARA CLASSE CNAE 15408.

Fonte: Elaboração própria, a partir de dados da RAIS/MTE (2000-2008).

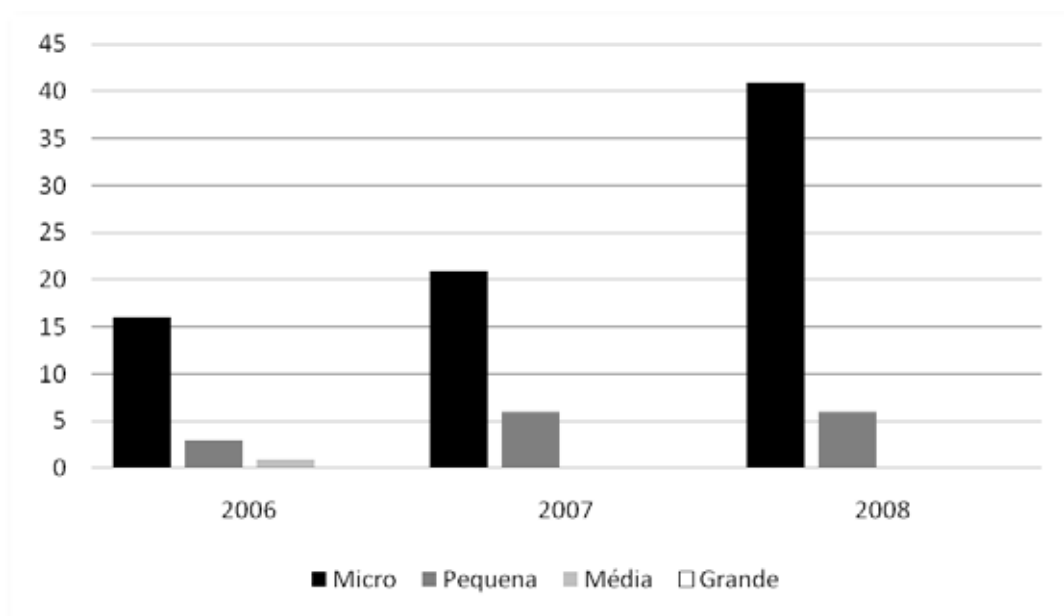


GRÁFICO 107 – PORTE DE EMPRESAS EM JAÚ PARA CLASSE CNAE 15408.

Fonte: Elaboração própria, a partir de dados da RAIS/MTE (2000-2008).

7.5.2 Porte Dos Estabelecimentos – Número De Empregados Ativos Em 31/12 Para Classes 15408 – Fabricação De Partes Para Calçados, De Qualquer Material

Em Birigui a maioria dos trabalhadores na fabricação de partes de calçados se encontra em empresas de médio porte até o ano de 2007; á partir de 2008 as empresas de porte pequeno passam a empregar a maioria dos trabalhadores desta classe. Isso ocorre porque nos anos de 2006 e 2007 havia 4 empresas de porte médio em Birigui que empregavam uma média 845 trabalhadores. Em 2008, observa-se apenas uma empresa de médio porte empregando 219 trabalhadores.

Já as empresas de porte pequeno aumentaram suas unidades produtivas ao longo de 2006-2008. Em 2006 eram 5 empresas deste porte empregando 386 trabalhadores, em 2007 as sete empresas deste porte passam a empregar 454 funcionários. Em 2008 o número de empresas deste porte dobra para 14 empresas que empregavam 1.314 trabalhadores. Em 2008 observa-se o crescimento das micro-empresas e o aumento do número de trabalhadores na fabricação de partes para calçados neste porte de empresa. Em 2006, por exemplo, as 39 micro-empresas presentes em Birigui empregavam 76 trabalhadores. Já em 2008 observa-se a presença de 62 micro-empresas empregando 375 trabalhadores.

De um modo geral, o emprego nesta classe aumentou nesta classe de atividade em Birigui. Isso ocorreu porque o número de empresas aumentou no período de 2006-2008, em 2006, Birigui contava com 48 empresas de micro, pequeno e médio porte que juntas empregavam 1.322 trabalhadores. Já em 2008 o número de empresas aumenta, especialmente as micro e pequenas empresas, em contraposição á retração das empresas de médio porte. No ano de 2008, Birigui contava com 77 empresas nesta classe de atividade, empregando 1.908 trabalhadores formais.

Em Franca, até o ano de 2006, a maioria dos trabalhadores na fabricação de partes de calçados se encontrava nas empresas de médio porte, isso porque as duas empresas deste porte empregavam 589 trabalhadores, em detrimento dos 611 trabalhadores das micro e pequenas empresas. Entretanto em 2007, não se observa mais empresas de médio porte nesta classe de atividade em Franca, bem como nota-se a redução do número de micro-empresas. Apenas as empresas de pequeno

porte aumentaram timidamente suas unidades produtivas. Esta redução das unidades produtoras de partes de calçados refletiu negativamente no emprego formal em Franca, das 160 empresas presentes no município em 2006 que empregavam 1.200 trabalhadores, apenas 138 empresas estão presentes no ano de 2007, empregando 882 trabalhadores.

Á partir de 2008 observa-se uma recuperação tanto do número de empresas, quanto na geração de empregos formais nesta classe de atividade em Franca. Neste ano estão presentes 123 empresas em Franca, 37 empresas a menos que 2006, mas mesmo assim o número de empregos aumentou para 1.729 trabalhadores, 529 a mais que 2006. Isso porque se observa novamente a presença de uma empresa de porte médio, bem como novos postos de emprego formal nas micro e pequenas empresas.

Jaú, dentre os municípios selecionados é que possui o menor número de empresas na fabricação de partes de calçados. Entretanto, como observado nos outros arranjos eleitos, o emprego aumentou, bem como o número de empresas. No ano de 2006 a maioria dos empregados formais nesta classe de atividade se encontrava nas pequenas em médias empresas. A única empresa de médio porte era responsável em 2006, por 233 funcionários formais, número próximo dos empregos formais das pequenas empresas no mesmo período. As três empresas de porte pequeno em Jaú empregavam no período 207 trabalhadores.

Em 2007 mesmo com o desaparecimento da única empresa de médio porte em Jaú que era responsável pela maioria dos empregos formais, o emprego cresceu no município. Isso porque aumentaram as unidades produtivas de micro e pequeno porte. Em 2007, cinco novas micro-empresas se localizam em Jaú, totalizando 21 unidades produtivas que empregavam 132 trabalhadores e em 2008 são 41 unidades que empregavam 451 trabalhadores. Em 2006 dobram o número de pequenas empresas totalizando 6 unidades produtivas deste porte, com 516 trabalhadores, em 2008, permanece o número de unidades e observa-se uma redução do número de trabalhadores para 460 funcionários. Mesmo com essa redução Jaú aumenta o número de postos de trabalho, puxados especialmente pelas micro-empresas, em 2006, por exemplo, nesta classe de atividade havia 522 trabalhadores para todos os portes de empresas (exceto grandes empresas que não

existem em Jaú), já em 2008, são 911 trabalhadores, trabalhando apenas em pequenas e micro-empresas.

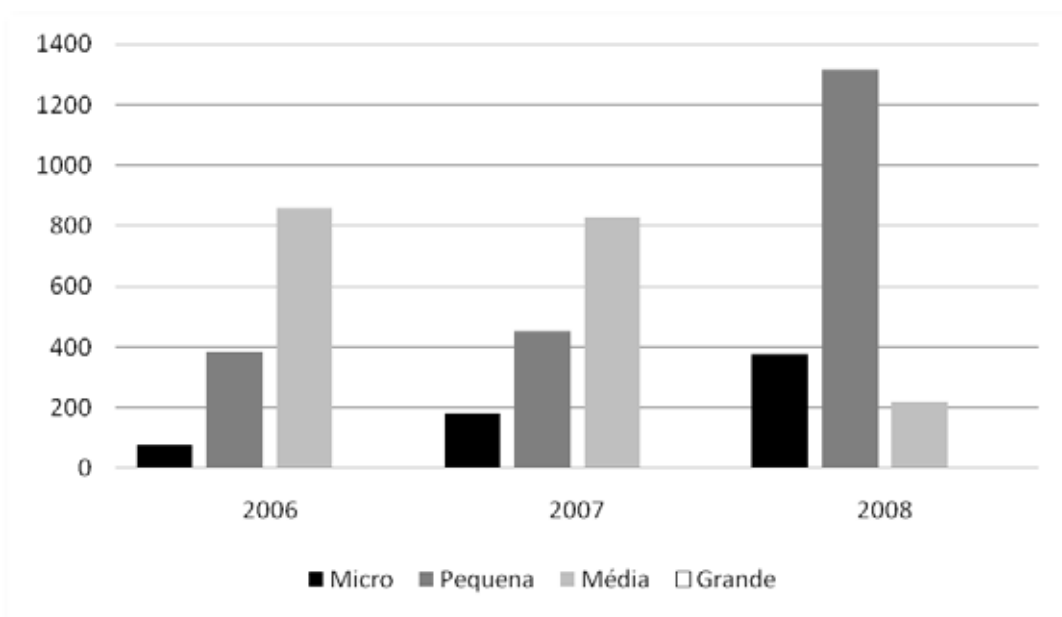


GRÁFICO 109: NÚMERO DE TRABALHADORES POR PORTE DE EMPRESA EM BIRIGUI – CNAE 15408.

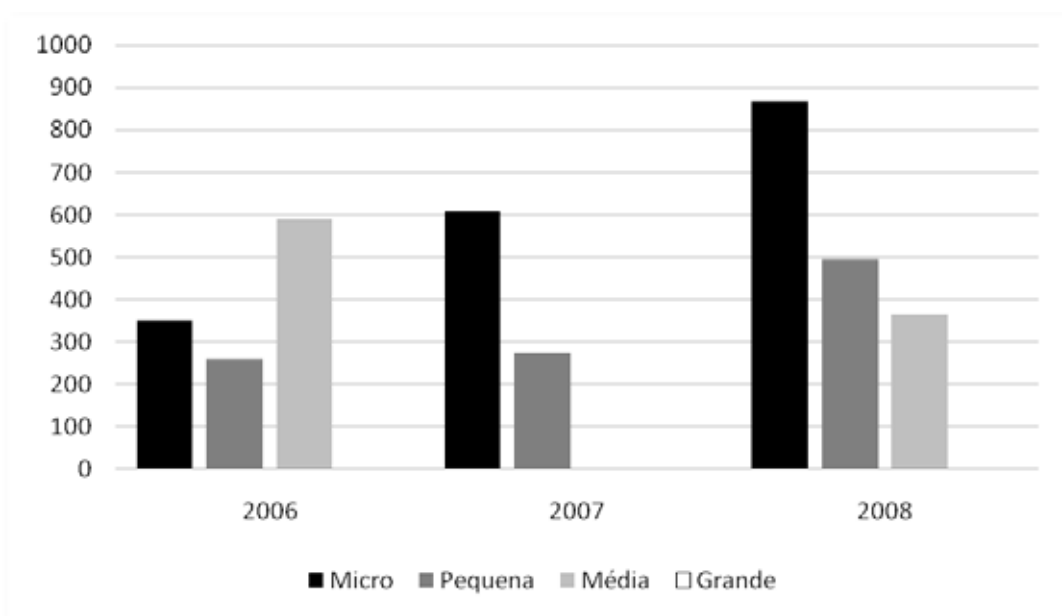


GRÁFICO 110: NÚMERO DE TRABALHADORES POR PORTE DE EMPRESA EM FRANCA – CNAE 15408.

Fonte: Elaboração própria, a partir de dados da RAIS/MTE (2000-2008).

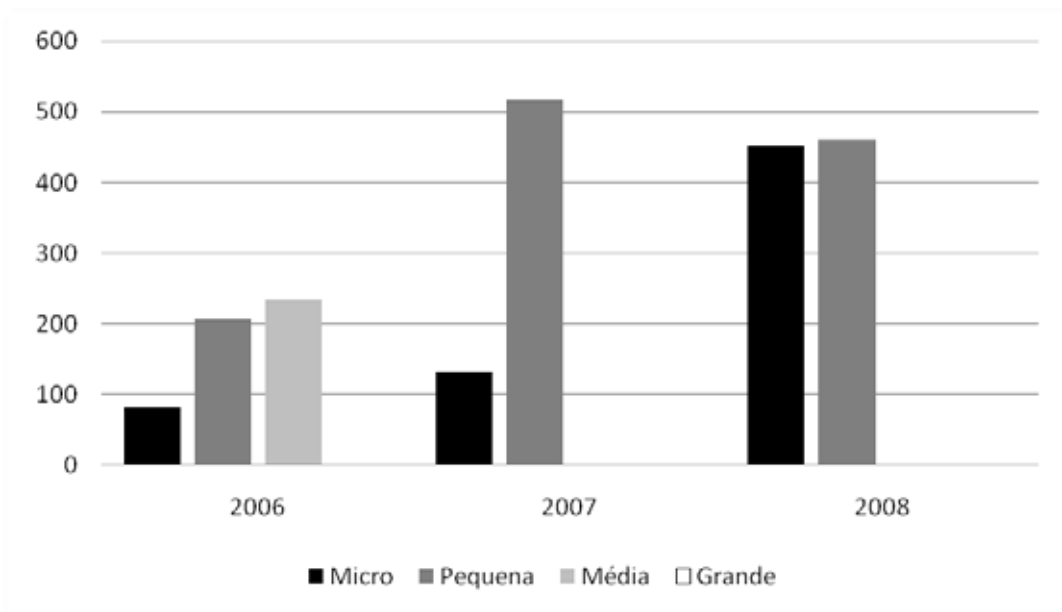


GRÁFICO 111: NÚMERO DE TRABALHADORES POR PORTE DE EMPRESA EM JAÚ– CNAE 15408.

Fonte: Elaboração própria, a partir de dados da RAIS/MTE (2000-2008).

7.5.3 Gênero Dos Trabalhadores Para Classes 15408 – Fabricação De Partes Para Calçados, De Qualquer Material

A diferença entre homens e mulheres na fabricação de partes calçados em Birigui, diminuiu no período selecionado, embora as mulheres até 2008 sejam maioria nesta classe de atividade. Em 2006, a diferença de gênero era a maior do período selecionado, as mulheres representavam 58% dos 1.322 trabalhadores desta classe de atividade, ou seja, cerca de 769 trabalhadoras.

Já em 2007, observamos uma menor diferença entre os gêneros, uma vez que dos 1.557 trabalhadores desta classe, 53% são mulheres. Tal tendência permanece em 2008, onde se observa o aumento de postos de trabalho e o aumento da participação de homens nesta classe de atividade. Neste ano, os homens já representam 49% dos 1.947 trabalhadores na fabricação de partes de calçados, ou seja, uma situação bem mais equilibrada do que nos anos anteriores.

Ao contrário do cenário observado em Birigui, em Franca a maioria dos trabalhadores são homens e ao longo do período selecionado o número desses trabalhadores aumentou consideravelmente.

Em 2006, dos 1.255 trabalhadores 58% dos trabalhadores eram homens. Em 2007 o número de trabalhadores nesta classe de atividade se reduz a 900 trabalhadores, dos quais 68% são homens; já em 2008 o número de trabalhadores aumenta para 1.813, dos quais 73% são homens.

Em Jaú, na fabricação de partes para calçados, a maioria dos trabalhadores são homens. Ao longo do período selecionado, o número de postos de emprego aumentou e com isso observa-se uma maior participação do número de mulheres nesta classe atividade, embora muito timidamente. Por exemplo, em 2006, dos 522 trabalhadores, as mulheres representavam apenas 32% da mão-de-obra formal. Já em 2008, são 920 empregados dos quais 36% são mulheres.

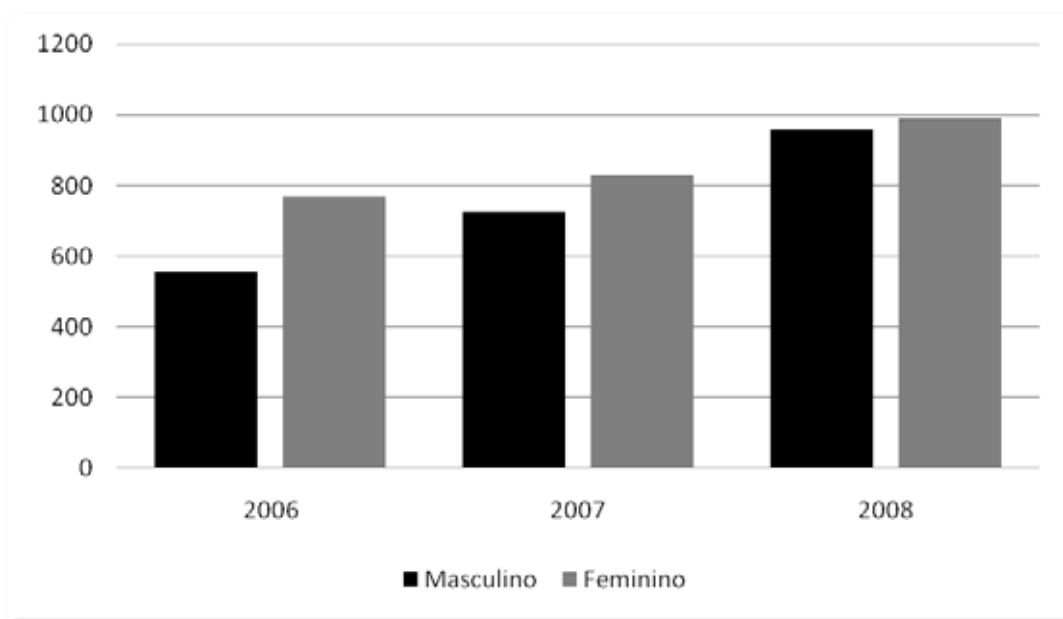


GRÁFICO 112- GÊNERO DOS TRABALHADORES NAS CLASSES 15408 EM BIRIGUI.

Fonte: Elaboração própria, a partir de dados da RAIS/MTE (2000-2008).

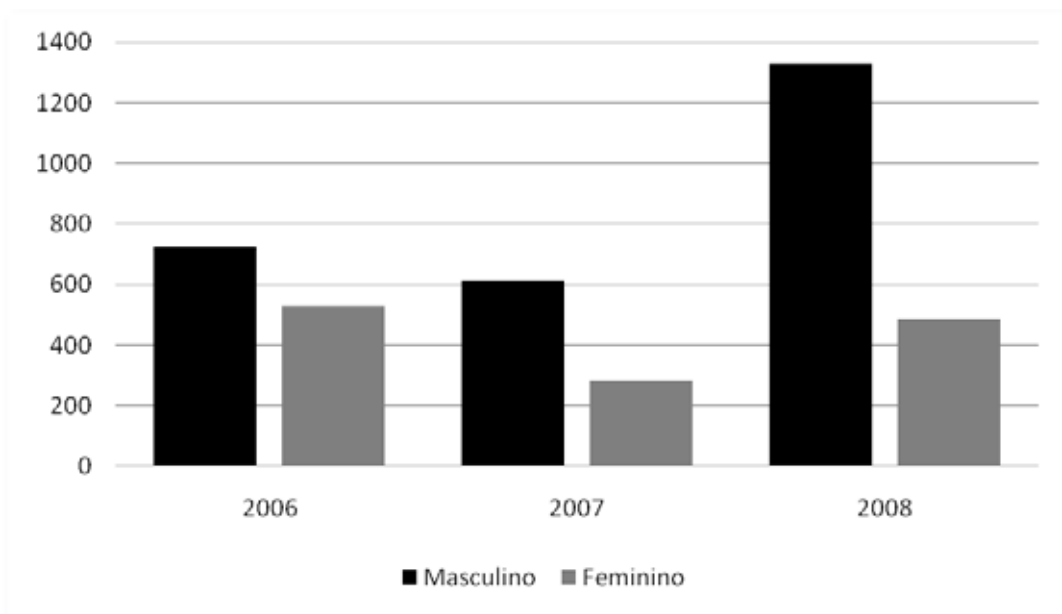


GRÁFICO 113 - GÊNERO DOS TRABALHADORES NAS CLASSES 15408 EM FRANCA.

Fonte: Elaboração própria, a partir de dados da RAIS/MTE (2000-2008).

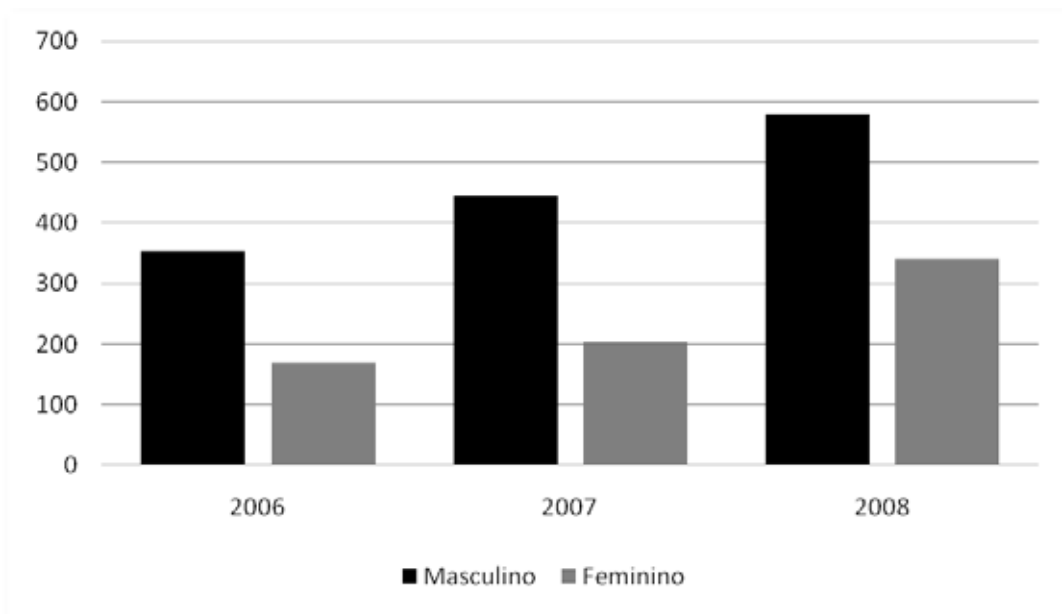


GRÁFICO 114 - GÊNERO DOS TRABALHADORES NAS CLASSES 15408 EM JAÚ.

Fonte: Elaboração própria, a partir de dados da RAIS/MTE (2000-2008).

7.5.4 Escolaridades Dos Trabalhadores Para Classes 15408 – Partes Para Calçados, De Qualquer Material

Em Birigui na produção de partes de calçados de qualquer material, a maioria dos trabalhadores contratados são aqueles que possuem escolaridade entre a 8ª série completa e o ensino médio completo. Estes últimos são maioria, representando em 2000, 37% dos 1.322 empregados daquele ano e em 2008, representando 42% do total de 1.947 empregados. Já aqueles que possuem a 8ª série completa, em 2000, representavam 25% e em 2008, 30%. O número de trabalhadores contratados sem escolaridade aumentou no período de 2006-2008. Em 2006 eram 2 funcionários em 2007 apenas um e em 2008, três trabalhadores analfabetos. Os trabalhadores com a 4ª série completa e incompleta também aumentou significantes. Em 2006 havia 10 trabalhadores com a 4ª série incompleta e 39 com a 4ª série completa; já em 2008 saltam para 19 e 57 respectivamente.

Os que possuem curso superior (completo e incompleto) também aumentaram. Em 2006 eram 26 trabalhadores com o ensino superior incompleto e em 2008 30. Os que concluíram o ensino superior em 2006 eram 13 contratados e em 2008, 22 trabalhadores. De um modo geral, todos os graus de escolaridade aumentaram em contratações exceto os que possuem a 8ª série incompleta. Em 2000 eram 185 trabalhadores e em 2008 169 funcionários.

Em Franca, a grande parte dos contratados na fabricação de partes para calçados possui o ensino fundamental completo e o ensino médio completo. A grande maioria são aqueles com ensino médio completo, grupo que cresceu em número de contratados ao longo de 2006-2008. Em 2000, por exemplo, dos 1.255 trabalhadores, 30% possuíam o ensino médio completo, passando a representar 43% dos 1.813 trabalhadores em 2008. O segundo grupo, mais representativo, são aqueles que possuem o ensino fundamental completo. Em 2000 eles representavam 29% dos funcionários formais e em 2008, 23% dos contratados.

De um modo geral os trabalhadores com escolaridade entre a 4ª série (completa e incompleta e aqueles entre a 8ª série completa ao ensino médio (completo e incompleto) e superior completo, aumentaram a sua participação na

produção de partes de calçados em Franca. Entretanto, os trabalhadores analfabetos, os que possuem a 8ª série incompleta e superior incompleto diminuíram suas participações.

Em Jaú, a grande maioria dos empregados que trabalham na fabricação de partes para calçados, possuem entre a 8ª série completa e o ensino médio completo. Até o ano 2006, a maioria dos trabalhadores possuía o ensino médio completo, 38% dos 522 trabalhadores, seguidos dos que possuíam o ensino médio incompleto, 22% do total dos contratados. À partir de 2007, a maior parte dos contratados são aqueles que possuem a 8ª série completa e o 2º grau incompleto, respectivamente, portanto podemos notar que de 2007-2008 a escolaridade dos contratados nesta classe de atividade diminuiu. Em 2007, os que possuíam a 8ª série completa, chegavam a 40% dos 648 trabalhadores e os com 2º grau incompleto, eram 26% deste total. Em 2008, dos 920 trabalhadores, 41% possuíam a 8ª série completa e 24% o 2º grau incompleto.

De um modo geral, a contratação de trabalhadores com a escolaridade da 4ª série completa até o ensino médio incompleto aumentou ao longo do período selecionado. Já os trabalhadores com a 4ª série incompleta, ensino médio completo e superior completo e incompleto diminuíram em contratações. Já os analfabetos não são encontrados de 2006-2008.

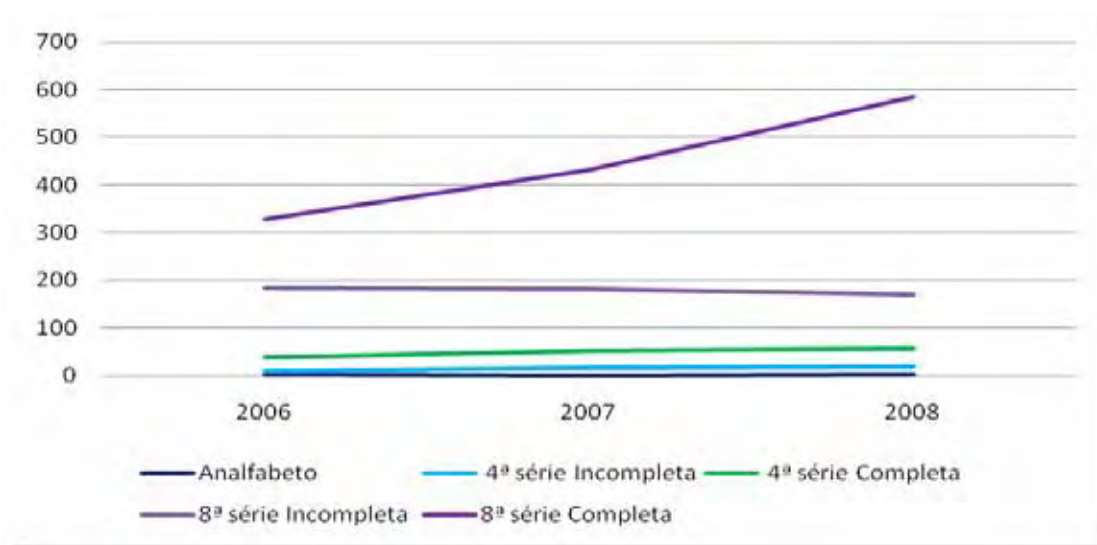


GRÁFICO 115– ESCOLARIDADE DOS TRABALHADORES NAS CLASSES 15408 EM BIRIGUI – ANALFABETOS E ENSINO FUNDAMENTAL.

Fonte: Elaboração própria, a partir de dados da RAIS/MTE (2000-2008).

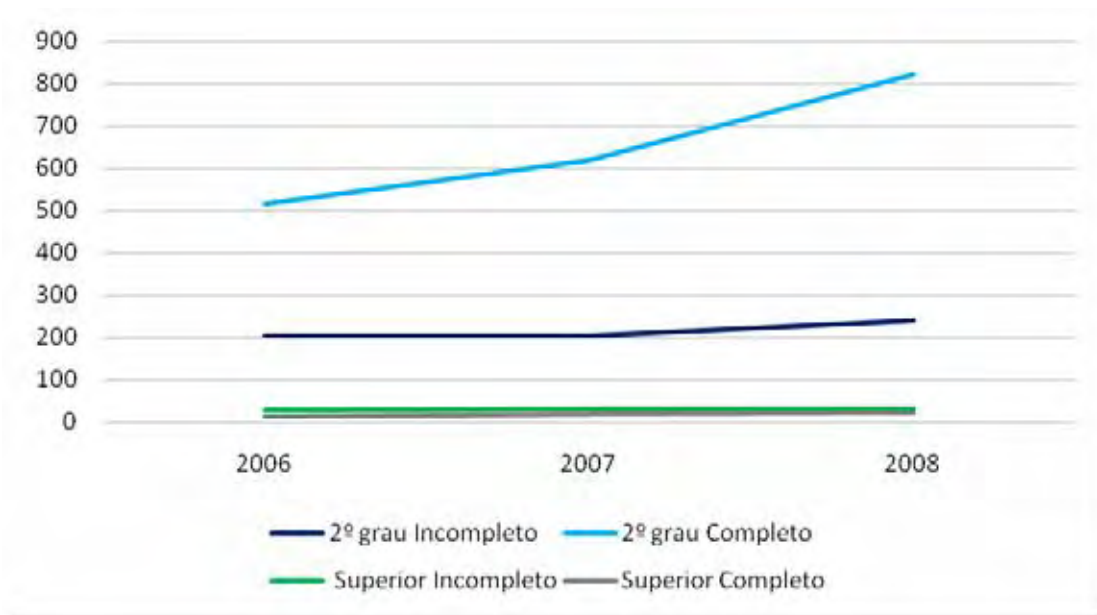


GRÁFICO 116– ESCOLARIDADE DOS TRABALHADORES NAS CLASSES 15408 EM BIRIGUI – ENSINO MÉDIO E SUPERIOR.

Fonte: Elaboração própria, a partir de dados da RAIS/MTE (2000-2008).

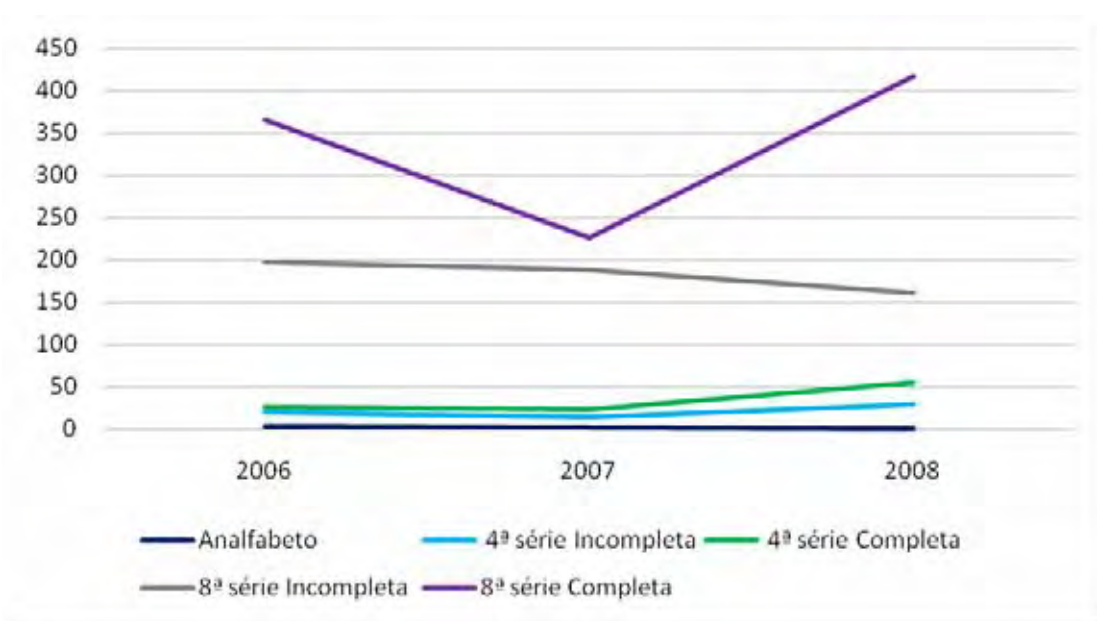


GRÁFICO 117 – ESCOLARIDADE DOS TRABALHADORES NAS CLASSES 15408 EM FRANCA – ANALFABETOS E ENSINO FUNDAMENTAL.

Fonte: Elaboração própria, a partir de dados da RAIS/MTE (2000-2008).

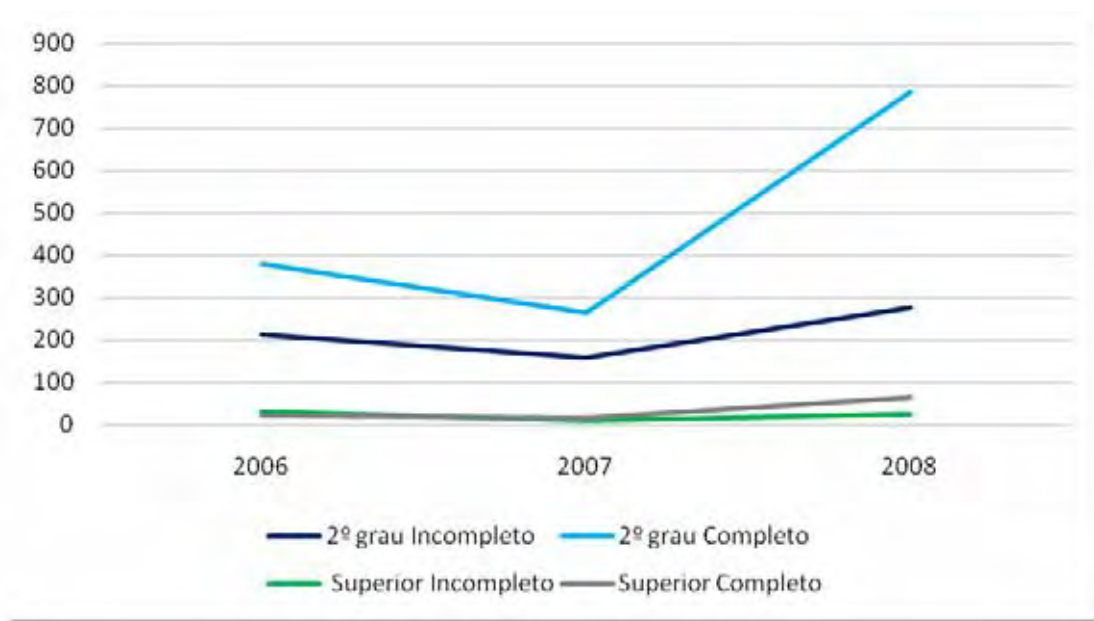


GRÁFICO 118 ESCOLARIDADE DOS TRABALHADORES NAS CLASSES 15408 EM FRANCA – ENSINO MÉDIO E SUPERIOR.

Fonte: Elaboração própria, a partir de dados da RAIS/MTE (2000-2008).

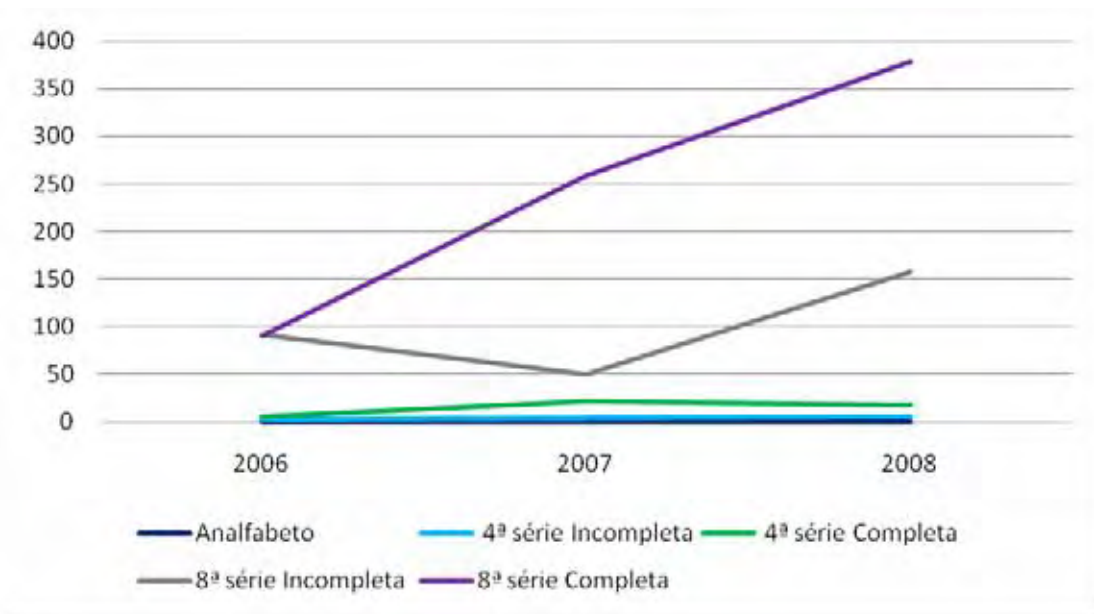


GRÁFICO 119 – ESCOLARIDADE DOS TRABALHADORES NAS CLASSES 15408 EM JAU – ANALFABETOS E ENSINO FUNDAMENTAL.

Fonte: Elaboração própria, a partir de dados da RAIS/MTE (2000-2008).

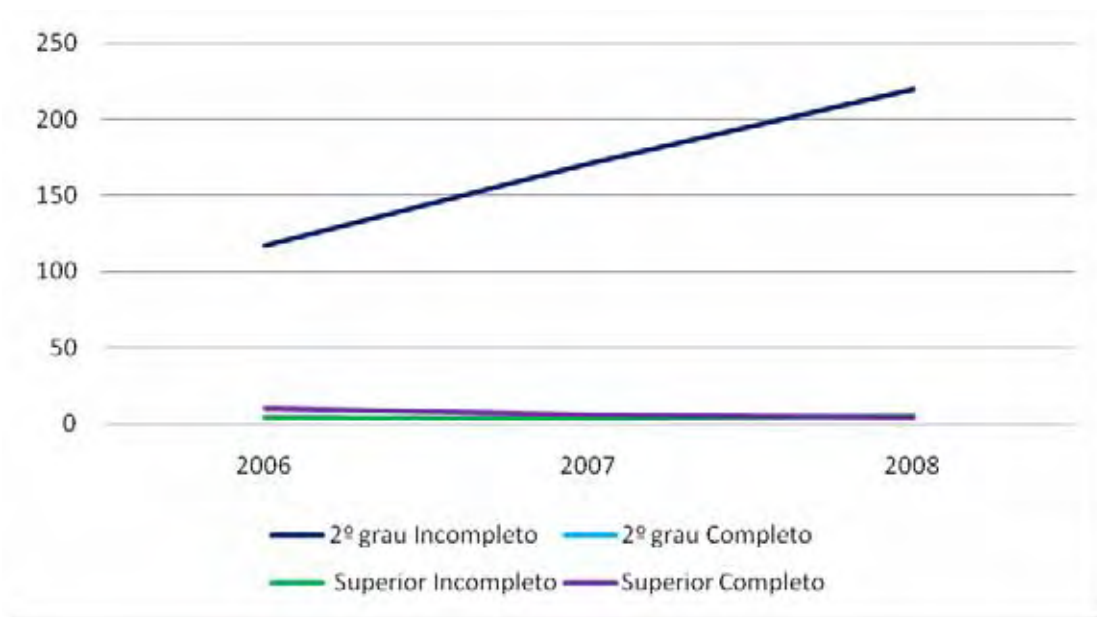


GRÁFICO 120 – ESCOLARIDADE DOS TRABALHADORES NAS CLASSES 15408 EM JAU – ENSINO MÉDIO E SUPERIOR

.Fonte: Elaboração própria, a partir de dados da RAIS/MTE (2000-2008).

7.5.5 Faixa Etária Dos Trabalhadores Para Classes 15408 – Partes Para Calçados, De Qualquer Material.

Na produção de partes de calçados em Birigui, a maioria dos trabalhadores são aqueles entre 18 a 24 anos, 30 a 39 anos e 25 a 29 anos respectivamente. Os trabalhadores com 18 a 24 anos que em 2000 representavam 33% dos 1.322 trabalhadores e no mesmo ano, os entre 30 a 39 anos, 27%; em 2008 os trabalhadores com 18 a 24 anos, passam a 30% dos 1.947 trabalhadores nesta classe de atividade e no mesmo ano o grupo dos trabalhadores com 30 a 39 anos, representa 26% deste total.

Assim como se observou nas outras classes de atividade o número de jovens com até 17 anos é superados por faixas etárias maiores, Nesta classe de atividade em Birigui, á partir de 2008 o número de trabalhadores com 50 a 64 anos, passa a ser mais representativos do que os dos jovens com até 17 anos.

Em Franca de 2006 a 2007, o grupo mais representativo era aquele de trabalhadores com faixa etária entre 18 a 24 anos, tais trabalhadores, representavam em 2006, por exemplo, 35% da mão-de-obra nesta classe de atividade. Entretanto em 2008 tal grupo é ultrapassado pela contratação maior de funcionários com 30 a 39 anos.

Novamente observamos o grupo de jovens com até 17 anos, sendo superados com mais contratações de grupos de trabalhadores entre 50 a 64 anos a partir de 2008. Portanto, em 2006, o número de jovens com até 17 anos era de 67 trabalhadores, contrapondo os 36 funcionários com 50 a 64 anos. Já em 2008 esta situação se inverte, na qual temos 66 trabalhadores com até 17 anos e 118 com 50 a 64 anos em Franca para esta classe de atividade.

Em Jaú no ano de 2006 as maiores contratações são daqueles trabalhadores com idade entre 18 a 24 anos, seguido dos que possuem de 25 a 29 anos, Do total de 522 trabalhadores daquele ano, a representatividade dos que possuem entre 18 a 24 anos é de 46% e dos que possuem entre 25 e 29 anos é de 19%.

Entretanto a partir de 2007, o grupo com segunda maior representatividade de acordo com sua faixa etária, são os trabalhadores entre 30 a 39 anos, chegando em 2008 a representar 20% do total de trabalhadores daquele ano em Jaú.

Pode-se notar também o aumento do número de participação na contratação de jovens até 17 anos, especialmente em detrimento dos que possuem faixa etária entre 40 a 49 anos de idade que a partir de 2007 fica aquém do número de jovens com até 17 anos.

Por exemplo, em 2006 na fabricação de partes para calçados em Jaú, os jovens com até 18 anos, representavam 8% do total de trabalhadores daquele ano em detrimento dos 9% de trabalhadores com 40 a 49 anos. A partir de 2007, os jovens de até 17 anos superam este grupo, chegando a representar 11% dos 648 trabalhadores daquele ano em detrimento de 10% dos trabalhadores entre 40 a 49 anos.

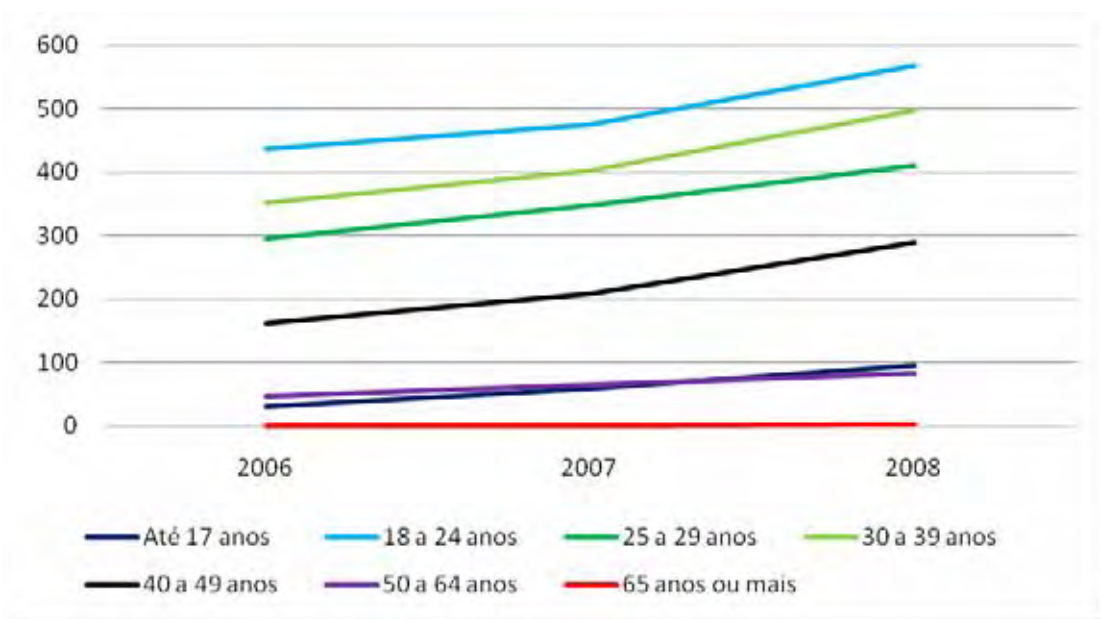


GRÁFICO 121 – FAIXA ETÁRIA DOS TRABALHADORES NAS CLASSES 15408 EM BIRIGUI.

Fonte: Elaboração própria, a partir de dados da RAIS/MTE (2000-2008).

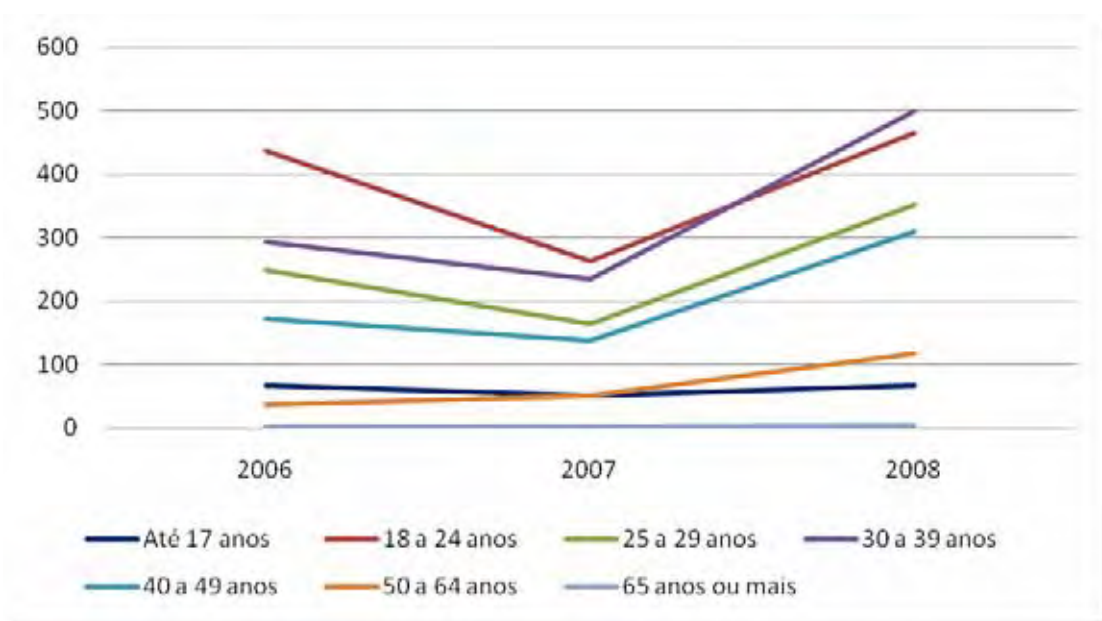


GRÁFICO 122 – Faixa Etária dos Trabalhadores nas Classes 15408 em Franca.

Fonte: Elaboração própria, a partir de dados da RAIS/MTE (2000-2008).

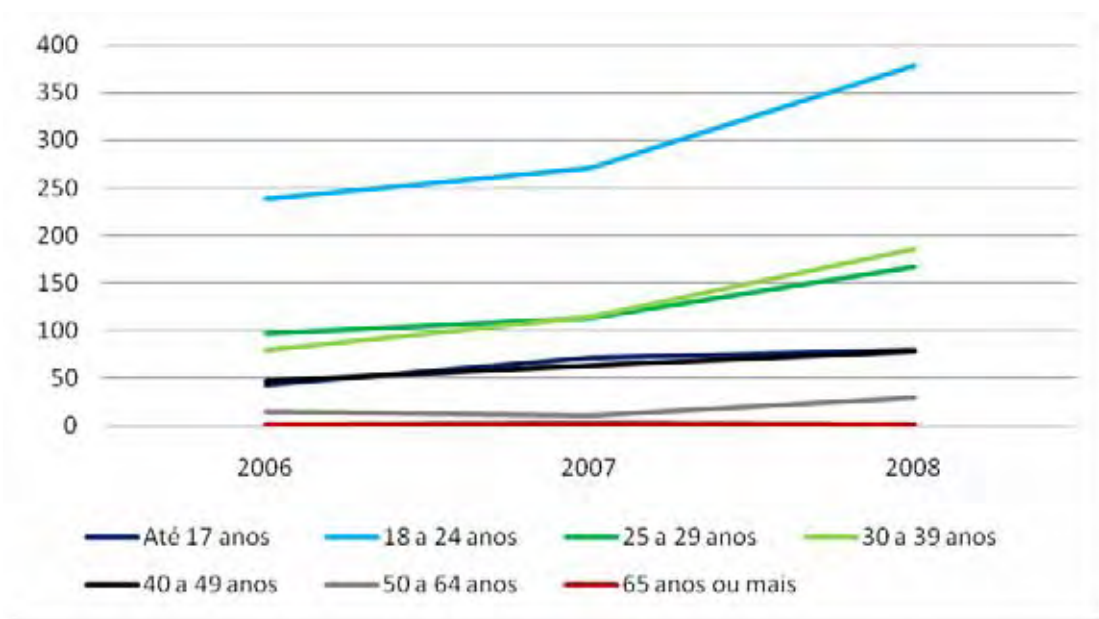


GRÁFICO 123 – FAIXA ETÁRIA DOS TRABALHADORES NAS CLASSES 15408 EM JAÚ.

Fonte: Elaboração própria, a partir de dados da RAIS/MTE (2000-2008).

7.5.6 Faixa De Remuneração Média Para Classes 19330 E 15335 – Fabricação De Partes Para Calçados De Qualquer Material.

Em Birigui, na fabricação de partes para calçados, a maior parte dos trabalhadores são os que recebem remuneração de 1.01 a 2 salários, representando mais de 85% do total de empregados. Um dos grupos que mais cresceu, foram aqueles que recebem até 1 salário, passando de 45 indivíduos em 2000 para 117 em 2008.

Em Franca também assistimos a maior parte dos trabalhadores com remuneração de 1,01 a 2 salários, representando cerca de 65% do total de trabalhadores, nesta classe de atividade. O segundo grupo mais representativo são daqueles que recém de 2,01 a 4 salários.

Em Jaú, o grupo mais representativo é dos trabalhadores que ganham de 1,01 a 2 salários - mais de 65% dos trabalhadores – seguidos dos que recebem de 2,01 a 4 salários – uma média de 20% dos trabalhadores nesta classe de atividade.

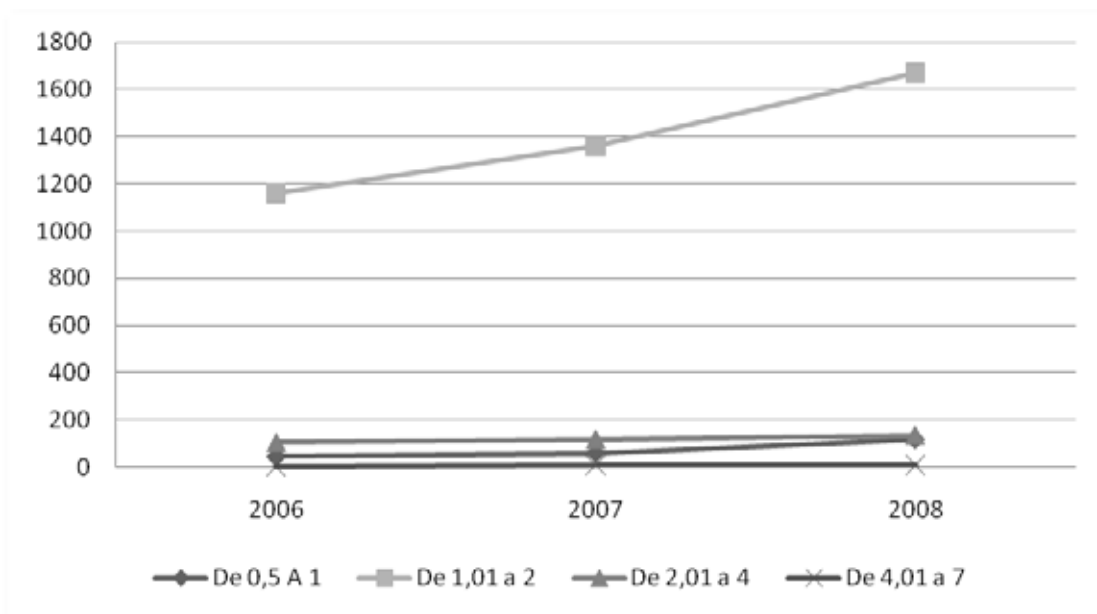


GRÁFICO 124 – FAIXA DE RENDIMENTO MÉDIO MENSAL – BIRIGUI - CNAE 19330 E 15335 (DE 0,5 A 7 SALÁRIOS MÍNIMOS).

Fonte: Elaboração própria, a partir de dados da RAIS/MTE (2000-2008).

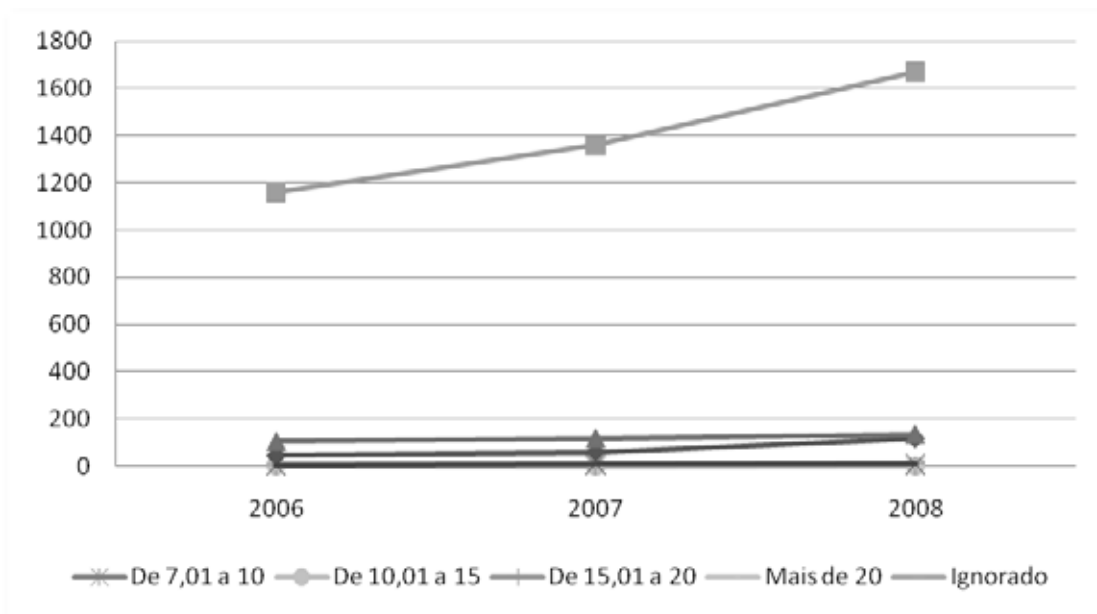


GRÁFICO 125 – FAIXA DE RENDIMENTO MÉDIO MENSAL – BIRIGUI - CNAE 19321 E 15327 (DE 7,01 A MAIS DE 20 SALÁRIOS MÍNIMOS).

Fonte: Elaboração própria, a partir de dados da RAIS/MTE (2000-2008).

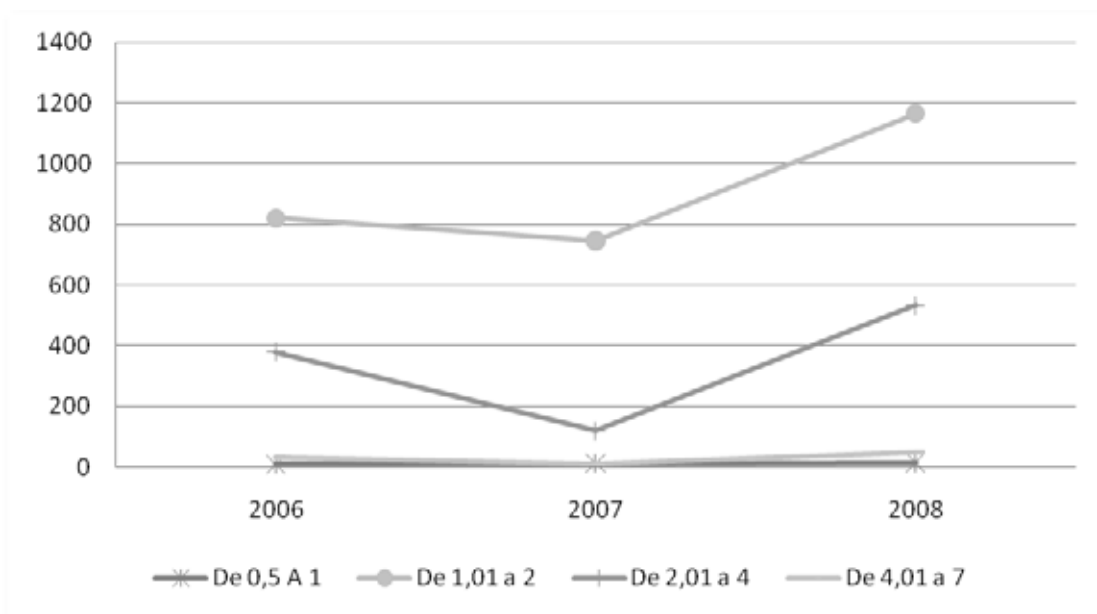


GRÁFICO 126 – FAIXA DE RENDIMENTO MÉDIO MENSAL – FRANCA - CNAE 19330 E 15335 (DE 0,5 A 7 SALÁRIOS MÍNIMOS).

Fonte: Elaboração própria, a partir de dados da RAIS/MTE (2000-2008).

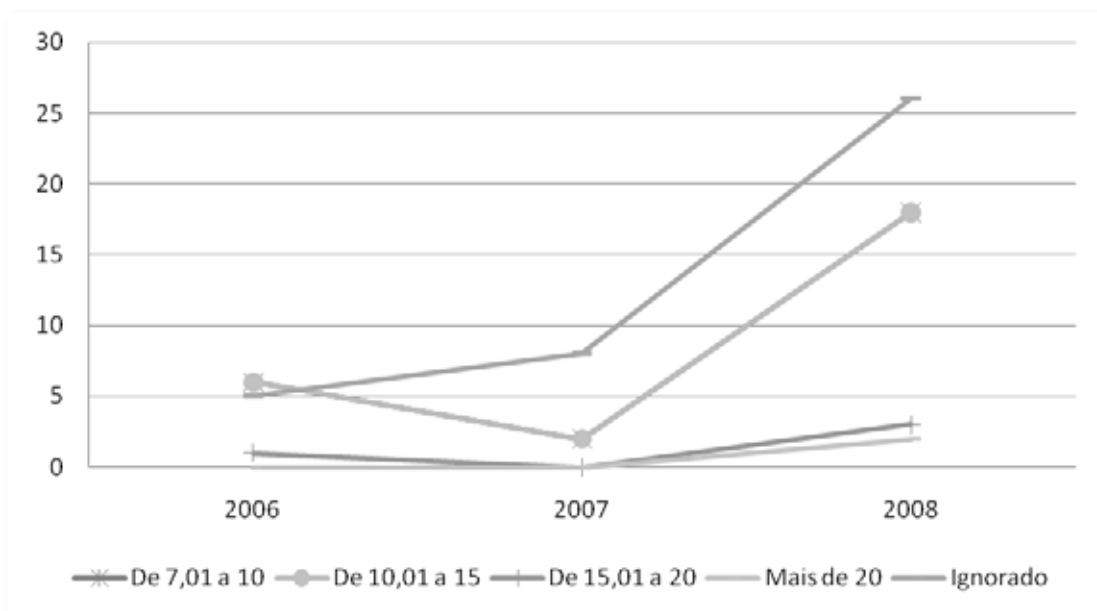


GRÁFICO 127 – FAIXA DE RENDIMENTO MÉDIO MENSAL – FRANCA - CNAE 19321 E 15327 (DE 7,01 A MAIS DE 20 SALÁRIOS MÍNIMOS).

Fonte: Elaboração própria, a partir de dados da RAIS/MTE (2000-2008).

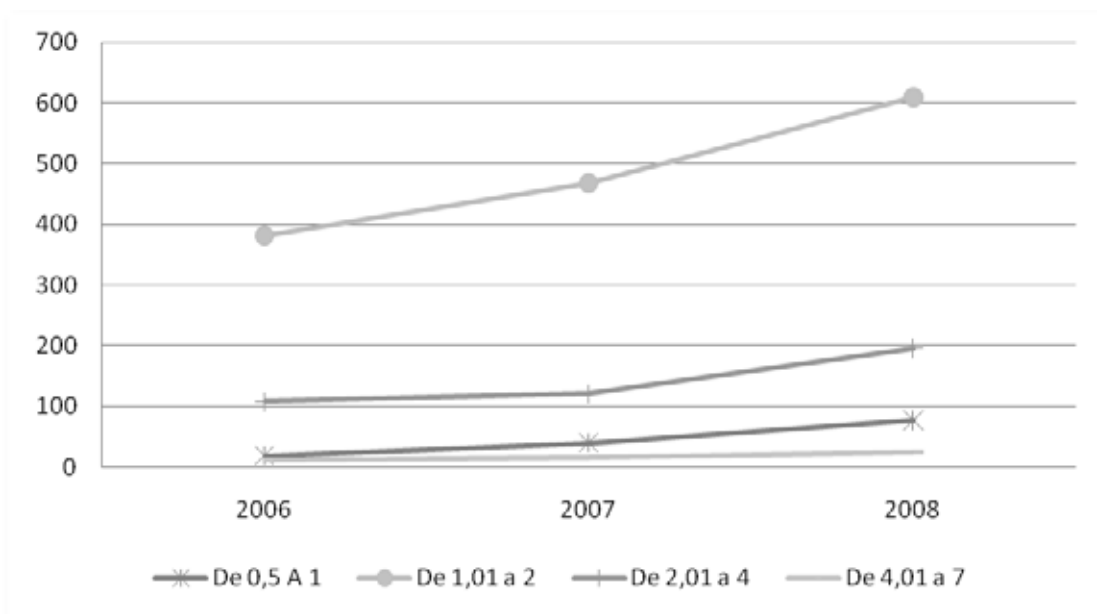


GRÁFICO 128 – FAIXA DE RENDIMENTO MÉDIO MENSAL – JAÚ - CNAE 19330 E 15335 (DE 0,5 A 7 SALÁRIOS MÍNIMOS).

Fonte: Elaboração própria, a partir de dados da RAIS/MTE (2000-2008).

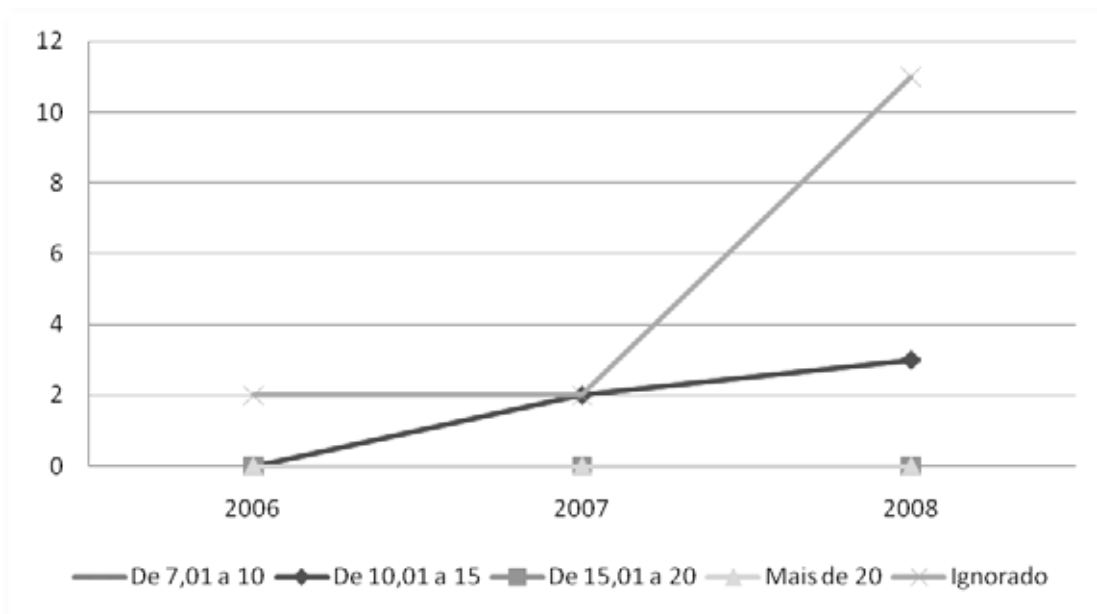


GRÁFICO 129 – FAIXA DE RENDIMENTO MÉDIO MENSAL – JAÚ - CNAE 19321 E 15327 (DE 7,01 A MAIS DE 20 SALÁRIOS MÍNIMOS)

.Fonte: Elaboração própria, a partir de dados da RAIS/MTE (2000-2008).

CONSIDERAÇÕES FINAIS

A teoria da regulação surge como de uma profunda crítica aos postulados neoclássicos auto-regulatórios do mercado, centrada *homo economicus*, entretanto invalida a teoria marxista ortodoxa. Tem como hipótese central analisar um espaço carregado de instituições, no qual agem atores sociais, de acordo com regras, normas e convenções pressupondo novas racionalidades no tempo e no espaço.

A abordagem regulacionista, embora se valha da economia de maneira predominante, possui intrinsecamente uma natureza pluridisciplinar, o que a faz distanciar-se da abordagem neoclássica e de um economicismo puro. Neste momento, muitos trabalhos referentes à Geografia Econômica têm contribuído para a compreensão da organização do espaço produtivo, bem como as suas relações e conflitos ao longo tempo no âmbito socioeconômico.

Assim, um dos pontos de partida para a compreensão da organização produtiva, na ótica regulacionista, essenciais para os estudos em Geografia Econômica é o conceito de modo de produção, pois delinea as formas específicas de relações de produção e trocas necessárias para a vida em sociedade. Neste sentido, parte-se para o estudo do regime de acumulação vigente em uma sociedade, numa determinada época, ou seja, as regularidades que tornam mais ou menos coerentes a acumulação do capital, evitando e contornando desequilíbrios e

distorções neste sistema. Seu estudo implica em outro conjunto de análise, o das formas institucionais que irão explicar tais regularidades, como a forma de concorrência, a relação salarial e a inserção internacional.

As formas institucionais se desdobram em cinco níveis de análise, a relação salarial, envolvendo tipos diferentes de organização do trabalho, modo de vida e representam as configurações históricas das relações trabalho/capital; a forma de concorrência, que indica como se organizam as relações entre um conjunto de centros de acumulação fracionados e cujas decisões são independentes uma das outras; a adesão ao regime internacional e o conjunto de regras que organizam as relações dos Estados-Nação com o mundo, tanto pela troca de mercadorias, como pela localização; o Estado que representa um conjunto de compromissos institucionalizados que uma vez acordados, criam regras e regularidades na evolução das finanças públicas; finalmente a moeda e o regime monetário que é a modalidade que reveste, num país, numa dada época, a relação social fundamental que instituem os sujeitos mercantis.

O conjunto das formas institucionais, ou seja, dos comportamentos individuais e coletivos que produzem as relações sociais institucionalizadas historicamente, é o próximo passo para a compreensão dos modos de regulação. O modo de regulação pressupõe um processo de ajuste de desequilíbrios e de certa forma dos procedimentos que codificam as formas institucionais, ou seja, a racionalidade que permeia a complexa rede de instituições ao longo do tempo e no espaço.

Como o modo de desenvolvimento ocorre de forma diversa no tempo e no espaço, determinados imprevistos afetam as formas institucionais, podendo alterá-las de forma profunda e radical, acarretando em um determinado tipo de crise. A teoria da regulação propõe uma tipologia para o estudo das formas e crise, sendo de forma sucinta cinco tipos: as crises de perturbação externa; crise endógena ou cíclica expressão do modo de regulação; crise do modo de regulação, quando os mecanismos associados à regulação vigente se revelam incapazes de mudar os encadeamentos desfavoráveis; crise do regime de acumulação, quando se chega ao limites e esgotamento das formas institucionais mais essenciais que regem o regime de acumulação; finalmente a crise do modo de produção que representam não apenas a decaída do modo de produção, mas das relações sociais fundamentais.

Desde o fim dos anos setenta, a regulação monopólica que marcou os Trinta Gloriosos, alcançou o seu limite, demonstrando um esgotamento do fordismo. Assim, há sintomas tanto no sistema social como no sistema técnico que sustentavam tal regulação. A crise fordista demonstra a emergência de novas formas de organização da produção, cada vez mais complexa, bem como a emergência de novas formas de trabalho. Cunhada cada vez mais na competência e na autonomia, surgem novas relações de trabalho, no qual novas formas de gestão se adaptam a um regime de acumulação cada vez mais flexível.

Neste contexto, a Geografia contribui para o entendimento dessas transformações espaciais, associadas a cada modelo de desenvolvimento e elucidando as questões chave dos novos sistemas produtivos emergentes na superação fordista.

A partir da crise fordista, o foco de análise deixa de ser centrado somente na grande empresa verticalmente construída, mas passa a abordar a relação entre as empresas e entre as mais variadas instituições. Assim, emerge a importância de agentes econômicos, sociais e políticos, no qual, em uma dada aglomeração de empresas, tais relações se intensificam, uma vez que compartilham das mesmas necessidades, interesses e até oportunidades.

Portanto, assiste-se uma nova organização espacial, no que se refere às atividades produtivas, que não excluem a grande empresa, mas adquire, nos aglomerados, uma faceta voltada para pequenas, médias e micro empresas competitivas e flexíveis, como observado na indústria calçadista de São Paulo.

Observou-se que o número de pequenas e micro-empresas é muito superior ao de médias e grandes empresas, em todas as classes de atividade selecionadas neste trabalho. Ao longo do período analisado, notou-se a presença empresas de grande porte, apenas em Franca na classe de fabricação de calçados de couro e em Birigui, em todas as classes de atividades, exceto na fabricação de partes para calçados.

Através da ótica de articulação entre determinadas condições específicas para a organização de empresas e do território no contexto da proximidade emergem os estudos acerca dos sistemas produtivos locais, que tem na proximidade

entre os agentes, suas imersões em redes sociais, institucionais de forma territorializadas através das relações econômicas fomentadas pela concentração geográfica.

A abordagem geográfica atua na perspectiva de analisar de forma abrangente as várias formas de organização dos sistemas territoriais de produção atuais, baseando-se não apenas em uma lógica técnica e funcional, mas também espacial e territorial. Deste modo, o território assume fundamental importância, pois define o ambiente no qual se localizam as empresas, além de poder influenciar no desenvolvimento econômico, articular espacialmente e institucionalmente os atores sociais, que por sua vez tem como finalidade a mobilização de recursos e ativos genéricos e específicos, incrementando o processo produtivo.

No Brasil, o processo de reestruturação produtiva, se consolida a partir dos anos 90, ligado especialmente com o processo de redemocratização do país e a mudança no padrão de qualidade, mediante as novas exigências dos mercados internacionais, uma vez que o mercado interno encontrava-se em retração. Tal processo demandou um novo tipo de trabalhador, muito mais flexível, polivalente, especializado e com afinidade às novas tecnologias. Com a abertura internacional assistiu-se a generalização de prestadoras de serviços às empresas, aumento do emprego informal.

A terceirização tanto no Brasil como no mundo expandiu-se, trazendo uma nova lógica ao território que, segundo Pecqueur e Ternaux (2005), extrapola a simples lógica de localização de alguns fatores para a lógica de criação de recursos genéricos, dito de outra forma, cresce a sua capacidade de oferecer benefícios e produtos específicos. Podemos então, pensar em um novo tipo de mercado de trabalho, com trabalhadores altamente especializados, tornando um determinado território dotado de tal especificidade que seja impossível sua reprodução em outro local, como ocorre nos sistemas produtivos locais, reforçando a emergência de uma análise sobre as novas formas organizacionais dos territórios produtivos.

O setor também é responsável pelo uso intensivo de mão-de-obra, tanto em empregos diretos como subcontratações (como os ateliês no Rio Grande do Sul, as Bancas de pesponto na região Sudeste e trabalhos domiciliares), demonstrando o caráter ainda artesanal de muitas etapas da produção, embora algumas fases sejam

passíveis de modernas automações. Como se nota em Franca e Birigui, por exemplo, o número superior de micro-empresas na fabricação de calçados de couro fornecidos pela RAIS que inclui essas bancas de pesponto (empresas prestadoras de serviços, especializadas em determinadas etapas da produção) na declaração ao Ministério do Trabalho e Emprego, como fabricantes de calçados.

Devido a esta razão, na parte referente aos recursos humanos, verifica-se a presença de um conjunto de trabalhadores com habilidades específicas, em conjunto com o caráter artesanal da confecção de calçados, fomentando a formação de um processo de aprendizado que estimula o conhecimento tácito e específico á essas aglomerações, incorporados á um elemento que rege a competitividade nestes arranjos, a mão de obra.

Os arranjos de Birigui, Franca e Jaú possuem uma característica forte desse setor que é a importância do aprendizado tecnológico no ato de fazer (*learning by doing*), associados ás origens históricas no início do século passado como regiões de forte atividade pecuária que através da utilização do subproduto do gado, o couro, utilizou-o para a fabricação de calçados.

No que tange o aprendizado formal, até por volta de 2004, observa-se a preferência das empresas - em todas as classes de atividade - por uma mão-de-obra menos qualificada, com escolaridade até a 8ª série (incluindo os que completaram ou não). Entretanto, em Birigui e Franca, ao longo do período selecionado, passaram a contratar trabalhadores com maior grau de escolaridade, preferencialmente aqueles trabalhadores com ensino médio completo, muito embora, a participação dos que possuem ensino superior (completo e incompleto) mesmo sendo menor em relação a outros níveis de escolaridade (como ensino fundamental completo e médio), aumentou de forma considerável nos últimos anos.

Em Birigui, a preferência com trabalhadores com maior escolaridade, se dá em todas as classes selecionadas, por volta de 2006. Em Franca, este processo ocorre mais cedo, já observando a preferência por trabalhadores com ensino médio e superior no ano de 2004.

Já em Jaú, a mão-de-obra formal em sua maioria é dos trabalhadores com menos escolaridade formal, sendo preferencialmente a contratação de trabalhadores com o ensino fundamental.

Em relação aos aspectos individuais dos trabalhadores, notou-se em Birigui, a predominância do trabalho feminino em todas as classes de atividade. Em Franca ao contrário do que ocorre em Birigui, a maioria de trabalhadores homens em todas as classes de atividade e ao longo de todo o período eleito. Já em Jaú, em todas as classes de atividade observou-se a preferência pela mão-de-obra masculina, muito embora a participação das mulheres tenha aumentado de forma constante ao longo do período analisado. Fato este, que das cinco classes eleitas, em três delas a participação das mulheres no ano de 2008 foi maior que a de homens – fabricação de calçados de couro, tênis e calçados de materiais sintéticos.

Já em consideração a idade dos trabalhadores, em todos os arranjos e classes selecionadas, verificou-se que a maioria dos trabalhadores possui entre 18 e 24 anos de idade, seguida dos que possuem entre 25 a 29 anos. Muito embora tenha sido constatado o aumento da participação em todos os arranjos e classes de trabalhadores na faixa etária de 50 a 64 anos em detrimento de jovens até 17 anos, geralmente na função de aprendizes. Isso demonstra uma maior valorização do conhecimento tácito desses trabalhadores, que geralmente possuem um aprendizado construído ao longo do tempo, intrínseco ao arranjo, ao município e ao setor.

As remunerações mensais medidas de acordo com o número de salários mínimos, em todos os arranjos para todas as classes de atividade CNAE, predomina o valor de 1,01 a 2 salários mínimos, seguido dos trabalhadores que recebem de 2,01 a 4 salários mínimos. De um modo geral, ao longo do período analisado, notou-se a redução de salários mais altos – de 4,01 em diante – em detrimento do crescimento de salários mais baixos – abaixo de 4 salários – especialmente, pela contratação de trabalhadores que ganham até 1 salário. Tal relação ocorre, pela depreciação do trabalho formal pós abertura comercial na década de 1990, seguida de um aumento do grau de flexibilização do trabalho e informalidade, fato que acompanhou a queda dos salários fixados no setor produtivo privado.

Num ambiente macroeconômico marcado por taxas reais de juros extremamente onerosas aos produtores e consumidores locais, a rentabilidade financeira passa a ser incorporada nas decisões de produção e de investimento. Estas se tornam muito mais sensíveis à dimensão do salário como um custo de produção do que como fator de demanda nas sociedades salariais. Por outro lado, uma sobrevalorização cambial pode provocar a percepção de que o nível dos salários tornou-se excessivo, apesar de terem conservado seu valor anterior (BRUNO apud BOYER, 1998).

A divisão do trabalho entre pequenos e médios produtores especializados nos arranjos produtivos locais acaba por promover economias aglomerativas que adquirem vantagens competitivas justamente por seu caráter de proximidade geográfica. A existência de laços sócio-culturais, a especialização da mão de obra local, a atmosfera industrial e a proximidade dos produtores facilitam não somente a competitividade, quanto às relações de cooperação entre os atores que são favorecidos pela concentração geográfica em regiões especializadas nas chamadas indústrias tradicionais¹.

De um modo geral, em Birigui, o número de empregos formais diminuiu ao longo do período analisado, exceto na fabricação de calçados de materiais não especificados anteriormente (CNAE 19399/15394 e 15408). Nas demais classes observam-se o aumento especialmente dos trabalhadores nas micro e pequenas empresas, sendo que em todas as classes o número de empregos formais nas grandes empresas diminuiu.

Já em Franca, notou-se o aumento do emprego formal, nas micro-empresas, entretanto, nas médias e grandes empresas o emprego caiu ao longo do período analisado. As pequenas empresas também aumentaram seus postos de trabalho especialmente nas classes de fabricação de calçados de couro, calçados de materiais não especificados anteriormente e partes para calçados. De um modo geral, a classe de atividade responsável pelo maior número de empregos formais em Franca – fabricação de calçados de couro, que emprega mais de 90% dos trabalhadores na fabricação de calçados no município – aumentou seus postos de trabalho de 2000-2008 em mais de 35%, aumento esse que se deve em grande parte por novos postos de trabalho formal nas micro e pequenas empresas.

¹ SEBRAE, 2004; Costa, 2002; Garcia, 2003.

Em Jaú, como não existem empresas de grande porte, a maioria dos trabalhadores se encontra em pequenas e médias empresas, embora, o papel das micro-empresas seja importante para a geração de empregos no município. De todos os arranjos analisados, Jaú é o menor em número de empresas e postos de trabalho, entretanto, foi o arranjo que aumentou os postos de trabalho em todas as classes de atividade, exceto na fabricação de tênis.

Isso se explica, tanto em Franca, quanto em Jaú pelo fato das empresas de tênis, normalmente se localizarem em outros Estados, como Rio Grande do Sul e Ceará e predominantemente serem realizados em grandes empresas. Em Jaú, como em Franca, a maioria dos sapatos usa como matéria-prima o couro, os materiais sintéticos e outros materiais. Já em Birigui, por se especializar em calçados infantis, sejam eles esportivos ou não, possui um número bem superior no que se refere ao número de empresas especializadas na fabricação de tênis.

O setor calçadista constitui ainda uma fecunda relação entre produção, trabalho e o desenvolvimento de novas tecnologias que interagem e reproduzem um processo de aprendizado fomentado pela interação principalmente com a indústria química. O desenvolvimento tecnológico e a interação com outros setores permitiram não somente a modernização de algumas etapas com a adição de processos de automação, mas também a agregação de materiais sintéticos advindos principalmente do desenvolvimento da petroquímica. Assim, novos materiais têxteis como, por exemplo, a *lycra* e o *náilon* utilizados no cabedal e nos forros, materiais injetados como o *Pvc* (policloreto de vinila) empregado em solados e materiais vulcanizados como a borracha natural, também utilizada como solado, substituindo o couro, são apenas alguns exemplos.

A incorporação de novas tecnologias á confecção de calçados adicionados á fatores que permitem padrões de qualidades e inovações no campo do *design* refletem novas estratégias no padrão de concorrência entre as firmas. Ainda deve-se considerar que a confecção de calçados está intrinsecamente ligada às variações e tendências da moda, o que demanda uma adequação e flexibilidade das firmas e da mão de obra ante á demanda por um numero variado de modelos e aos curtos prazos de entrega.

Desta forma a dinamização do setor, atrela tanto o desenvolvimento de novas tecnologias que incorporadas às matérias primas ou em equipamentos eletrônicos permitem maior agilidade no processo de desenvolvimento de novos produtos, minimização de perdas e ganhos de produtividade, quanto a utilização de uma mão de obra especializada e essencialmente capaz de através de conhecimentos tácitos, atender tanto ao mercado interno e ao externo, inserindo o setor em uma posição de vantagem frente à competição comercial internacional.

Esta vantagem competitiva advém de uma tendência a exemplo de outros setores da economia nos quais estão associados principalmente ao processo de produção das mercadorias. Portanto a presença de aglomerações do setor calçadista no Estado de São Paulo oferece um fecundo campo de pesquisa no que tange não somente a sua identificação, mas também a compreensão das relações e interações efetivas entre seus agentes, suas indicações referentes ao papel que desempenha para a dinamização da economia paulista e sua relevância na competitividade internacional e no desenvolvimento de sua produtividade nas elevações nos níveis empregatícios e de renda tanto nas escalas locais quanto internacionais.

REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

ABICALÇADOS – Associação Brasileira da Indústria de Calçados; *Resenha Estatística ano 2009*.

ARAÚJO, A. M. C.; CARTONI, A. M.; JUSTO, C. R. D. M. Reestruturação Produtiva e Negociação Coletiva nos anos 90. **Revista Brasileira de Ciências Sociais**. São Paulo, vol. 16, n.45, p. 85-112, 2001.

BECATTINI, G. O Distrito Marshalliano – uma noção sócio-econômica. In: BENKO, G.; LIPIETZ, A. (org.). **As Regiões Ganhadoras – Distritos e Redes: os novos paradigmas da Geografia Econômica**. Portugal: Celta, 1994. Cap. 2, p. 19 -32.

BENKO, G.; **Economia, espaço e globalização na aurora do século XXI**. 3º ed. São Paulo: Hucitec: Annablume, 2002.

_____. Distritos Industriais e governança das economias locais: o caso da França. **Interações – Revista Internacional de Desenvolvimento Local**, Campo Grande, v.6, n.9, p.9-24, Set.2004.

_____. LIPIETZ, A (Orgs). **As Regiões Ganhadoras – distritos e redes: os novos paradigmas da Geografia Econômica**. Portugal: Celta, 1994.

_____.; LIPIETZ, A. De la Regulación de los espacios a los espacios de la regulación. In: BOYER, R.; SAILLARD, Y. (org.) **Teoría de la regulación: estado de los conocimientos**. Volumen II Argentina: Oficina de Publicaciones del CBC: Universidad de Buenos Aires, 1997. Cap.29, p.103-113.

_____. PECQUEUR, B. Os recursos de territórios e os territórios de recursos. **Geosul**, Florianópolis, v.16, n.32, jul./dez, 2001.

BERTRAND, H. Relación Salarial y Sistema de Empleo. In: BOYER, R.; SAILLARD, Y. (org.) **Teoría de la regulación: estado de los conocimientos**. Volumen I Argentina: Oficina de Publicaciones del CBC: Universidad de Buenos Aires, 1996. Cap.11, p.119-128.

BOYER, R. As Alternativas ao Fordismo – dos anos 80 ao século XXI. In: BENKO, G.; LIPIETZ, A. (org.). **As Regiões Ganhadoras – Distritos e Redes: os novos paradigmas da Geografia Econômica**. Portugal: Celta, 1994. Cap. 8, p. 121-142.

_____. **A Teoria da Regulação - uma análise crítica**; tradução Renée Barata Zicman. São Paulo: Nobel, 1990.

_____. Veinte años de investigaciones sobre la relación salarial: un balance sucinto. In: BOYER, R.; SAILLARD, Y. (org.) **Teoría de la regulación: estado de los conocimientos**. Volumen I Argentina: Oficina de Publicaciones del CBC: Universidad de Buenos Aires, 1996. Cap.9, p.97-105.

_____.; SAILLARD, Y. Un Manual de La Regulación. In: BOYER, R.; SAILLARD, Y. (org.) **Teoría de la regulación: estado de los conocimientos**. Volumen I Argentina: Oficina de Publicaciones del CBC: Universidad de Buenos Aires, 1996. Cap.5, p.55-64.

CANO, W. Industrialização, crise, ajuste e reestruturação. IN: OLIVEIRA et al. (org.). **O mundo do trabalho – crise e mudança do século**. São Paulo: Sritta; Ed. Página Aberta, 1994, p.589-604.

CARVALHO, Ruy de Castro. Capacitação Tecnológica, Revalorização do Trabalho e Educação. In: **Tecnologias, Trabalho e Educação**. Ferretti, Celso João et. al. (Org.). Petrópolis, Rj. Vozes, 1994.

CASSIOLATO, J. E.; LASTRES, H.M.M. O foco em Arranjos Produtivos e Inovativos Locais de Micro e Pequenas Empresas. IN: LASTRES, H.M.M.; CASSIOLATO, J. E.; MACIEL, M.L. (orgs.). **Pequena Empresa: cooperação e desenvolvimento local**. Rio de Janeiro: Relume Dumará, 2003.

COSTA, A.B. **Estudo da Competitividade de Cadeias Integradas no Brasil: impactos das zonas de livre comércio/Cadeia: Couro-Calçados**. Universidade Estadual de Campinas. Instituto de Economia. Campinas, Dezembro de 2002.

CASTRO, I.E. de. Instituições e território. Possibilidades e limites ao exercício da cidadania. **Geosul**, Florianópolis, v.18, n.36, p.7-28, jul./dez. 2003.

CONTI, S. Espaço Global versus Espaço Local, perspectiva sistêmica do desenvolvimento local. In: DINIZ, C.; LEMOS, M.B. (org.). **Economia e Território**. Belo Horizonte: Editora UFM, 2005. Cap.7, p. 209-251.

COULERT, C.; PECQUEUR, B. Os Sistemas Industriais Locais em França – um novo modelo de desenvolvimento. In: BENKO, G.; LIPIETZ, A. (org.). **As Regiões**

Ganhadoras – Distritos e Redes: os novos paradigmas da Geografia Econômica. Portugal: Celta, 1994. Cap. 3, p. 49-62.

COUTINHO, L.G.; FERRAZ, J. C. *Estudo da Competitividade da indústria brasileira*, 1977. 161f. **Tese (Doutorado em Economia)**-Faculdade de Economia, Administração da Universidade de São Paulo, São Paulo.

FLEURY, M.T.L.; FLEURY, A. Aprende-se com as empresas japonesas? Estudo comparativo entre empresas brasileiras e mexicanas. **Revista de Administração Contemporânea**. Curitiba, vol.2, n.1, p. 7-26, 1998.

FOGAÇA, Azuete; EICHENBERG, Luiz Carlos. Educação Básica e competitividade. IN: **Educação e Modernidade**, Veloso, J.P.dos R.; Albuquerque, R.C.de (coord). São Paulo. Editora Nobel, 1993, p.83 – 137.

GANNE, B. Significado e Evolução dos Sistemas Industriais Locais em França – economia política de uma transformação. In: BENKO, G.; LIPIETZ, A. (org.). **As Regiões Ganhadoras – Distritos e Redes: os novos paradigmas da Geografia Econômica**. Portugal: Celta, 1994. Cap. 12, p. 203-221.

GARCIA, R.C. Vantagens Competitivas de Empresas em Aglomerações industriais:um estudo aplicado á indústria brasileira de calçados e sua inserção nas cadeias produtivas globais. 2001. 215f. **Tese (Doutorado em Ciências Econômicas)** – Instituto de Economia, Universidade de Campinas, Campinas, 2001.

GILLY, J.; TORRE, A. Proximidad y dinámicas territoriales. In: BOSCHERINI, F.; POMA, Lucio (Org.) **Territorio, conocimiento y competitividad de las empresas: el rol de las instituciones en el espacio global**. Buenos Aires: Mino y Dávila Editores, 2000, p.259-294.

_____.; PECQUEUR, B. La Dimensión Local de la Regulación. In: BOYER, R.; SAILLARD, Y. (org.) **Teoría de la regulación: estado de los conocimientos**. Volumen II Argentina: Oficina de Publicaciones del CBC: Universidad de Buenos Aires, 1997. Cap.30, p.115- 123.

HIRATA, H. Da Polarização das Qualificações ao modelo da Competência. In: Ferretti, C. J. et al. (org.). **Tecnologias, Trabalho e Educação – um debate multidisciplinar**. Petrópolis: Vozes, 1994.

_____.; ZARIFIAN, P. Força e Fragilidade do Modelo Japonês. **Estudos Avançados**. São Paulo, vol. 5, n.12, p. 173-185.

LASTRES, H.M.M. Políticas para a Promoção de Arranjos Produtivos e Inovativos Locais de Micro e Pequenas Empresas: vantagens e restrições do conceito e equívocos usuais. **Redesist**. Rio de Janeiro: SEBRAE, 2004. Disponível em: <<http://www.ie.ufrj/redesist>>. Acesso em: 15 jun. 2009.

_____.; CASSIOLATO, J. E. Glossário de Arranjos e Sistemas Produtivos e Inovativos Locais. **Redesist**. Rio de Janeiro: SEBRAE, IE/UFRJ, 2004. Disponível em: <<http://www.ie.ufrj/redesist>> Acesso em: 17 jun. 2009.

LEBORGNE, D.; LIPIETZ, A. Flexibilidade Ofensiva, Flexibilidade Defensiva – duas estratégias sociais na produção de novos espaços econômicos. In: BENKO, G.; LIPIETZ, A. (org.). **As Regiões Ganhadoras – Distritos e Redes: os novos paradigmas da Geografia Econômica**. Portugal: Celta, 1994. Cap. 13, p. 223-243.

LEITE, M. de P. Reestruturação Produtiva, novas tecnologias e Novas formas de gestão de mão-de-obra. IN: OLIVEIRA et al. (org.). **O mundo do trabalho – crise e mudança do século**. São Paulo: Sritta; Ed. Página Aberta, 1994, p.563-588.

LE MOS, M.B.; SANTOS, F.; CROCCO, M. Condicionantes territoriais das aglomerações industriais sob ambientes periféricos. In: DINIZ, C.; LEMOS, M.B. (org.). **Economia e Território**. Belo Horizonte: Editora UFM, 2005. Cap.6, p.171-204.

LOPES, J.R.B. Transformação Produtiva e Implicação para as políticas sociais: revisão bibliográfica (1993). IN: **Cadernos de Pesquisa**. Campinas: NEPP, n. 27, 1993.

LE ROY, C. Los Salarios en el largo plazo. In: BOYER, R.; SAILLARD, Y. (org.) **Teoría de la regulación: estado de los conocimientos**. Volumen I Argentina: Oficina de Publicaciones del CBC: Universidad de Buenos Aires, 1996. Cap.10, p.107-117.

MAILLAT, D. Globalização, Meio inovador e sistemas territoriais de produção. **Interações – Revista Internacional de Desenvolvimento Local**, Campo Grande, v.3, n.4, p.9-16, Mar.2002.

MARKUSEN, A. Mudança Econômica Regional Segundo o enfoque centrado no ator. In: DINIZ, C.; LEMOS, M.B. (org.). **Economia e Território**. Belo Horizonte: Editora UFM, 2005. Cap.2, p. 58-75.

MATTEACCIOLI, A. Le role de La proximité dans les performances des territoires: Les conditions organisationnelles de leur efficience. In : **AYDALOT, P. Pionnier de l'Economie Territoriale**. L'Harmattan, Paris, 2004.

NERY, M.G. e S. O Pólo Calçadista de Itapetinga (BA): um estudo das relações produtivas e dos aspectos políticos do espaço industrial.. 233f. **Dissertação (Mestrado em Geografia)** – Instituto de Geociências e Ciências Exatas, Universidade Estadual Paulista, Rio Claro, 2003.

OLIVEIRA, A. M. R. Análise da estrutura Produtiva do Pólo Calçadista de Jaú Sp: suas implicações sócias econômicas e espaciais. 1999. **Dissertação (Mestrado em Geografia)** – Instituto de Geociências e Ciências Exatas, Universidade Estadual Paulista, Rio Claro.

PAULA, J. de. Territórios, redes e Desenvolvimento. IN: BRAGA, C.; MORELLI, G.; LAGES, V. N. (orgs.). **Territórios em Movimento: cultura e identidade como estratégia de inserção competitiva**. Brasília: SEBRAE, Relume Dumará, 2004, p. 73-84.

PECQUEUR, B.; TERNAUX, P. Mondialisation, restructuration et gouvernance territoriale. **Géographie, Économie, Société**, Cachan cedex vol.7, n.4. p. 315-319, 2005. Disponível em: <http://www.cairn.info/article.php?ID_REVUE=GES&ID_NUMPUBLIE=GES_074&ID_ARTICLE=GES_074_0315> Acesso em 28 mai, 2009.

_____.; ZIMMERMAN, J.B. Fundamentos de uma economia da proximidade. In: DINIZ, C.C.; LEMOS M.B. (Org.). **Economia e Território**. Belo Horizonte: Editora UFMG, 2005. Cap.3, p. 77-103.

PORTER, MICHAEL E. **Competição: estratégias competitivas essenciais**. Ed. Campus, 12º ed., Rio de Janeiro, 1999.

RALLET, A. Economia da Proximidade: em direção a um balanço. **Cadernos IPPUR**, ano XVI, n2, 2002 (p59-80).

REIS, C.N. A indústria brasileira de calçados: inserção internacional e dinâmica interna nos anos 80. 1994.266f. **Tese (Doutorado em Economia)** – Instituto de Economia, Universidade de Campinas, Campinas

REYNAUD, B. Diversidad y Cambio de las Reglas Salariales. In: BOYER, R.; SAILLARD, Y. (org.) **Teoría de la regulación: estado de los conocimientos**. Volumen I Argentina: Oficina de Publicaciones del CBC: Universidad de Buenos Aires, 1996. Cap.12, p.129-137.

SAILLARD, Y. Globalización, localización y especialización sectorial ¿Qué sucede con las regulaciones nacionales? In: BOYER, R.; SAILLARD, Y. (org.) **Teoría de la regulación: estado de los conocimientos**. Volumen II Argentina: Oficina de Publicaciones del CBC: Universidad de Buenos Aires, 1997. Cap.28, p.95-102.

SANTOS, G.A.G. dos; DINIZ, E.J.; BARBOSA, E.K. Aglomerações, Arranjos Produtivos Locais e Vantagens Competitivas Locacionais. IN: BNDES. **Arranjos Produtivos Locais e Desenvolvimento**. Brasília: BNDES, 2004.

SCOTT, A.J. A Economia Metropolitana – Organização industrial e crescimento urbano. In: BENKO, G.; LIPIETZ, A. (org.). **As Regiões Ganhadoras – Distritos e Redes: os novos paradigmas da Geografia Econômica**. Portugal: Celta, 1994. Cap. 5, p. 63-73.

SEBRAE. A Mobilização dos Territórios para o Desenvolvimento – novas dinâmicas de inclusão. IN: BRAGA, C.; MORELLI, G.; LAGES, V. N. (orgs.). **Territórios em Movimento: cultura e identidade como estratégia de inserção competitiva**. Brasília: Relume Dumará, 2004, p. 279-289.

STORPER, M.; VENABLES, A. O Burburinho – A força econômica da cidade. In: DINIZ, C.; LEMOS, M.B. (org.). **Economia e Território**. Belo Horizonte: Editora UFM, 2005. Cap.1, p.1-39.

STORPER, M.; HARRISON, B. Flexibilidade, Hierarquia e Desenvolvimento Regional – as mudanças de estrutura dos sistemas produtivos industriais e os seus novos modos de governança nos anos 90. In: BENKO, G.; LIPIETZ, A. (org.). **As**

Regiões Ganadoras – Distritos e Redes: os novos paradigmas da Geografia Econômica. Portugal: Celta, 1994. Cap. 10, p. 171-187.

TERTRE, C. du; La dimensión sectorial de la regulación. In: BOYER, R.; SAILLARD, Y. (org.) **Teoría de la regulación: estado de los conocimientos.** Volumen II Argentina: Oficina de Publicaciones del CBC: Universidad de Buenos Aires, 1997. Cap.31, p.125- 134.

THÉRET, B. A Teoria da Regulação e as Transformações Contemporâneas do Sistema Internacional dos Estados e da Economia Mundial. IN: THÉRET, B.; BRAGA, C. de S. (Orgs.). **Regulação, Economia e Globalização.** Campinas: UNICAMP, IE, 1998, Introdução, p. 7-38.

VALE, G. M. V. **Territórios vitoriosos: o papel das redes organizacionais.** Rio de Janeiro. Ed. Garamond Ltda, 2007.

ZIMMERMANN, J.B. Des « clusters» aux «small-worlds» une approche en termes de proximités. **Géographie, Économie, Société.** Marselha, n. 4, 2002, p. 3-17.

SÍTIOS CONSULTADOS NA INTERNET (vários acessos)

www.abicalcados.com.br - Associação Brasileira das Indústrias de Calçados

www.assintecal.org.br - Associação Brasileira de Empresas de Componentes para Couro, Calçados e Artefatos

[//sqt.caged.gov.br/index.asp](http://sqt.caged.gov.br/index.asp) - Base Estatística RAIS/CAGED – Acesso online

www.bndes.gov.br – Banco de Desenvolvimento Econômico e Social

www.dieese.org.br - Departamento Intersindical de Estatística e Estudos Socioeconômicos

www.ibge.gov.br – IBGE – banco de dados SIDRA.

www.ipea.gov.br – Instituto de Pesquisas Econômicas Avançadas

www.mdic.gov.br - Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio

www.mte.gov.br – Ministério do Trabalho e Emprego

www.transportes.gov.br - Ministério dos Transportes

www.birigui.sp.gov.br – Prefeitura Municipal de Birigui

www.franca.sp.gov.br – Prefeitura Municipal de Franca

www.jau.sp.gov.br – Prefeitura Municipal de Jau

www.seade.sp.gov – Sistema Estadual de Análise de Dados

www.sebrae.gov.br – Serviço Brasileiro de Apoio a Média e Pequena Empresa