

TCC/UNICAMP
F413p
IE/1060



1290001060



TCC/UNICAMP F413p

UNIVERSIDADE ESTADUAL DE CAMPINAS
INSTITUTO DE ECONOMIA

A PEQUENA EMPRESA TÊXTIL E SUA INSERÇÃO NA ESTRUTURA
INDUSTRIAL: ESTUDO DE CASO NA CIDADE DE AMERICANA

RELATÓRIO FINAL DE MONOGRAFIA II

ALUNA: PATRÍCIA MARQUES FERREIRA - RA 860811
ORIENTADORA: MARIA CAROLINA A.F. DE SOUZA

CAMPINAS, DEZEMBRO DE 1989.

Quero expressar o meu agradecimento à orientadora e amiga Carolina, pelo apoio e dedicação dispensados no decorrer do desenvolvimento deste trabalho e, à amiga Alessandra pela indispensável ajuda na realização da pesquisa de campo.

APRESENTAÇÃO

Este estudo tem por objetivo investigar as formas de inserção das pequenas empresas têxteis na estrutura industrial. Para tanto a análise está dirigida no sentido de evidenciar os fatores que permitem sua presença significativa em termos de número e sobrevivência continuada no setor. O trabalho está dividido em 3 capítulos que, abrangem desde o arcabouço teórico mais amplo a respeito de pequenas empresas e sua inserção na estrutura industrial até a realização de uma pesquisa de campo na indústria têxtil da cidade de Americana.

O primeiro capítulo apresenta os resultados da revisão bibliográfica sobre a importância da pequena empresa na estrutura industrial. Constata-se que apesar de seu desenvolvimento estar muitas vezes vinculado - em maior ou menor grau - à dinâmica das grandes empresas, não pode ser desprezado o poder explicativo da existência de espaços ("nichos") - originados na própria dinâmica das estruturas industriais - que permitem a inserção de pequenas empresas às quais não se pode associar (ao menos de forma direta) a noção de pequena empresa subordinada ou dependente. Buscando melhor entender essa questão, em seguida são expostos os fatores que condicionam a inserção e posicionamento das pequenas empresas nas diversas estruturas oligopólicas e as possíveis estratégias competitivas utilizadas por elas.

No capítulo segundo o enfoque recai sobre as pequenas empresas do setor têxtil. Busca-se então, analisar a importância das formas de inserção características deste setor.

Finalmente, no capítulo terceiro, tendo como referencial o arcabouço teórico dos capítulos anteriores, são descritos e analisados os resultados da pesquisa de campo realizada em empresas da indústria têxtil da cidade de Americana, com o intuito de complementar o trabalho.

Pode-se perceber, a partir dos resultados deste estudo, o importante papel da subcontratação pequena/grande empresa têxtil e da atuação das pequenas empresas têxteis em nichos de mercado (sem apresentar aqui, o caráter de subordinação em relação a grande empresa), no que diz respeito as formas de inserção de tais unidades produtivas no setor em questão.

ÍNDICE

Capítulo I : <u>A Pequena Empresa na Estrutura Industrial</u>	
Algumas Considerações Teóricas.....	01
I.1. Problemas de Definição.....	01
I.2. A Importância da Pequena Empresa.....	02
I.3. Fatores condicionantes da Forma de inserção de Pequenas Empresas na Estrutura Industrial.....	05
I.3.1. Barreiras à Entrada.....	05
I.3.2. O Problema de Economias de Escala e Tamanho de Planta.....	06
I.3.3. Limites à Expansão.....	07
I.4. As Pequenas Empresas e as Diversas Estruturas Oligopólicas.....	14
I.5. Forças Concorrenciais e Estratégias Competitivas Genéricas às Empresas....	18
Capítulo II: <u>A Pequena Empresa Têxtil e sua Inserção na Estrutura de Mercado.....</u>	21
II.1. A Indústria Têxtil no Brasil.....	21
II.2. Breve Exposição do Processo Produtivo na Indústria Têxtil.....	24
II.3. Estrutura de Mercado e Pequena Empresa Têxtil.....	26
II.4. A Questão Tecnológica.....	30
II.5. As Pequenas Empresas na Indústria Têxtil.....	34
Capítulo III: <u>Um Estudo de Caso na Indústria Têxtil da Cidade de Americana.....</u>	38
III.1. Americana e a Indústria Têxtil.....	38
III.2. A Pesquisa de Campo.....	42
III.2.1. Descrição dos Resultados...	42
III.2.2. Avaliação dos Resultados...	46
Considerações Finais.....	49
Bibliografia.....	50
Anexos	

CAPÍTULO I

A PEQUENA EMPRESA NA ESTRUTURA INDUSTRIAL - ALGUMAS CONSIDERAÇÕES TEÓRICAS

A revisão do "estado da arte", a respeito do posicionamento das pequenas empresas na estrutura industrial, será realizada neste capítulo sob dois aspectos. O primeiro diz respeito aos fatores condicionantes da forma de inserção, sobrevivência, expansão e acumulação de capital em pequenas empresas (PEs). Isto é, trata das características da dinâmica destas pequenas unidades produtivas, do porquê de sua ampliação, malgrado a posição subordinada a que são remetidas.

As contribuições de Marshall, Steindl e Labini formarão basicamente o arcabouço teórico desta etapa.

O segundo aspecto a ser desenvolvido refere-se à dinâmica das PEs em diferentes estruturas oligopólicas, tendo como referencial a análise de Possas e Tavares.

I.1. Problemas de definição

A noção de pequena empresa é "usual", quando se trata, porém de "defini-la" a questão não é fácil, uma vez que este conceito varia historicamente, de país para país, de ramo para ramo e de indústria para indústria⁽¹⁾.

Os critérios tradicionais utilizados, tais como número de pessoas ocupadas, capital da empresa ou valor das vendas são insuficientes, e mesmo índices baseados em capital social, patrimônio líquido e investimento em capital fixo, que são chamados indicadores quantitativos, não permitem uma definição adequada⁽²⁾.

Tendo em vista a dificuldade de se chegar a critérios quantitativos satisfatórios, surge a necessidade de se obter informações qualitativas (a fim de apreender as tendências do processo de acumulação) como: grau de especialidade do pessoal de gerência, tipo de relação entre patrão e empregado (se são relações pessoais ou não), grau de força de negociação tanto como comprador,

(1)-GONÇALVES, C.E. do Nascimento. A Pequena e Média Empresa na Estrutura Industrial Brasileira (1949-1970). Campinas, 1976. Tese de Doutorado, IFCH, UNICAMP, mimeo, Vol.1, p.02.

(2)-RATTNER, H (org.) Pequena Empresa: o comportamento empresarial na acumulação e na luta pela sobrevivência, Vol.I, São Paulo Brasiliense; Brasília: Conselho Nacional de Desenvolvimento Científico e Tecnológico, 1985, pp. 23 e 24.

como na qualidade de vendedor, possibilidades de captar fundos no mercado de valores, acesso a créditos bancários, etc⁽³⁾.

Dada então a heterogeneidade de critérios, assumir uma única premissa como geral, pode induzir a considerações equivocadas ou incompletas. Por exemplo, assumindo-se o número de empregados como fator determinante do tamanho da empresa pode-se chegar a incluir ou definir como pequenas empresas, empresas altamente capital-intensivas numa mesma categoria que empresas artesanais e de mão-de-obra intensiva.

Malgrado as dificuldades em delimitar o que seja uma PE, não resta dúvida que as possibilidades de ambiguidades serão reduzidas se forem entendidas a partir dos fatores que caracterizam sua forma de inserção na estrutura industrial. Ou seja, através de uma análise que possa abranger a compreensão de sua natureza e função no processo de produção capitalista, incluindo seu surgimento, desaparecimento, dissolução e reaparecimento, tornando-se então imprescindível a visão e análise do contexto, da articulação da unidade com a estrutura produtiva e do mercado que determina sua subordinação às grandes empresas e às diferentes formas de conglomeração⁽⁴⁾. (Cabe aqui ressaltar que os pequenos estabelecimentos filiados a grandes empresas não serão enquadrados na categoria em discussão, dados os objetivos deste estudo).

I.2. A importância da Pequena Empresa

Estudos sobre PEs numa era de conglomerados gigantescos que operam em escala global, podem parecer anacrônicos. Todavia não há como desconsiderar o papel que pode ser por elas desempenhado enquanto geradoras de emprego e conseqüentemente de renda para as populações urbanas, entre outros fatores.

O aumento da concentração industrial não implica na eliminação das PEs e sua presença continuada mesmo em países capitalistas avançados, onde a concentração industrial acentua-se mais e mais, é um fato evidente e que recebe atenção dos estudiosos de estrutura industrial.

As PEs podem ser enfocadas a partir de quatro configurações básicas - presença significativa, permanência continuada, dispersão multissetorial e desempenho reduzido⁽⁵⁾. Cardoso⁽⁶⁾ aponta pa-

(3)- SERH, La Pequeña Industria y el Empleo en el Peru. Lima, Editorial SERH, 1971, p.07.

(4)- ver RATTNER, H. op.cit., p.40.

(5)- SATO, A.K. Pequenas e Médias Empresas no Pensamento Econômico. Campinas, 1977. Dissertação de Mestrado. DEPE-IFCH-UNICAMP (mimeo), p.04.

(6)- CARDOSO, J.E.S. "Pequenas e Médias Empresas: um modelo opcio-

ra sua contribuição significativa no desenvolvimento industrial, dando ênfase à participação na geração do produto nacional; fonte alternativa de absorção de mão-de-obra pouco ou não qualificada e de baixo custo; flexibilidade locacional, desempenhando importante papel na interiorização do desenvolvimento; possibilidade de atuação no comércio exterior e sua condição de ação complementar aos grandes empreendimentos.

A aparente desvantagem das pequenas empresas em relação às grandes tem de ser qualificada. Mesmo em países industrializados observa-se que podem ocupar lugar importante, principalmente no que se refere ao seu caráter complementar. Se isto ocorre em economias industrializadas, existem razões para se supor que, nos países em desenvolvimento, caso disponham de programas definidos de política industrial que por si só implicam na delimitação do espaço para diversos agentes, entre estes as PEs, o mesmo pode ocorrer.

Ao invés de repetir diagnósticos convencionais sobre os problemas das PEs pelo enfoque da administração profissional - apontando para uma organização de produção deficiente, baixos níveis tecnológicos, ausência de marketing eficaz, desconhecimento dos princípios e sistema de organização modernos, problemas na área de relações industriais tais como recrutamento, treinamento, remuneração, etc - a dinâmica e o problema da sobrevivência da PE devem ser enfocados de forma mais ampla e relacionados com os processos de acumulação, centralização e dispersão de capital que se efetuam, hoje, em escala mundial. Afinal, "o caminho para a expansão [das PEs] pode ser acidentado e íngreme mas não necessariamente bloqueado ou intransitável... logo o assunto não é se as pequenas empresas têm potencial de crescimento e emprego, mas em que condições". (7)

É válido ressaltar aqui, que essa preocupação não é nova. Gonçalves⁽⁸⁾, recorrendo a Marx afirma que a permanência das PEs no processo de acumulação de capital industrial pode ser buscada no processo "geral" de concentração e dispersão de capitais, processo este que acompanha qualquer etapa do desenvolvimento capi-

cont(6)- ...nal para países em desenvolvimento". Revista de Administração de Empresas. Vol.1. Rio de Janeiro, Editora Fundação Getúlio Vargas, Maio/Agosto, 1961, p. 51.

(7)- SCHIMITZ, H. "Restrições ao crescimento de industriais de pequena escala nos países em desenvolvimento: uma revisão crítica", PPE, 12 (1). Abril, 1982. p.193.

(8)- GONÇALVES, C.E. op.cit. p. 1,2.

talista. O processo de acumulação se realiza sempre através de dois movimentos básicos: o de dispersão e repulsão e o de atração de capitais. A força de dispersão se manifesta na medida em que o capital se distribui pelos diferentes ramos de produção, assumindo a forma de uma infinidade de capitais individuais que no processo de acumulação aumentam proporcionalmente sua concentração e que, atuando independentemente, competem entre si e realizam um movimento de repulsão.

Simultaneamente, efetiva-se um movimento de atração mútua dos capitais, o movimento de centralização, que não é senão a expropriação de alguns capitalistas por outros, fundindo um grande número de pequenos capitais já existentes em um pequeno número de grandes capitais.

Nota-se neste ponto a essência da explicação da existência, permanência e desaparecimento dos pequenos capitais vis-à-vis aos grandes. Neste sentido, a PE como forma de sobrevivência de capitais individuais dispersos resiste à evolução do capitalismo desde suas "etapas competitivas e monopólicas" clássicas até as presentes estruturas industriais oligopólicas concentradas.

Por outro lado, Labini⁽⁹⁾ coloca que as PEs são na maioria das vezes satélites e dependentes da grande empresa, não podendo então se desenvolver sem o crescimento das maiores. Mas é também verdade que existem algumas pequenas empresas que não podem ser consideradas satélites nem dependentes.

Recentemente, têm surgido novos espaços para as pequenas empresas nos países desenvolvidos, principalmente devido a ação dos sindicatos com relação às grandes empresas. Sendo a influência dos mesmos mais limitada nas PEs (sendo menores as pressões para aumentos salariais), estas pequenas unidades levam vantagem em relação às grandes em diversos ramos, principalmente nos casos em que o valor agregado por unidade é maior nas grandes empresas que nas pequenas:

"Sendo verdadeira a proposição segundo a qual o progresso técnico condiciona a evolução econômica e, sendo também verdade que, nos países desenvolvidos, estão ocorrendo mudanças que favorecem as empresas menores, é possível que a pesquisa tecnológica nestes países possa ser redirecionada das economias de escala para as necessidades produtivas de unidades menores"⁽¹⁰⁾.

(9)- LABINI, P.S. Oligopólio e Progresso Técnico. Rio de Janeiro, Editora Forense - Universitária, 1984. pp.11-5.

(10)- Idem, ibidem, pp.13 e 14.

Os países subdesenvolvidos, por sua vez, poderiam se aproveitar desta oportunidade para promover desenvolvimentos tecnológicos originais.

Finalmente, no que tange à atuação do Estado, este poderia incentivar o desempenho da PE reforçando ou estendendo créditos, promovendo a constituição de organismos centralizadores de compras de matérias-primas ou para exportações.

I.3. Fatores condicionantes da forma de inserção de pequenas empresas na estrutura industrial.

Ao se tratar dos condicionantes da forma de inserção de PEs (independente do ramo em que atuam) na estrutura industrial, faz-se necessária a abordagem a partir de quatro fatores considerados como principais: barreiras à entrada, economias de escala, limites à expansão e problemas com a acumulação de capital.

I.3.1. Barreiras à entrada.

O fato de as grandes empresas conseguirem alcançar de maneira permanente lucros extraordinários, parece advir de sua habilidade em impedir a entrada de novas empresas na indústria (11).

O grau de dificuldade imposto pelas barreiras à entrada de novas empresas vai depender das já estabelecidas (geralmente as grandes), no que diz respeito às 3 categorias mais importantes: vantagens de custo, diferenciação do produto e economias de escala.

As vantagens de custo para as empresas já estabelecidas se dão através da interação de fatores tais como: controle ou monopólio das técnicas mais eficientes de produção, controle ou monopólio das fontes de matérias-primas, etc. Tais vantagens possibilitam às firmas mais eficientes apresentarem um nível de custo menor que o entrante potencial, de tal forma que assegure àquelas estabelecer preços que apesar de estarem acima do nível competitivo - que é aquele que permite apenas o "lucro normal" (12) - não atraiam nem permitam a entrada de novas empresas.

A diferenciação do produto se manifesta através da pre

(11)- BAIN, J. Barriers to New Competition. Harvard UP, 1956. (trad. port. mimeo, UNICAMP). pp.5, 6.

(12)- "Este nível evidentemente não tem qualquer relação com o que maximizaria os lucros a curto prazo, podendo-se apenas supor que deverá ser inferior a este e superior ao que cobre os custos unitários, incluindo os custos de oportunidade (e assim um nível 'normal' de lucros) - isto é, o nível de preço 'competitivo'". POSSAS, M.L. Estrutura de Mercado em Oligopólio, Editora Hucitec. São Paulo, 1987, p.90.

ferência do consumidor por mercadorias oferecidas por empresas já existentes e esta vantagem depende da importância das economias de escala industrial (na produção e nas vendas) pois, com economias de escala desprezíveis a entrada da firma potencial é facilitada. Pode-se dizer que, a disputa de um mercado de produto diferenciado se dá via marca, "design", propaganda, assistência técnica, etc.

Por sua vez, as economias de escala se verificam via redução do custo unitário de produção e vendas, quando a quantidade produzida ultrapassa certo limite. Com a existência de economias de escala as novas empresas (para "entrar" no mercado) são obrigadas a equiparar seu preço, como também conseguir um volume elevado de vendas que permita sustentar uma planta que possibilite níveis mais econômicos de produção; as economias de escala aumentam a eficiência da utilização de insumos, matérias-primas, força de trabalho, etc.

As barreiras à entrada se refletem pois, nos preços que podem (dependendo da altura das barreiras) ser mantidos persistentemente acima do nível competitivo. Esse processo, todavia, não implica em que haja um único preço no mercado; o que existe é uma estrutura de preços.

Neste cenário "parece mais realista supor que as empresas menores ainda que não podendo fixar preços diretamente, podem neles influir de maneira indireta, variando suas quantidades. Em se tratando de empresas muito pequenas, nenhuma delas poderá fazer com que varie o preço de maneira sensível, como no caso da concorrência, mas se o seu número varia, o preço poderá ser alterado de maneira sensível apesar da exiguidade do produto oferecido por parte de cada uma das pequenas empresas" (13).

I.3.2. O problema de economias de escala e tamanho de planta.

Recentemente alguns estudos⁽¹⁴⁾ apontam para uma tendência, em alguns setores, no sentido de diminuir o tamanho mínimo da planta a partir da introdução de novas técnicas de produção de energia, insumos, equipamentos e trans-

(13)- LABINI, P.S., op.cit., p.42.

(14)- Entre eles PIORE, M.J. & SABEL, C.F. The Second Industrial Divide. New York, New York Books, 1984.

portes; relativizando assim, as incompatibilidades de ritmo de produção ótimo entre os equipamentos nas várias fases da produção.

Essa redução do tamanho da planta mínima pode incentivar uma política de maior integração vertical e/ou horizontal por parte das grandes empresas atingindo então uma das funções das PEs em estruturas industriais que é a complementariedade.

Por outro lado, o advento de diminuição da planta mínima possibilitada por recentes inovações tecnológicas ("automação flexível") abre novos espaços para a produção em pequena escala através de uma "desintegração vertical", ou seja, as empresas diminuem de tamanho passando para o exterior partes do processo produtivo. As PEs nesta situação, segundo a visão de PIORE & SABEL, não só são viáveis como podem fazer melhor que as grandes empresas no modelo de produção em massa, pelo menos em certos setores e regiões⁽¹⁵⁾.

É válido ressaltar ainda que, em alguns casos, esta tendência de diminuição da planta mínima é capaz de derrubar uma das poucas barreiras protetoras das pequenas empresas - os mercados regionais - que passam a ser atrativos também às grandes (Não se pode, portanto, associar diretamente o chamado modelo de "especialização flexível" às PEs).

I.3.3. Limites à Expansão

Em se tratando de fatores que dificultam ou mesmo impedem a expansão das pequenas empresas, é essencial recorrer aos pontos básicos do pensamento marshalliano e stendliano a este respeito.

Marshall defende a existência de um ciclo vital na vida econômica que é mostrado através da famosa analogia da floresta em que o crescimento da empresa é comparado com o crescimento das árvores: "... devemos aprender a lição das árvores jovens da floresta que lutam para ultrapassar a sombra entorpecedora das suas velhas concorrentes. Muitas sucumbem no caminho e, apenas algumas sobrevivem. Estas poucas se tornam mais fortes cada ano, gozam de mais ar e de mais luz à medida que crescem e se elevam, o seu turno,

(15) Citado em SCHIMITZ, H. "Small Firms and Flexible Specialisation in LDCS." IDS, University of Sussex, Brighton, Sussex, England, May 1989, mimeo, p.14.

acima das vizinhas e parecem querer se elevar mais e se tornar mais fortes ainda à proporção que sobem. Mas isso não acontece. Uma árvore pode permanecer mais tempo em pleno vigor e atingir um tamanho maior que outra, porém mais cedo ou mais tarde a idade se faz sentir para todas. Embora as mais altas tenham melhor acesso à luz e ar do que as suas rivais, gradualmente perdem vitalidade, e uma após outra dão lugar a novas que, apesar de possuírem menos força material, tem a seu favor o viço da mocidade" (16).

A fim de justificar a permanência provisória e temporária das pequenas empresas em estruturas industriais (parte do ciclo vital), Marshall em um primeiro momento lembra que em qualquer circunstância pode-se encontrar pessoas, que, se "aventuram a correr riscos" (oferta elástica de capitalistas), que reúnem capital e mão-de-obra necessários para a instalação de uma determinada atividade econômica pela simples satisfação de serem chamados de "homens de negócio". Seriam estes os responsáveis pela existência de um contínuo movimento de renovação do mundo capitalista.

A seguir afirma que o sistema de subcontratação exercido sobre as empresas doméstico -artesanais é responsável pela manutenção de pequenos produtores remanescentes (o grande empreendedor distribui serviços a serem realizados em casa por pequenos produtores, por exemplo).

Na continuidade do processo de justificativa do ciclo vital das empresas, o autor reconhece a importância das economias de escala nas indústrias e responde "a seu modo" a seguinte questão: não deveria a existência de economias de escala nas indústrias em questão levar a uma concentração da produção e no estabelecimento de uma situação monopolística?

No raciocínio marshalliano, se é verdade que a firma em crescimento goza de vantagens cumulativas provenientes de economias de escala, este processo não continua indefinidamente na medida em que a capacidade expansionista de uma firma decairá depois de um certo tempo. A queda na habilidade e energia dos empresários juntamente com o custo de expansão das "fatias de mercado" seriam capazes de truncar o processo de ascensão da firma.

(16)- MARSHALL, A. (1890). Princípios de Economia. (trad. port.), São Paulo, Editora Abril Cultural S.A., Col. "Os Economistas", 1984, P.266.

Frente a esta argumentação, Steindl apresenta basicamente duas objeções: "Ele superestimou demais a importância da habilidade pessoal do empresário: e ele deu um quadro completamente irreal da facilidade e rapidez com que grandes empresários na posse de grande capital, entram em cena, tendo surgido e crescido dos fileiros de capitalistas menores" (17). Existem diferentes tamanhos de empresas hoje em dia. As grandes empresas podem chegar a ser mil vezes maiores que as pequenas. O tempo que as pequenas empresas levariam para crescer a ponto de alcançar as grandes é tão grande que tornaria a teoria irrelevante para qualquer aplicação prática. Além disso, este crescimento é extremamente improvável devido às dificuldades que as firmas pequenas enfrentam e a sua alta taxa de mortalidade dado que os obstáculos ao crescimento com que se deparam as grandes empresas não são tão grandes como supõe Marshall.

Por outro lado, a dificuldade de acesso ao crédito com que se defrontam as pequenas empresas também se constitui em fator limitante à expansão das PEs já que tal acesso depende fundamentalmente do capital próprio da empresa. À medida que cresce seu endividamento, aumenta o seu risco e a sua dificuldade de obtenção de crédito adicional.

As evidências, segundo Steindl, levam a que os prejuízos e a mortalidade sejam mais freqüentes em firmas pequenas que nas de maior tamanho. "O grupo de menor tamanho mostra que mesmo em tempos de negócios relativamente bons uma proporção consistentemente alta de corporações não tem 'renda líquida'. Mais ainda, as médias de perdas destas 'corporações deficitárias'... são muito altas" (18), o que contribui para o crescimento da taxa de mortalidade destas pequenas unidades. Isto é, não parece haver nenhum "amplo movimento de baixo para cima" (ascensão de trabalhador a pequeno empresário e daí a grande empresário) como supõe Marshall. Pelo contrário, a maioria das empresas "morre" antes de ter tempo de crescer. A saída destas do mercado é compensada pela entrada de novas empresas. Mas essa rotatividade permanece restrita às menores classes de menores tamanhos.

(17)- STEINDL, J. (1946) Small and Big Business, BlackWell, Oxford, 1946 (trad. port. mimeo, UNICAMP), p.06.

(18)- Idem, Ibidem, p.08.

Aqui pode-se colocar a seguinte questão: se é difícil que a "oferta" de grandes empresários seja garantida pelo crescimento dos pequenos empresários habilitados, será que ela não poderia ser garantida pela união de muitos pequenos empresários através de S.A.s ou fusões?

Steindl chama a atenção para o fato de que essas formas de centralização de capitais favorecem mais a expansão de grandes capitais que de pequenos, o que leva a concluir que "a oferta de grandes empresários" é inelástica ao contrário do que supunha Marshall "a não ser que a demanda por estes grandes empresários seja suficientemente pequena..., eles não vão reduzir, pela concorrência, sua taxa de lucro, e esta última ficará permanentemente acima da "taxa normal de lucro" (19).

Além disso, Steindl faz ainda uma observação de suma importância para a análise da organização industrial. Para o estabelecimento da dominação monopolística, não é necessário que a produção se concentre nas mãos de um único ofertante, ou seja, os mesmos efeitos do monopólio podem ser encontrados em situações nas quais poucas firmas ocupam fatia significativa do mercado (situação de oligopólio).

Em seqüência, Steindl expõe sua alternativa à interpretação de Marshall sugerindo que a "oferta de grandes empresários" é realmente inelástica e que apenas para pequenos empresários pode ser admitida a sugestão de Marshall de oferta elástica, o que faz com que neste último segmento a taxa de lucro seja mantida persistentemente baixa. A partir das considerações de Steindl pode-se afirmar que: se certas economias de escala são disponíveis a certo tamanho de instalação apenas aquelas firmas que possuem capital semelhante ao requerido para estas instalações estarão aptas a fazer uso destas economias e uma firma de tamanho menor não terá acesso a elas. Se por outro lado há economias abertas às pequenas instalações, qualquer firma de porte maior poderá fazer uso delas. Desta assimetria segue-se que pequenas firmas nunca no longo prazo podem ter taxas de lucros mais altas que as grandes empresas, o que resulta numa "hierarquia de taxas de lucros".

Por outro lado, a imperfeição dos mercados implica

(19)- Idem, Ibidem, p.13.

aumento dos gastos para que se possa expandir a produção além de certo limite ou diversificá-la. Isto pode envolver certos custos que, por sua vez, não chegam a comprometer as vantagens que as grandes firmas possuem decorrentes de economias de escala.

A firma maior tem mais condições de planejar sua forma de atuação que as pequenas. Ela pode, por exemplo, optar por ter menores lucros e maior segurança. Esta segurança significa todavia, que a frequência e o montante das perdas serão reduzidos e na média terá ainda mais sucesso que as firmas menores (20).

Em resumo: são as vantagens de custo e as correspondentes margens diferenciais de lucro que constituem obstáculos à expansão das PEs.

Em obra posterior à já citada (21), Steindl mostrando um "amadurecimento de idéias", lança a explicação de como se dá a determinação das margens de lucro em uma indústria.

Coloca como pressupostos de seu raciocínio: que esta determinação é um problema de longo prazo; que os efeitos do progresso técnico e das reduções de custos são parte essencial do desenvolvimento; que as firmas investem apenas em sua própria indústria (esta hipótese é relaxada ao longo do trabalho); que o aumento do capital empresarial (capital próprio) de uma firma é um incentivo ao investimento sendo entendido como acumulação interna a partir da retenção de lucros; e que a taxa de crescimento do mercado é dada.

Considera em um primeiro momento uma indústria onde as "pequenas firmas marginais" são responsáveis por proporção razoável de produção. Estas pequenas empresas (enquanto grupo) por obterem apenas "lucros normais" não têm condições de acumular sendo facilmente elimináveis quando expostas à concorrência das firmas maiores. Sendo assim o autor defende que, se existem firmas que devido a adoção de qualquer inovação técnica que reduza os custos, possuem maiores margens brutas de lucro e maiores margens líquidas de lucro do que as firmas marginais, essas firmas muitas vezes apresentarão uma tendência natural para se expandir em relação a outras firmas. Isso porque as firmas com maiores margens de lucro (e maiores taxas de lucro) acumularão recursos internos, e os acumularão a uma taxa que cresce à medida que aumenta a sua vantagem diferencial.

(20) - STEINDL, J. *op.cit.*, p.16.

(21) - STEINDL, J. (1952) Maturidade e Estagnação no Capitalismo Americano. (trad.port.), S.Paulo, Nova Cultural, Col. "Os Economistas" 1986.

A ampliação das firmas em posição vantajosa pode ocorrer com ou sem aumento da participação relativa dessas firmas na indústria (com ou sem aumento da concentração), isto vai depender da relação entre a taxa de expansão das firmas bem sucedidas e a taxa de expansão da indústria em questão como um todo.

Se a taxa de expansão das firmas bem situadas for tão ampla quanto a taxa de expansão do mercado, a participação relativa destas no total da indústria não se alterará e a participação das pequenas empresas marginais será mantida por meio de um aumento correspondente em termos de número, já que estas não apresentam acumulação interna. Via de regra, não conseguem obter lucro extra que permita sua expansão.

Se por outro lado, a taxa de expansão das firmas bem situadas for além da taxa de expansão da indústria (porém o montante absoluto de sua expansão for aquém do montante absoluto de expansão do mercado), elas terão que garantir uma participação maior no mercado que poderá ser executada através da redução dos preços em relação aos das firmas marginais, através da melhora da qualidade do produto ou da ampliação das despesas de venda (campanhas publicitárias, etc). Conclui-se portanto, que "a campanha de vendas tenderá a compensar parcialmente um aumento nas margens de lucro provocado pela redução dos custos de algumas grandes firmas mediante inovações técnicas e outros métodos de aumento de produtividade por elas adotadas"⁽²²⁾ As firmas bem situadas, portanto, ocupam o mercado que está crescendo e não as fatias anteriormente ocupadas por outras (concentração relativa).

Em um segundo momento, o autor analisa o caso especial em que a acumulação interna das grandes firmas ultrapassa certo "nível crítico"⁽²³⁾, permitindo que a firma se expanda mais que o mercado, inclusive em termos absolutos e ao mesmo tempo eliminando determinado número de firmas que, não sendo capazes de reduzir seus preços e aumentar gastos com propaganda, são obrigadas abandonar o mercado (concentração absoluta). As firmas progressistas não terão interesse em buscar outros escoadouros para a acumulação interna,

(22) - Idem, Ibidem, p.63.

(23) - Entendido por Steindl como a "taxa máxima de expansão das grandes firmas, que, dado a taxa de expansão da indústria, é consistente com uma participação absoluta constante das outras firmas se expandirem a uma taxa mais rápida do que o indicado por esse nível, a participação absoluta das outras firmas deverá, necessariamente, diminuir. Idem, ibidem. p.63.

uma vez que sabem de antemão que têm condições de eliminar produtores marginais e esta é a alternativa mais "lucrativa." Este movimento permite o ajuste entre a taxa de acumulação interna das firmas progressistas com a taxa de expansão do mercado e mostra como se dá o processo de concentração absoluta em mercados competitivos.

A outra situação colocada por Steindl é aquela em que as firmas marginais (aquelas que apresentam custos mais elevados) conseguem obter "lucros acima do normal". Estas firmas portanto, têm capacidade financeira suficiente para resistir e não são facilmente elimináveis da indústria.

Quando a firma progressista introduz uma inovação, aumentando com isso, sua capacidade de acumulação, são as seguintes as situações possíveis. Se a taxa de crescimento da firma progressista for menor que a taxa de crescimento do mercado, ela expande sua capacidade produtiva. Quando porém, a taxa de crescimento da firma for maior que a do mercado ela não expande a capacidade produtiva devido ao "custo de luta" que se apresenta alto. Neste caso, o potencial expansivo pode ser dirigido para pagamentos de dívidas, diminuição da capacidade utilizada ou a diversificação (relaxando-se aqui uma das hipóteses colocadas pelo autor).

Finalmente, Steindl conclui que "...nas indústrias em que os produtores marginais têm lucros "anormais", o efeito concorrencial da acumulação interna é bastante prejudicado ...A acumulação interna, portanto, tende a ultrapassar o volume necessário para a expansão dos bens de capital nessas indústrias... A limitação automática da taxa de acumulação interna e, portanto, das margens de lucro a determinados níveis de utilização de capacidade, pela taxa de investimento, sofre grave alteração" (24).

Face ao exposto é possível afirmar que, o processo de acumulação de capital numa empresa estaria relacionado com a expansão de sua capacidade produtiva. A possibilidade de acumulação está configurada quando a empresa consegue no longo prazo uma margem de lucro líquida estável, ou seja, consegue obter uma receita de vendas que cobre todos os seus custos (fixos e variáveis), os juros do capital de terceiros utilizado, a remuneração do capital próprio (imobili

(24) - Idem, Ibidem, p.74.

zado e capital de giro) e ainda consegue um excedente líquido. A acumulação se efetiva quando o excedente é revertido em expansão da capacidade de produção.

No âmbito deste estudo, interessa investigar as possibilidades de acumulação de capital das PEs. De um lado, constata-se que as margens de lucro líquido são relativamente pequenas, embora a taxa de lucro possa ser alta (já que esta taxa relaciona lucro com capital investido e o montante de capital investido pelas PEs é pequeno), o que impede a expansão sem o crescimento do grau de endividamento (o qual pode comprometer o crescimento da empresa nos anos posteriores). Além disso, a dificuldade de acesso a fontes de financiamento por parte das PEs, dificulta ainda mais sua expansão (25).

Por outro lado, não se pode deixar de considerar o próprio movimento da dinâmica capitalista que vem permitindo formas alternativas de acumulação de capital para as PEs, como o desenvolvimento de atividades que exigem dispêndios de capital não muito elevados, ou seja, atividades menos capital-intensivas sem que isso implique uso mais intensivo de mão-de-obra (pequenas empresas microeletrônicas, por exemplo). O modelo de "especialização flexível" citado anteriormente, constitui terreno fértil neste sentido. Isto todavia, não pode levar a concluir de forma direta, que as PEs apresentam o que se pode chamar de uma "dinâmica própria". Na verdade, elas só podem ser entendidas enquanto fazendo parte de uma determinada estrutura de mercado.

I.4. As Pequenas Empresas e as diversas estruturas oligopólicas.

A discussão anterior permite afirmar que, a dinâmica das pequenas empresas vai depender das características das estruturas oligopólicas nas quais estão inseridas. Julga-se útil então, uma breve descrição de cada uma das estruturas oligopólicas existentes e do posicionamento das PEs em cada uma delas.

Esta etapa será baseada nas obras de POSSAS (26) e TAVARES (27)

(25) - CTAE. As Pequenas e Médias Empresas Industriais no Estado de São Paulo - Seu desenvolvimento Recente. 1979, Campinas, UNICAMP. (mimeo), 1980, p.55.

(26) - POSSAS, M.L. Estruturas de Mercado em Oligopólio. São Paulo, Editora Hucitec, 1987.

(27) - TAVARES, M.C. Acumulação de Capital e Industrialização no Brasil. Campinas, Editora da UNICAMP, 1985.

e contemplará as seguintes estruturas como as principais: o oligopólio concentrado, o oligopólio diferenciado, o oligopólio diferenciado-concentrado, o oligopólio competitivo e os mercados competitivos.

O oligopólio concentrado é caracterizado basicamente pelas importantes descontinuidades tecnológicas que apresenta, e que permitem a coexistência de firmas de diferentes tamanhos no mesmo mercado; pela ausência de diferenciação de produto, dada a sua natureza homogênea (Ex.: cimento, papel, química básica, etc); pela alta concentração técnica - poucas empresas detêm parcela substancial da produção - e também pela existência de grandes barreiras à entrada que são estabelecidas tanto a partir da tecnologia como do montante elevado de capital necessário à implantação da planta inicial.

Este tipo de estrutura impõe algumas estratégias competitivas típicas que independem dos objetivos estipulados pelas empresas que dela fazem parte. Estas estratégias são no sentido de: ampliar a capacidade produtiva antecipando o crescimento do mercado; integrar-se para trás em busca de posse das fontes de matérias-primas, ou para frente via canais de comercialização próprios; melhorar a qualidade do produto; introduzir processos redutores de custo a nível do produtor ou do usuário e financiar o consumidor de forma direta ou através de agências especiais.

As pequenas empresas nesta estrutura de mercado apresentam suas possibilidades de sobrevivência diretamente ligadas à dinâmica do comportamento da grande empresa. As PEs só têm possibilidade de penetrar e permanecer no mercado quando atuam em segmentos que não permitem obtenção de economias de escala e conseqüentes lucros extraordinários, isto é, não são atrativos aos interesses de expansão das grandes (geralmente mercados regionais).

O oligopólio diferenciado tem como especificidade maior, a produção de bens altamente diferenciados, principalmente bens de consumo não duráveis (Ex.: cigarros, perfumaria, laticínios, etc). As empresas localizadas nestas indústrias tendem a operar com múltiplas plantas em função das economias de distribuição, comercialização ou de acesso às matérias-primas. A alta ponderação dos gastos em vendas (publicidade, comercialização, etc) requer "mark-ups" elevados, o que leva a concorrência via preços não se apresentar como recurso habitual.

A natureza das barreiras à entrada neste oligopólio não está vinculada às economias técnicas de escala e/ou indivisibilidade mas sim às economias de escala de diferenciação, ou seja, um dos

objetivos dos custos de comercialização visa assegurar a fidelidade do consumidor. Desta forma, eventuais potenciais ingressantes terão elevados gastos de promoção e propaganda para conquistar parcela mínima de mercado que justifique o investimento.

As estratégias competitivas próprias desta estrutura de mercado são realizadas através de: controle de canais de distribuição e/ou comercialização, lançamento de novos produtos, estoque de projetos de novos produtos que possam ser rapidamente lançados em função de mudanças no mercado, constante atualização tecnológica para evitar perdas de mercado para concorrentes já instalados ou que possam vir a se instalar, etc.

O oligopólio diferenciado, dadas suas próprias características, abre espaço para a inserção de PEs em "nichos" de mercado com produtos especializados e altamente diferenciados. Por outro lado, as PEs podem também sobreviver enquanto complementares às grandes empresas (fabricação de componentes, etc).

O oligopólio diferenciado-concentrado (caracterizado originalmente por Sylos-Labini), como o próprio nome sugere, apresenta elementos particulares das duas estruturas de mercado apresentadas anteriormente. Esta junção "resulta de diferenciação de produtos como forma de competição por excelência, ao lado de requisitos de escala mínima eficiente associados, em maior ou menor grau, à produção dos bens duráveis de consumo que configuram este tipo de mercado⁽²⁸⁾, como por exemplo: automóveis, máquinas e aparelhos de uso doméstico, etc. As barreiras à entrada são constituídas basicamente, tanto pelas economias de escala técnica como, provavelmente de forma mais importante, pela diferenciação de produtos que leva o eventual ingressante a ter enormes gastos na montagem de uma organização de vendas e em propaganda.

Como estratégias competitivas típicas, são usualmente encontradas a diferenciação do produto através de grande número de modelos, segmentação de mercado e criação de modelos por nível de renda, financiamento ao consumidor através de estrutura própria, inovações tecnológicas constantes e serviços prestados ao consumidor que implicam em controle direto ou indireto sobre a rede de distribuição e revenda.

As pequenas empresas neste tipo de oligopólio têm suas possibilidades de sobrevivência e acumulação vinculadas às características tanto do oligopólio concentrado (complementariedade) co-

(28) - POSSAS, M.L. op.cit., p.177.

mo do diferenciado ("nichos" de mercado).

A última categoria de oligopólio a ser considerada é o oligopólio competitivo, que é caracterizado principalmente pelo fato de apresentar um grau de concentração relativamente baixo, onde as empresas maiores não atingem a participação majoritária no mercado, "contracenando" com um significativo número de PMEs que apresentam uma importante participação relativa no produto da indústria.

A diferenciação do produto, embora existente, não é variável fundamental na concorrência, pois não consegue estabelecer barreiras à entrada. As empresas componentes do oligopólio competitivo são extremamente dependentes da taxa de crescimento do emprego, já que são produtoras de bens de consumo basicamente para assalariados (têxteis básicos, por exemplo).

Nesta estrutura as grandes empresas geralmente trabalham beneficiando-se de economias de escala, equipamentos tecnologicamente mais avançados, o que permite maior produtividade possibilitando a obtenção de "lucros extraordinários". Mesmo não existindo necessariamente um preço único no mercado, dada a estrutura diferenciada de custos e produtos, a concorrência se realiza fundamentalmente via preços. O aumento da concentração se processa neste caso, quando há quedas no nível de emprego ou saltos tecnológicos, com as PMEs sendo absorvidas pelas firmas já existentes que se apresentam de forma mais eficiente. As barreiras à entrada por sua vez, estão na maioria das vezes representadas pelo acesso às redes de distribuição e comercialização.

As estratégias competitivas mais freqüentes nesta estruturas de oligopólio são: a modernização dos canais de distribuição, incluindo redes de revendedores próprios e/ou exclusivos; estabelecimento de sistema de franquia; compra de tecnologia visando fortalecer a posição competitiva, e principalmente a diminuição de preços (como já foi dito). Esta competição via preços limita-se aos objetivos das empresas "progressistas" de ampliar sua participação no mercado às custas das concorrentes que ocupam posições menos privilegiadas, visando ajustar a capacidade da indústria a um declínio das vendas ou para realizar um potencial de crescimento superior ao permitido pelo mercado, no caso de a possibilidade de diversificação não se apresentar atraente.

As possibilidades de sobrevivência e expansão das PEs aparecem aqui limitadas pela taxa de expansão do mercado e pelo ritmo de expansão da grande empresa, ou seja, as PEs só terão chances de expansão uma vez que o crescimento das grandes empresas não tenha su-

perado a taxa de expansão do mercado.

Finalmente, os mercados competitivos constituem um tipo de estrutura de mercado caracterizada por baixa concentração e presença minoritária de grandes empresas na liderança. A não existência de barreiras à entrada relevantes é característica marcante desta estrutura. Nenhuma empresa tem, isoladamente, parcela significativa do mercado (Ex.: cereais, móveis, etc). A competição básica é via preços, pois há certeza de conquistas de novos consumidores às custas das empresas eliminadas.

Dentro desta estrutura de mercado "temos grande número de firmas marginais (menores que a média da indústria) com curva de custo mais elevada e taxa de lucro próxima ou negativa em termos reais e/ou nominais" (29).

I.5. Forças concorrenciais e estratégias competitivas genéricas às empresas

Seja qual for a estrutura de mercado, sempre é possível identificar um conjunto de forças que justificam a intensidade da concorrência. O conjunto destas forças vai determinar o potencial de lucro final na indústria, que é medido em termos de retorno a longo prazo sobre o capital investido.

"As 5 forças competitivas - entrada, ameaça de substituição, poder de negociação dos compradores, poder de negociação dos fornecedores e rivalidade entre os atuais concorrentes - refletem o fato de que a concorrência em uma indústria não está limitada aos participantes estabelecidos" (30). Os diversos concorrentes terão maior ou menor importância dependendo das circunstâncias particulares sob as quais se encontrem na indústria em questão.

Ao se refletir ^{sobre} a ameaça de entrantes potenciais, deve-se ter em mente que, quando novas empresas entram para uma indústria trazem nova capacidade e o desejo de ganhar parcelas de mercado. Sendo assim, os preços podem cair ou os custos dos participantes podem ser inflacionados e conseqüentemente sua receita reduzida.

A ameaça de entrada em uma indústria vai depender das barreiras à entrada existentes somadas à reação que o novo entrante pode esperar da parte dos concorrentes já existentes (Ex.: se as barreiras são altas, o entrante pode esperar retaliação acirrada

(29)- SILVA, W.R. "Estratégia Competitiva: uma ampliação do Modelo de Porter", Revista de Administração de Empresas. Rio de Janeiro, Editora FGV, jun.1988, p.35.

(30)- PORTER, M.E. Estratégia Competitiva: Técnicas para análise de indústrias e da concorrência. Rio de Janeiro, Editora Campus, 1986, p.24.

dos concorrentes na defensiva, o que torna a ameaça à entrada pequena).

Os produtos substitutos, no que se refere à concorrência, são capazes de reduzir os retornos potenciais de uma indústria e de colocar um teto nos preços que as empresas podem fixar. A ameaça de substitutos pode ainda, limitar os lucros em tempos normais e reduzir fontes de riqueza que uma empresa pode ter em épocas de prosperidade.

A ameaça de entrada destes produtos se dá de forma mais intensa quando os substitutos estão sujeitos a melhorar a relação preço/desempenho, são produzidos por indústria que obtém lucros altos, não existe custo de mudança e quando os compradores se interessam em substituir.

Os compradores "competem" com a indústria forçando os preços para baixo, barganhando por melhor qualidade ou mais serviços e jogando os concorrentes uns contra os outros.

Já os fornecedores "competem" com a indústria ameaçando elevar preços ou reduzir a qualidade dos bens e serviços fornecidos. "As condições que tornam os fornecedores poderosos tendem a refletir aquelas que tornam os compradores poderosos" (31).

Finalmente, a rivalidade entre as diversas concorrentes existentes - interação de vários fatores estruturais - assume a forma de disputa por posição e ocorre porque um ou mais concorrentes sentem-se pressionados ou percebem a oportunidade de melhorar sua posição.

Em contraponto a essas 5 forças competitivas, existem estratégias competitivas genéricas que podem ser utilizadas pelas empresas de forma a lhes permitir uma posição defensável no longo prazo e superar os concorrentes (32). Estas estratégias são: liderança de custo, diferenciação e focalização. A colocação em prática de qualquer uma delas implica, na maioria das vezes, em um comprometimento total e em disposições organizacionais de apoio que serão diluídas se houver mais de um alvo principal.

A liderança no custo total consiste em se transformar no produtor de menor custo em uma indústria através de um conjunto de políticas funcionais orientadas para este objetivo básico. Esta estratégia baseia-se na curva de experiência e na obtenção de economias de escala entre outras vantagens.

(31)- Idem, Ibidem, p.43.

(32)- Idem, Ibidem, p.50.

A segunda estratégia genérica implica diferenciar o produto (ou serviço) já existente, criando algo que venha a ser considerado único no âmbito de toda a indústria. A habilidade em "marketing", capacidade de pesquisa, reputação como líder em qualidade e/ou tecnologia, tradição industrial entre outros, podem ser fatores decisivos para a implantação de tal estratégia.

Por fim, a estratégia genérica de focalização consiste em escolher um segmento de mercado como campo de atuação (através de uma linha de produtos, de mercados geográficos, etc). Implica enfocar o alvo estratégico em um determinado nicho de mercado e elaborar uma estratégia para servi-lo com exclusividade. Esta estratégia baseia-se na premissa de que a empresa é capaz de atender seu alvo estratégico estreito mais efetivamente que os concorrentes que estão competindo de forma mais ampla.

Face ao exposto, a focalização é a estratégia genérica que mais se adequa as PEs, uma vez que, estas pequenas unidades devido às suas características estruturais, não são capazes de preencher os requisitos necessários à efetivação de estratégias que buscam atingir o mercado como um todo, como a utilização de economias de escala, no caso da liderança no custo total, e os elevados gastos com P & D, no caso da diferenciação do produto.

As PEs quando voltadas para "nichos" de mercado podem, algumas vezes, apresentar maior rentabilidade que empresas de maior porte que permanecem no "meio termo", ou seja, que fracassam no desenvolvimento de uma estratégia genérica definida.

Esta discussão será retomada no capítulo posterior, no qual tratar-se-á das particulares formas de inserção das PEs têxteis na estrutura industrial.

CAPÍTULO II

A PEQUENA EMPRESA TÊXTIL E SUA INSERÇÃO NA ESTRUTURA DE MERCADO

A indústria têxtil é uma das que melhor evidencia a possibilidade de proliferação e continuada sobrevivência das pequenas empresas enquanto conjunto (pequeno capital). No caso do Brasil estes pequenos estabelecimentos têm representado aproximadamente 80% do total dos estabelecimentos têxteis nos últimos vinte anos (ver Quadro 1).

A fim de melhor entender o posicionamento das pequenas empresas têxteis na estrutura industrial, julga-se útil resgatar algumas das características dessa indústria. Neste sentido, este capítulo está voltado para a descrição do desenvolvimento desta indústria no Brasil; a exposição do processo produtivo e a qualificação da indústria têxtil enquanto estrutura de mercado. Isso dará suporte para a discussão das formas de inserção das PEs nessa indústria.

II.1. A Indústria Têxtil no Brasil

As primeiras fábricas de tecidos do Brasil surgiram em meados do século XIX na Bahia, em Minas Gerais e na sede do Império brasileiro que na época situava-se no Rio de Janeiro. A movimentação das máquinas era feita através da energia hidráulica e a mão-de-obra era basicamente escrava, além do recrutamento entre a população carente, orfanatos e casas de caridade.

Ao lado das dificuldades relacionadas à aquisição, instalação, operação e manutenção das máquinas têxteis que eram importadas, os primeiros industriais do setor tiveram que superar grandes barreiras que os separavam dos mercados significativos, já que estes estavam sob controle dos comerciantes importadores os quais não conferiam aos produtos nacionais a atenção que estes mereciam.

Apesar das dificuldades do setor em relação à tecnologia, a produção têxtil em fins do regime imperial, apresentou acréscimos significativos em relação aos vinte anos anteriores, passando de 20 milhões de metros em 1885 para 100 milhões nos anos procedentes.

Com o advento da 1ª Guerra Mundial, a indústria têxtil brasileira progrediu com melhorias na qualidade e produtividade, atingindo o nível de 548 milhões de metros que se mantêm com pou-

BRASIL - DISTRIBUIÇÃO DOS ESTABELECIMENTOS DA INDÚSTRIA
 TEXTIL, POR CATEGORIA DE TAMANHO

CLASSES	ANOS SELECIONADOS					
	NÚMERO DE ESTABELECIMENTOS					
	1960	%	1970	%	1980	%
Pequenos	3.733	88	4.617	88	4.486	82
Médios	391	9	499	9	871	16
Grandes	148	3	165	3	112	2
TOTAL	4.272	100	5.309	100	5.469	100

FONTE: FIBGE

(Obs.: Exclui confecções.)

ca variação até os anos 30.

No pós 1ª Guerra, a indústria têxtil nacional atingiu uma posição sólida graças as facilidades de importar máquinas e aos prazos favoráveis concedidos pelos fabricantes ingleses. Stein⁽³³⁾ não hesita em batizar este período (principalmente de 1921-27) de "os anos dourados" da indústria têxtil nacional.

Com a depressão de 1929, a economia brasileira sofreu significativos abalos que resultaram em queda da demanda por bens de consumo não duráveis devido a desproporção entre o crescimento da produção e da massa salarial. Este período desembocou em uma situação de superprodução no setor têxtil que só foi revertida na 2ª Grande Guerra.

No período marcado pela 2ª Guerra a produção têxtil brasileira passou a suprir mercados latino-americanos, europeus e do Oriente Médio, abertos pelo estancamento da oferta européia. Este movimento possibilitou ao Brasil a ocupação do segundo lugar no "ranking" mundial de produção têxtil.

O incentivo à exportação nos anos 40 levou muitos fabricantes a reduzirem os padrões de qualidade e a comprometerem a ética comercial, fato este que induziu o governo a intervir no setor têxtil em favor dos consumidores, dados os preços exorbitantes que estavam sendo praticados.

Em 1943 os empresários do setor assinaram o "convênio têxtil" com o governo, o qual submetia 10% da produção de cada fábrica ao controle de preços.

Em 1944, o governo Vargas criou a CETEX, que visava estimular a produção têxtil e controlar a qualidade do produto. Esta instituição em 1946, através de suspensão temporária das exportações, tentou frear a "euforia" vivida pelo setor, mas este retornou a um período de superprodução aguçado pelo término da Guerra (já que ocorreu uma queda de demanda externa).

Os anos que precedem a 2ª Guerra foram marcados por um grau ascendente de obsolescência dos equipamentos do setor. Segundo estudo da CEPAL⁽³⁴⁾, a baixa produtividade da indústria têxtil brasileira era causada pelo fato de 95% dos teares e 91% dos fusos utilizados serem considerados "velhos", e agravada pelas organizações administrativas pouco eficientes vigentes à época.

(33) - STEIN, S.J. Origens e Evolução da Indústria Têxtil no Brasil 1850-1950. Rio de Janeiro, Editora Campus, 1979.

(34) - CAMARERO, A.C.C. Evolução e Caracterização do Setor Têxtil no Brasil pós 70. Monografia de Graduação, IE/UNICAMP, (mimeo), 1988, p.08.

No decorrer dos anos 50 a indústria têxtil perdeu gradativamente o peso que tinha no conjunto da indústria de transformação, através da queda nas taxas de investimento e de emprego, dada a ausência de progressos técnicos de produção e administração das empresas.

A situação se manteve na década de 60 com a indústria têxtil nacional apresentando significativo descompasso frente ao quadro internacional.

Elaborado em 1962 pela CEPAL⁽³⁵⁾, um estudo aprofundado do setor que, apontava o obsoletismo e a baixa produtividade com conseqüente queda da competitividade e estimava custos de modernização da indústria em questão, não teve ressonância já que a economia passava por um período em que o mercado absorvia os sucessivos aumentos de preços, despreocupando os empresários em relação à fixação destes⁽³⁶⁾. Ou seja, as condições existentes propiciavam a transferência dos custos da "ineficiência" das empresas, para o consumidor.

Com as medidas recessivas adotadas pelo governo a partir de 1964, o setor têxtil se viu obrigado a aumentar sua produtividade e teve seus custos pressionados e seus preços controlados pelo CIP.

A partir de 1965, passou a vigorar uma política específica para o setor. Através do programa FIPEME (Programa de Financiamento à Pequena e Média Empresa, criado pelo BNDE) foi efetivado o financiamento da modernização e substituição de equipamentos têxteis.

Nos anos seguintes, a ociosidade do segmento têxtil usuário de algodão se fez presente tendo como causas a retração do mercado em função dos altos preços das fibras e a entrada das fibras químicas (artificiais e sintéticas) que apresentavam preços mais acessíveis. No final da década de 60, o CDI (Conselho de Desenvolvimento Industrial) baixou uma resolução através da qual as máquinas e equipamentos obsoletos seriam sucateados, a fim de incentivar o setor de equipamentos a melhorar a tecnologia de seus produtos, ampliar sua capacidade produtiva e melhorar sua qualidade. Julga-se necessário citar que no governo Castelo Branco efetivou-se uma política de combate à inflação onde a fragilidade das empresas veio a tona, ocorrendo uma acentuada expulsão de pequenas e médias empresas do mercado.

No chamado "Milagre Econômico" (período no qual o PIB brasileiro cresceu à taxa média significativa de 10% a.a.), ocorreu uma acentuada melhora no mercado interno. O governo estabeleceu incen-

(35) - RATTNER, H. (org.). op.cit., p.101.

(36) - Idem, Ibidem, p.102.

tivos às exportações e o setor têxtil por sua vez, prenunciou favoráveis perspectivas em relação às exportações. Muitas empresas se endividaram visando aumentar sua capacidade produtiva em função do mercado externo.

Já em 1975, o quadro se reverteu e o setor entrou em uma profunda crise que só se atenuou em 1977. "Se as empresas de grande porte vingaram com base em ganhos de escala, modernizadas que estavam, às pequenas restou, para sobrevivência, o caminho da produção especial: panos sofisticados, pequena metragem, com marcas famosas"⁽³⁷⁾. (Faz-se aqui presente o significado do termo "nicho" de mercado).

Em 1978 o governo se voltou novamente ao setor e propôs a mudança da indústria têxtil paulista, mediante incentivos financeiros e fiscais, para o Nordeste sob o argumento (discutível) que as empresas de São Paulo compravam algodão de tal região, transformavam-no e o remetiam à origem em forma de tecido. A proposta porém, não foi posta em prática já que não contou com o apoio dos empresários mais expressivos.

A fim de concluir a descrição da evolução da indústria têxtil no Brasil, pode-se dizer que de 1974 até os dias de hoje o setor deixou de ser prioritário em termos de política industrial, restando-lhe apenas o apoio do FINAME para a aquisição de equipamentos de produção interna.

II.2. Breve exposição do processo produtivo na Indústria Têxtil.

O processo produtivo na indústria têxtil é caracterizado essencialmente pela descontinuidade apresentada na seqüência de suas operações. Partindo do beneficiamento de fibras têxteis culmina na elaboração de um bem de consumo final.

O elemento básico da atividade industrial têxtil é a fibra têxtil, que apresenta um conjunto de propriedades (espessura, resistência, etc) conforme a sua procedência: natural ou química.

As fibras naturais encontram-se disseminadas pela natureza: algodão, lã, pelos, etc, enquanto que, as fibras químicas artificiais (rayon viscosa e rayon acetato principalmente) e as fibras químicas sintéticas (acrílico, nylon, poliéster, etc) são produzidas através de procedimentos químicos.

A transformação de fibras têxteis em tecidos (que engloba os tecidos e as malharias) e em não tecidos, é obtida através de três etapas fundamentais: fiação, tecelagem e acabamento.

A fiação⁽³⁸⁾ consiste num processo no qual "as fibras natu-

(37) - Idem, Ibidem, p.204.

(38) - Ressalta-se aqui, que o segmento especializado no beneficiamento de fibras químicas pode eventualmente dispensar a etapa de fiação, dado que o processo de extrusão já dá origem ao fio.

rais são orientadas em uma mesma direção (paralelização) e torcidas de maneira a prenderem-se umas às outras por atrito (resultando em fios contínuos com diâmetro pré-determinado). Isso é conseguido através de uma seqüência de operações"⁽³⁹⁾. Nestas operações, as fibras têxteis são desembaraçadas, postas em forma de "rolos de mantas" e passadas em cilindros de agulhas rígidas para completar a separação, paralelização e limpeza. As máquinas utilizadas nestas operações são respectivamente: abridores, limpadores, batedores e cardas.

Vencida a etapa de cardagem, o processo pode se completar através de duas alternativas: a fiação de fio cardado que resulta num produto de qualidade inferior ou a fiação de fio penteado que caracteriza a obtenção de um fio muito regular e de qualidade superior, o qual apresenta maior paralelização das fibras.

A tecelagem, por sua vez, inicia-se com a fase de preparação em que os fios vindos da fiação são enrolados em bobinas de maior capacidade e posteriormente passados na engomadeira a fim de adquirirem maior resistência aos atritos e tensões a que serão submetidos na etapa posterior que é a tecelagem propriamente dita. Esta etapa é efetivada através de teares que realizam "movimentos sincronizados que entrelaçam os fios do urdume, dispostos longitudinalmente, e os fios da trama"⁽⁴⁰⁾ que percorrem transversalmente o espaço ocupado pelos primeiros"⁽⁴¹⁾.

Em relação às opções tecnológicas é válido citar a existência de teares mecânicos simples, semi-automáticos e automáticos; e teares sem lançadeiras. Estes últimos se apresentam em três tipos básicos: tear de pinça, tear a jato de ar e tear a projétil.

Finalmente, o acabamento que consiste em beneficiar o "pano cru" varia em função da fibra beneficiada. De início o material passa pelo equipamento de nome "verificador" que objetiva descobrir defeitos nos "panos" ou fios. Através da "chamuscagem" o material é alisado e tem suas "fibrelas" eliminadas, e através da "mercerização" o brilho e a permeabilidade aos corantes são aumentados. Após o tingimento, o tecido passa pela "Rama" onde adquire características de impermeabilidade e maciez, é incorporado, submetido a secagem e tem a sua largura fixada. O material completa o processo de acabamento com a melhora do toque e com a retirada das dobras erradas, com a passagem pelo equipamento de nome "calan-

(39) - MACARINI, P. BIASOTO, G. A Indústria Têxtil Brasileira, Convênio UNICAMP/IE/SICCT, Campinas, 1985.p.14.

(40) - a trama é o fio de composição horizontal e o urdume é o de composição vertical.

(41) - Idem, Ibidem, p.16.

dra universal".

Convém ainda fazer uma breve referência aos segmentos de malharia e confecção. O segmento de malharia corresponde a um processo produtivo no qual a malha é o resultado da passagem de uma laçada de fio através de outra laçada de fio. As técnicas utilizadas em tal processo podem ser: a malharia de trama onde os tecidos são obtidos pela evolução de um único fio em diversas agulhas e a malharia de urdume onde são diversos fios que produzem o tecido⁽⁴²⁾.

Na etapa de confecção observa-se que, embora ocorra a possibilidade de uma maior automação, as técnicas tradicionais intensivas em trabalho são as predominantes.

Para se ter uma visão mais global do processo de produção têxtil, encontra-se no Quadro 2 (em anexo) um esquema da produção de tecidos planos de algodão.

Pode-se concluir que dadas as diferentes fases do processo produtivo têxtil as possibilidades de diversificação são amplas nesta indústria. Isso todavia não implica que sejam acessíveis aos diversos tamanhos da empresa. O grande volume de capital exigido pela diversificação, pressupõe um grau de acumulação elevado, o que pode inviabilizar tal opção para empresas de menor porte.

II.3. Estrutura de Mercado e Pequena Empresa Têxtil.

A tentativa de situar a indústria têxtil em uma determinada estrutura de mercado deve necessariamente levar em conta a heterogeneidade de tal indústria, ou seja, que a indústria têxtil se apresenta como um "complexo" de atividades - no sentido de uma cadeia produtiva - que engloba uma série de operações independentes (basicamente fiação, tecelagem, acabamento, malharia e confecção). Há que ressaltar também, o fato de que os requerimentos técnicos ligados a cada operação são distintos assim como as possibilidades de obtenção de economias técnicas de escala. Esses fatores aliados à natureza do produto gerado em cada etapa (intermediário no caso da fiação e tecelagem e final no caso do acabamento, malharia e confecção) e ainda, a possibilidade de alguns produtos serem diferenciados, impossibilitam, segundo alguns autores⁽⁴³⁾, a assimilação da indústria têxtil em uma única categoria de estrutura de mercado.

(42)- MACARINI,P. BIASOTO,G. op.cit. p.18.

(43)- entre eles MACARINI,P e BIASOTO,G., op.cit. p.79.

Na ponta inicial da cadeia deve ser incorporado o segmento produtor de fibras têxteis. Em relação as fibras químicas as características são as de um oligopólio concentrado: abrange um número reduzido de empresas com plantas industriais de grande escala de produção, absorvendo parcela substancial da demanda do setor. O produto é razoavelmente homogêneo e pouco passível de diferenciação. As barreiras à entrada são estabelecidas em função da tecnologia e do investimento inicial necessário⁽⁴⁴⁾. Sendo assim, a participação das PEs é inexistente.

O segmento produtor de fibras naturais que tem a atividade de beneficiamento do algodão em caroço como a mais significativa, aproxima-se bastante da noção de mercado competitivo: é caracterizado pela existência de inúmeras pequenas e médias empresas, em um mercado onde praticamente não existem barreiras à entrada e no qual a competição em preços aparece como a forma principal.

Os segmentos de fiação e tecelagem são comumente classificados⁽⁴⁵⁾ como oligopólio competitivo. As grandes empresas, embora não detenham porção substantiva do mercado, exercem sobre ele uma liderança real. A diferenciação do produto não é, em termos gerais, variável fundamental na concorrência, já que não consegue estabelecer barreiras à entrada significativas. Sendo assim, os instrumentos de competição geralmente utilizados por estes segmentos são: modernização dos canais de comercialização através da criação de redes de vendedores próprios, assistência técnica de vendas, entre outros; consolidação de canais de exportação através da manutenção de representantes exclusivos, associações com redes distribuidoras e criação de produtos exclusivos para exportação; regionalização de certas parcelas da produção; especialização em certas faixas de consumo através de marcas tradicionais e integração vertical⁽⁴⁶⁾.

Por outro lado, a fiação e a tecelagem não podem ser analisados enquanto um único segmento sem maiores qualificações. Segundo Rattner⁽⁴⁷⁾, o ramo de fiação se distingue da tecelagem, em termos de estrutura de mercado, por uma concentração relativa maior de grandes empresas. Isso se deve a presença mais significativa de

(44)- POSSAS, M.L. op. cit., pp. 171 e 172.

(45)- MACARINI, P. e BIASOTO, G. op. cit., p.80, por exemplo.

(46)- citado em RATTNER, H. (org.), op. cit., p.152. baseado em "Teares sem lançadeira na indústria têxtil", de J.T. Araújo.

(47)- RATTNER, H. (org.). Inovação Tecnológica e Acumulação de Capital na Pequena e Média Empresa. Vol.II, EAESP/FGV, 1983. citado em MACARINI, P. e BIASOTO, G. op. cit., p.82.

economias técnicas de escala e à própria exigência de um controle rigoroso no que tange a qualidade da produção, o que torna obrigatório um nível de investimento mínimo relativamente avultado. As chamadas firmas marginais têm baixo poder de resistência, de tal forma que o desenvolvimento da fiação nas últimas décadas alterou substancialmente a configuração deste ramo, tornando-o menos fragmentado, através de um processo de absorção intenso que reduziu o universo das empresas marginais (sem contudo chegar a eliminá-lo). Sendo assim, a fiação, em comparação com a tecelagem, pode ser considerada um segmento razoavelmente intensivo em capital e tecnologia.

Face ao exposto, a tecelagem parece ser aquele segmento que melhor se ajusta às características do oligopólio competitivo. Nele coexistem grandes e pequenas empresas em números significativos. Apesar de bastante fragmentado no que se refere ao número de empresas, estas não disputam as mesmas posições. A configuração seria de uma pirâmide. No topo as grandes empresas intensivas em capital e com capacidade de absorção de modernas técnicas produtivas, com possibilidade de constituir barreiras à entrada de tal forma a manter o topo afunilado. A medida que se caminha para a base proliferam as PEs. As barreiras à entrada vão sendo cada vez menores e praticamente inexistentes, mas a base tende a manter-se larga. Dois fatores explicam esta coexistência entre PEs e grandes empresas: 1º) a existência de "nichos" de mercado não abarcados pelas grandes empresas, seja ao nível de produtos altamente diferenciados e com alto conteúdo de moda, seja ao nível de espaços regionais; 2º) a relação funcional (a subcontratação em especial) entre PEs e grandes empresas; característica dessa indústria.

No segmento de acabamento se constata uma estrutura de mercado bastante semelhante a da tecelagem (frequentemente estas atividades são integradas na mesma empresa). A expansão dos pequenos produtores se dá também, através das brechas de mercado deixadas pela grande empresa, particularmente pela especialização em determinados processos de acabamento de tecidos. Uma peculiaridade deste segmento pode ser verificada na tendência à difusão da automação no processo produtivo, com maiores possibilidades de se aprofundar a curto prazo que a projetada para os demais ramos da indústria têxtil⁽⁴⁸⁾.

Finalmente, no outro extremo do complexo têxtil, a malharia e a confecção configuram mercados com estruturas também muito pró-

(48)- MACARINI, P. e BIASOTO, G. op.cit., p.83.

ximas a da tecelagem. Um traço marcante é a pulverização mas, associada à presença de um número limitado de grandes empresas na liderança do mercado, normalmente com produção em grande escala voltada para o mercado interno e em alguns casos, para exportação. Os investimentos em publicidade e propaganda visando a fixação de marcas são significativos. Nos anos mais recentes, observa-se a intensificação de investimentos para modernização do processo produtivo em detrimento daqueles voltados para a obtenção de economias de escala (em especial na fase de modelagem e corte). Isto é, uma maior preocupação com os requisitos qualidade e conteúdo de moda. Observa-se também, e acompanhando a tendência internacional, uma maior segmentação do mercado - confecções desportivas (elas mesmas segmentadas), roupas de passeio, etc. - em conjunto com uma clara diversificação em especial em direção a calçados e acessórios.

A estrutura de mercado no acabamento, tal como ocorre na tecelagem, permite a convivência das grandes empresas, que vêm aumentando o esforço em inovações, com um número grande de PEs localizadas em "nichos" ou com produção voltada para mercados locais e com técnicas tradicionais, algumas vezes muito próximas do artesanato. Essas características não permitem situar o segmento como um todo em uma determinada estrutura de mercado, mas antes qualificar cada um de seus sub-segmentos destacando suas características relevantes que ajudem a entender a dinâmica da concorrência. Assim, se no topo a concorrência "obedece" as normas de oligopólio, na base, o preço pode ser a variável fundamental.

O referencial acima, permite apreender as formas de inserção das PEs nas diversas estruturas de mercado. No oligopólio concentrado as PEs têm suas possibilidades de expansão limitadas pela expansão das grandes empresas. No caso do segmento produtor de fibras químicas, dada a intensidade de capital exigido para a efetivação do processo as PEs são inexistentes.

No oligopólio competitivo, as PEs sobrevivem basicamente ligadas a taxa de expansão do mercado, na medida em que as grandes empresas deixam parte deste mercado para ser explorado por elas ou criam o elo de complementariedade. Cabe aqui ressaltar a possibilidade das PEs se inserirem em tal estrutura através de "nichos" de mercado e nesse caso não se pode falar, sem maiores qualificações em subordinação.

As PEs, enquanto grupo, assumem a posição de produtor marginal⁽⁴⁹⁾, isto é, a tática de sobrevivência é sempre a da produção limitada e da versatilidade para atender às exigências da clientela, devido ao acirramento da concorrência que aqui se faz presente.

(49) - Segundo Steindl (1952), op.cit., produtor marginal é o que satisfaz duas condições: 1) é o produtor de maior custo; 2) ele próprio não apresenta excedente, isto é, o preço é igual a seu custo.

II.4. A Questão Tecnológica

Desde o surgimento dos teares automáticos na Inglaterra, por volta de 1840, até os anos 50 deste século, poucas foram as inovações tecnológicas ocorridas no setor têxtil, salvo o aumento da velocidade das lançadeiras e a introdução de mecanismos de parar a máquina pelo rompimento do fio.

A partir de 1950 iniciou-se uma nova fase de inovações tecnológicas ocorridas no setor têxtil, tendendo a diminuição do trabalho humano durante o processo produtivo e diminuindo a área das plantas instaladas juntamente com um aumento considerável da inversão de capital.

Pode-se considerar o ano de 1963 - quando ocorreu a "Feira Têxtil de Hanover" - o grande marco de avanços tecnológicos no setor, já que neste ano ocorreu:

- a consolidação dos sistemas semicontínuos na fiação do algodão;
- a introdução das primeiras máquinas de fiar, no sistema OPEN-END (substituto dos filatórios convencionais, que possibilita a eliminação das maçarocas e conicaleiras);
- a afirmação do tear sem lançadeira como economicamente viável (já que aumenta a rotação e conseqüentemente a produção e possibilita a fabricação de tecidos mais homogêneos e de melhor qualidade);
- a automação dos sistemas contínuos de acabamento;
- o aperfeiçoamento mecânico e automação das máquinas para malharia que utilizam fios sintéticos;
- aperfeiçoamento das técnicas de fabricação dos tecidos não tecidos (now woven), entre outros⁽⁵⁰⁾.

Nos últimos anos, as inovações no setor passaram a estar cada vez mais ligadas aos avanços da informática. Microprocessadores passaram a ser incorporados aos teares, possibilitando o controle de todos os dados dos teares, desde sua velocidade, produção, motivos de parada, desenrolamento do rolo de urdume até programar o setor de cores da trama. Em alguns países da Europa por exemplo, existem fábricas que operam praticamente sem a intervenção humana⁽⁵¹⁾.

No caso do Brasil, o parque têxtil desde sua instalação, vem apresentando um hiato tecnológico entre os equipamentos instalados e as inovações ocorridas a nível mundial, apesar dos esforços dos fabricantes nacionais de bens de capital para a indústria têxtil. Este fato pode ser ilustrado observando-se os 8710 teares

(50) RATTNER, H. (org.), op.cit., p.230.

(51) TAUILE, J.R, "Automação e Competitividade: uma avaliação das tendências no Brasil", UFRJ/IEI, 1987, p.53.

cadeiras frente ao total de aproximadamente 152000 teares instalados no Brasil até 1988⁽⁵²⁾.

Entre os fatores apontados como obstáculos à absorção de inovações por parte da indústria têxtil nacional destacam-se: o elevado custo dos equipamentos importados de maior automação; as restrições às importações criadas pela Lei Nacional de Informática; a possibilidade de competir no mercado interno usando equipamentos menos sofisticados, isto é, continua a ser viável a comercialização de tecidos no mercado interno com qualidade inferior àquela exigida pelo mercado internacional; a insuficiente qualificação da mão-de-obra que se manifesta na dificuldade de manuseio de equipamentos mais avançados por parte do operador e problemas de assistência técnica.

Mesmo com surtos de modernização incentivados por estímulos de demanda acompanhados por controle alfandegário por reposição de equipamentos, a indústria brasileira costuma favorecer a coexistência de máquinas de várias idades, caracterizando uma acentuada heterogeneidade da estrutura setorial, que é vista como um dos traços marcantes da indústria têxtil nacional. Esta convivência de equipamentos de idades tecnológicas distintas é justificada, segundo Tauile⁽⁵³⁾, pela importância de outros mecanismos de competição, no mercado interno, além da inovação tecnológica, que se manifestam através de políticas agressivas de marketing, especialização em certas faixas de consumo mediante criação de "marcas tradicionais" e criação de firmas associadas no ramo de confecção. O autor conclui que: o progresso técnico é apenas um dos fatores que afeta o desempenho das empresas deste setor.

Julga-se necessário ainda, ressaltar o impacto em termos de modernização representado pelo surgimento das fibras químicas (artificiais e sintéticas) em meados deste século. A primeira fibra química introduzida para substituir a fibra natural foi a fibra artificial (ou celulósica), por volta de 1930. Tal fibra utiliza como matéria-prima a celulose extraída geralmente da pasta de madeira ou do linter de algodão e apresenta dois tipos de fibras como os principais: rayon de viscose e o rayon acetato.

O beneficiamento têxtil de fibras artificiais, dadas suas características, permite a obtenção de produtos diversificados que, de certa forma podem ser substitutos "próximos" dos obtidos

(52)- RHODIA S.A. - "Teares e Evoluções", p.05.

(53)- TAUILE, J.R. op.cit., p.06.

com fibras naturais e considerados "nobres" (linho, seda, etc). Como principais características, os produtos compostos por fibras artificiais apresentam: absorvência, suavidade, bom caimento, etc⁽⁵⁴⁾

No imediato pós II Guerra, graças ao desenvolvimento da química orgânica, a indústria têxtil experimentou novo impulso com a difusão das fibras sintéticas - polyester, nylon, poliacrílico, polipropileno e elastomérica (lycra). Pode-se dizer que, com isso um novo setor industrial foi agregado à cadeia produtiva têxtil: o petroquímico.

As diversas fibras existentes vêm apresentando tendências distintas no que se refere ao crescimento da produção a nível mundial. A participação das fibras químicas (em especial as sintéticas que de certa forma ocupam espaços inicialmente ocupados pelas fibras artificiais) tende a aumentar enquanto a participação das fibras naturais tende a se estabilizar.

Entre os fatores que explicam tal tendência, os mais importantes são o desenvolvimento de novos produtos totalmente ou parcialmente independentes das fibras naturais e a questão dos preços relativos das fibras naturais em relação as fibras sintéticas, ou seja, nos últimos anos os preços das fibras naturais têm aumentado muito mais rapidamente que os preços da maior parte das fibras sintéticas, graças a crescente competitividade dos preços destas últimas⁽⁵⁵⁾.

Entre as três principais fibras sintéticas - nylon, polyester e acrílico - a tendência mundial mais significativa tem sido a crescente participação dos tecidos de polyester, que é justificada pelas suas vantagens técnicas, em especial nas misturas com algodão.

O uso mais intensivo de fibras sintéticas torna o "coração" da indústria têxtil - a tecelagem - mais dependente das fases anteriores do processo produtivo (do segmento produtor de fibras químicas em especial). Assim, a tecelagem e as fases seguintes da cadeia, cuja atualização tecnológica depende em grande parte das inovações ocorridas na indústria de bens de capital para este segmento⁽⁵⁶⁾, passa a ter que se submeter ainda mais às regras de

(54) - MACARINI, P e BIASOTO, P. op.cit., p.06.

(55) - UNCTC, Transnational Corporations in the man-made fibre, Textile and Clothing Industries, United Nations, N.York, 1987, p.8.

(56) - Ou seja, são incluídos na categoria "'dominados por fornecedores', cujas inovações são basicamente de processo, incorporadas nos equipamentos e insumos, e por isso geradas fora do próprio setor,..." POSSAS, M.L. "Em Direção a um Paradigma Microdinâmico: a abordagem Neo-Schumpeteriana", Seminário do I.E.-UNICAMP (mimeo), 1988, p.27.

uma estrutura oligopólica mais concentrada. Sua margin de manobra no processo decisório, portanto, passa a ser menor.

No caso do Brasil, a indústria têxtil tem acompanhado com uma significativa defasagem as tendências mundiais de substituição das fibras naturais por fibras químicas. Embora a têxtil algo doeira ainda seja dominante, observa-se que nas últimas décadas ela jamais voltou a alcançar o pico de produção verificado na década de 60⁽⁵⁷⁾. Por outro lado, as fibras sintéticas têm sua produção crescendo a taxas significativas apoiadas no boom petroquímico, deslançado a partir da segunda metade da década de 60. Mesmo com esta expressiva expansão das fibras sintéticas, a indústria têxtil brasileira ainda está muito distante do "padrão de modernidade" que caracteriza as economias dos países desenvolvidos. Esta defasagem limita o potencial de expansão do setor, colocando o país em desvantagem relativa no contexto da economia mundial.

A postura das PEs têxteis frente as inovações tecnológicas é de subordinação às exigências externas à empresa. O esforço de modernização quando se dá, é principalmente através de aquisição de máquinas, na maioria das vezes, já usadas. Por outro lado, às PEs pode ser viável a introdução de inovações de processo que podem ser implantadas quando impostas pelos consumidores ou pelos próprios produtores de matéria-prima que constituem o oligopólio ofertante. Podem inovar também, quando ocorrem exigências por parte do consumidor no que diz respeito aos padrões dos tecidos, fios, acabamentos, etc. Este tipo de inovação pode ser mais acessível às PEs graças à sua característica "versatilidade", que lhes possibilita uma resposta rápida às alterações de mercado, em particular aquelas determinadas pela moda. Em suma, a introdução de inovações tecnológicas pode não ser o fator nuclear em relação a competitividade, mas é sem dúvida um de seus principais determinantes, seja no caso das grandes empresas onde seu peso é maior dados os objetivos de atingir o padrão "de exportação", seja no caso dos segmentos das PEs onde as barreiras à entrada são praticamente inexistentes, e portanto a maior ou menor atenção às inovações pode ser a diferença entre permanecer ou não no mercado.

É fato que a modernização (em especial a que se refere à aquisição de equipamentos) no caso das PEs está condicionada por um de seus limitantes estruturais que é a insuficiência de acumulação interna, por decorrência das dificuldades de acesso às fontes

(57) MACARINI, P e BIASOTO, P. op. cit., p.26.

de crédito. Os pequenos empresários acompanham as inovações tecnológicas na medida em que seu capital possibilita a aquisição de equipamentos mais avançados (teares, filatórios, máquinas de acabamento, etc) que exigem grande concentração de recursos. Isto todavia, não implica que as PEs tendam a desaparecer, já que a estrutura do mercado têxtil, devido às inovações tecnológicas exigidas, incentiva muitas vezes, a grande empresa a produzir bens homogêneos em grande escala. Neste sentido abrem-se espaços definidos para as PEs, permitindo a complementariedade entre os diversos tamanhos de empresas e o direcionamento destas pequenas unidades para "nichos" de mercado, garantindo sua sobrevivência, dada sua flexibilidade de produção⁽⁵⁸⁾.

II.5. As pequenas Empresas na Indústria Têxtil

A partir das informações anteriores pode-se concluir que o setor têxtil dada sua própria dinâmica, sempre permitirá a convivência do grande, do médio e do pequeno capital. Trata-se, portanto, de um cenário onde há lugar "para todos", mas não necessariamente em posição fixa.

Pensar em tal cenário significa admitir que as PEs e a posição por elas ocupada não podem ser analisadas de forma isolada, até porque o dinamismo da indústria têxtil, enquanto estrutura oligopólica de mercado, é determinado basicamente pela grande empresa. As PEs são parte integrante dessa estrutura e apesar de normalmente lhes ser atribuído um papel subordinado apenas, cabe ressaltar que as grandes empresas não têm condições de explorar todo o mercado. Isto é, sempre surgirão "nichos" ainda que não os mesmos e, nesse caso não se trata de subordinação. Sendo assim, pode-se dizer que suas possibilidades de inserção estão vinculadas direta ou indiretamente ao comportamento adotado pelas grandes empresas. Desta forma a PE têxtil pode aparecer como complementar à grande (através de prestações de serviços); ocupando "nichos" de mercado não explorados pelas grandes empresas (produtos com alto conteúdo de moda, produção regionalizada, produtos intermediários de uso altamente especializados, produtos que só podem ser produzidos com máquinas "tradicionais", etc) e competindo diretamente com a grande empresa.

As possibilidades para a efetivação desta última forma de inserção, só se abrem em momentos especiais, no desenvolvimento da indústria. É o caso típico dos surtos de "modismo" que eventualmente elevam significativamente os níveis usuais de demanda

(58) - RATTNER, H. (org.), op.cit., p.258.

(o surto do "tergal verão", por exemplo). As possibilidades de permanência continuada das PEs via esta forma de inserção são extremamente restritas. Dada a quase inexistência de barreiras à entrada, elas entram atraídas por essa "onda" de expansão da demanda que normalmente dura pouco tempo. Desta forma quando esta volta aos níveis normais estas PEs não conseguindo alterar suas linhas de produto nem se livrar de seus estoques, são literalmente expulsas do mercado, já que não conseguem acumular as condições mínimas de sobrevivência. Recorrendo à imagem de Tavares⁽⁵⁹⁾ estas pequenas empresas se instalam e proliferam como "cogumelos" nas etapas de expansão acelerada e, no período seguinte (e aqui não necessariamente de retração) verifica-se o esmagamento destes "cogumelos". Isto ocorre pelo fato de que todas entram no mercado fabricando produtos homogêneos - "os que estão na moda". Num primeiro momento, há espaço para todas, quando porém, se encerra o ciclo de vida de tais surtos a concorrência ao nível dessas PEs se exacerba e o preço, tal como é característica das estruturas não oligopólicas de mercado, passa a ser a variável essencial na competição. Desta forma esse segmento vai se estreitando, podendo até desaparecer. A configuração da estrutura setorial nesse caso, sofreu alteração mas apenas momentânea.

Cabe agora discutir as duas outras formas de inserção, onde a viabilidade para as PEs é maior: a inserção em "nichos" em suas diversas configurações e a complementariedade pequena/grande empresa (basicamente a subcontratação).

Em relação aos "nichos" é conveniente observar que, embora a competição via preços seja usual na indústria têxtil, é a possibilidade de diferenciação de produtos que garante em alguns casos a permanência das PEs, isto é, "...empresas menores seguindo estratégias especializadas podem atingir uma maior diferenciação do produto, ..., ou um atendimento superior em seus nichos de produtos particulares do que as empresas maiores"⁽⁶⁰⁾. Esta forma de inserção é possibilitada pela existência de espaços no mercado, que não são ocupados pelo grande produtor dadas suas próprias características de produção em larga escala. O pequeno produtor pode assim especializar-se na fabricação de produtos: que atendam determinadas exigências regionais; altamente especializados e/ou personalizados que apresentam alta qualidade com preços também elevados (em alguns casos produtos tipicamente sob encomenda) e produtos voltados exclusivamente para a moda.

(59) - TAVARES, M.C. op. cit., p.113.

(60) - PORTER, M. op. cit., p.147.

Observa-se ainda, PEs fornecendo produtos intermediários altamente especializados para outras indústrias, como por exemplo: fitas para computador, tecidos para pneus, tecidos para guarda-chuva, cordões para calçados, crepes para fins medicinais, etc.

A complementariedade pequenas/grandes empresas têxteis, por sua vez, se apresenta como a forma "tradicional" de inserção das PEs nesta indústria. Tal complementariedade pode se manifestar de diversas formas, todavia, a subcontratação é a forma mais usual. "São inúmeras as PME, principalmente no ramo da tecelagem e da confecção, que trabalham exclusivamente para complementar a produção de um grande número de compradores ou clientes. Tornam-se assim, produtores cativos, minimizando os riscos de estoques 'encalhados nas prateleiras' e incertezas e comandos do mercado consumidor" (61). Cabe acrescentar que nesse vínculo pequena/grande empresa, as PEs podem representar o papel de "colchão amortecedor" para as grandes empresas, face aos impactos negativos das flutuações de demanda. Quando da expansão das vendas as grandes empresas podem recorrer à subcontratação ao invés de ampliar suas instalações e contratar mais mão-de-obra. Quando da retração as grandes empresas podem reduzir e até mesmo dispensar esta subcontratação.

A subcontratação pode ser distinguida em duas formas básicas: a subcontratação de especialização e a subcontratação de capacidade.

Configura-se uma subcontratação de especialização quando uma empresa (subcontratante) recorre a terceiros (subcontratados) para executar determinadas tarefas especializadas de seu processo produtivo, para os quais ela não está equipada ou não dispõe de "know-how" eficaz para realizar, ou ainda quando espera se beneficiar de certas economias se utilizando da subcontratação. As relações subcontratante/subcontratada apresentam uma certa estabilidade, mas podem ser rompidas desde que a subcontratante decida desenvolver uma política de integração das fases do processo produtivo. Em certos casos limites as empresas não totalmente integradas buscam a flexibilidade máxima subcontratando todas as tarefas de produção, se restringindo apenas a comercialização e/ou distribuição (62) (constituem exemplo típico disto alguns grandes varejistas de tecidos que detêm apenas a "marca", enquanto sua produção é totalmente subcontratada)

(61) - THORSTENSEN, V.L. "Sobrevivência das PME por sua posição de complementariedade e subordinação", in RATTNER, H. (org.) op. cit., p.266.

(62) - QUELENNER, M. "La sous-traitance industrielle gagne du terrain". Economie et Statistique. INSEE, n°199, 1987, p.32.

Por outro lado, na subcontratação de capacidade o subcontratante equipado para a fabricação de determinados produtos, recorre a uma outra empresa para lhe "completar" a produção em termos quantitativos, seja ocasionalmente para fazer frente a um boom de vendas, seja de forma mais habitual quando ela decide não aumentar sua capacidade produtiva. O subcontratado que exerce a mesma atividade que o subcontratante é naturalmente mais vulnerável às flutuações da conjuntura.

Estas formas de relações pequenas/grandes empresas podem aparecer em qualquer uma das fases da cadeia produtiva têxtil mas, são particularmente importantes nas etapas de tecelagem e confecção.

Das possíveis formas de subcontratação nesta indústria, resta ainda assinalar a importância do façonismo enquanto forma particular de subcontratação, seja de especialização, seja de capacidade. O façonismo, em linhas gerais, é uma relação entre empresas têxteis de diferentes portes, em que as pequenas prestam serviços de mão-de-obra mecanizada a terceiros, ou seja, as empresas maiores lhes entregam o fio e determinam a qualidade do produto, enquanto as pequenas façonistas realizam o serviço pré-determinado, assumindo todos os encargos de sua indústria⁽⁶³⁾.

Diante de todas as especificidades que determinam a presença significativa em termos de número e a sobrevivência do pequeno capital na indústria têxtil, fica claro que a análise de formas de inserção das PEs nessa estrutura industrial não deve ficar limitada a interpretações que as reduzam unicamente a uma relação de subordinação.

(63) RODRIGUES, J.A. O Façonismo na Indústria Têxtil de Americana. São Paulo, 1972. Tese de Mestrado. Departamento de Geografia da Faculdade de Filosofia, Letras e Ciências Humanas, USP, mimeo, p.11.

CAPÍTULO III

UM ESTUDO DE CASO NA INDÚSTRIA TÊXTIL DA CIDADE DE AMERICANA

Recuperado o debate teórico sobre a inserção de PEs nas diversas estruturas industriais e analisadas as características particulares das formas de inserção destas empresas na indústria têxtil, julgou-se que a realização de uma pesquisa de campo, em consonância com os objetivos propostos neste trabalho, representa importante contribuição no sentido de uma melhor compreensão das características de atuação das PEs na indústria têxtil. Nesse sentido concorda-se com Schimitz⁽⁶⁴⁾ quanto à "... necessidade de avaliar a 'visão de baixo', como expressa pelos pequenos produtores, contra informações de outras fontes".

Para tanto, foram entrevistadas 14 tecelagens, selecionadas de acordo com as oportunidades de contato (o que implica nenhuma significância a nível estatístico). Na verdade o único critério de seleção usado foi o de escolher empresas que apresentassem características diferenciadas no que diz respeito ao tipo de tecido produzido, número e tipo de teares utilizados, etc. Estes fatores não invalidaram os resultados da pesquisa para os fins deste estudo.

Este capítulo segue então com: um breve histórico da cidade de Americana, a descrição dos resultados da pesquisa de campo e a avaliação dos resultados de tal levantamento.

III.1. Americana e a Indústria Têxtil⁽⁶⁵⁾

Americana é uma cidade industrial do interior do estado de São Paulo, localizada a uma distância de 130km da capital. Tem hoje uma população de aproximadamente 110.000 habitantes e sua fonte de recursos é basicamente a indústria têxtil instalada na cidade no final do século passado.

(64) -SCHIMITZ,H. (abril, 1982), op. cit., p.186.

(65) -Este tópico foi baseado em:

RODRIGUES,J.A. "Façonismo: um sistema de trabalho da indústria têxtil - o exemplo de Americana". Geografia das Indústrias. Instituto de Geografia/USP, São Paulo, 1978.

PREFEITURA MUNICIPAL DE AMERICANA. Americana sua história sua gente. Americana, 1987.

PATAPOFF,P. Desenvolvimento Econômico e Urbanização: estudo de caso no município de Americana. Monografia de Graduação, IE/UNICAMP, (mimeo), 1988.

SANTAROSA,M.A. História Têxtil de Americana. Trabalho apresentado à Faculdade de Tecnologia Têxtil de Americana, (mimeo), 1988.

Tal cidade originou-se a partir da colonização gradativa de determinada sesmaria⁽⁶⁶⁾ dentro da província de Santa Bárbara D'Oeste (hoje Piracicaba) e São Carlos (hoje Campinas). Este espaço de terra permaneceu inexplorado por algum tempo até que seus proprietários acabaram por construir algumas fazendas e desenvolver atividades agrícolas.

Ao redor de tais fazendas foram se estabelecendo imigrantes norte-americanos que a partir de 1866 começaram a ocupar esta região. Este processo imigratório é tido como consequência da Guerra de Secessão ocorrida nos Estados Unidos na época. Os americanos do sul do país, que eram agricultores e a favor da escravidão, perderam a guerra e muitos deles, descontentes com a derrota e com a nova situação de seu país, resolveram vir para o Brasil tentar uma vida nova.

Os sulistas americanos eram especialistas em plantio de algodão e muitos vieram para o Brasil com este fim. Iniciaram, com novas técnicas agrícolas e novos produtos, o cultivo de terra dando enorme progresso para a economia regional, atraindo para cá outros imigrantes americanos e mais tarde de outras nacionalidades.

Toda área onde hoje está Americana pertencia a Santa Bárbara D'Oeste. Na época só existiam os vestígios do que seria o povoado que se tornaria depois a cidade de Americana. Em 5 anos 50 famílias de americanos se estabeleceram na região, que ficou conhecida como a colônia americana de Santa Bárbara.

Tendo em vista o progresso desta região, a Companhia Paulista de vias Férreas e Fluviais iniciou a extensão de suas linhas ferroviárias com o objetivo de servir ao interior da província facilitando assim, o escoamento da produção agrícola. Foi construída a Estação de Santa Bárbara, a 10 km desta cidade, num local próximo às fazendas.

A estação foi inaugurada por D. Pedro II em 1875. As terras ao redor da estação foram loteadas possibilitando a instalação de várias famílias no local formando um povoado, tendo início, então a cidade de Americana com sua data oficial de fundação em 25 de Agosto de 1875.

O povoado que nasceu em volta da Estação de Santa Bárbara foi crescendo a um ritmo acelerado. Nasceu a partir de

(66) - Sistema utilizado por Portugal no século XIX, no qual o imperador Pedro II doava terras para homens de posse que quisessem desbravar o sertão e cultivar a terra. Objetivava com isso desenvolver a civilização do Brasil Colônia.

uma atividade agrícola (basicamente algodão e melancia). Não foi, porém, esta atividade que o caracterizou. No fim do século XIX a indústria foi introduzida na economia local e firmou-se como sua principal atividade econômica.

Em 1889 um imigrante chamado Clement Wilmont fundou naquele povoado uma fábrica para a produção de tecidos de algodão (já que a região era propícia para a produção deste). Este pode ser considerado o marco inicial da indústria que então passa a se desenvolver e que teve forte influência europeia.

A empresa de Wilmont que se chamava Fábrica de Tecidos Carioba S.A. (67) funcionou até 1896, quando foi tomada pelo Banco do Império, pelo fato de estar seriamente endividada, e posta a venda.

O comprador da fábrica de Tecidos Carioba, foi o alemão Franz Müller, ^{que} teve grande importância no desenvolvimento da indústria têxtil de Americana, já que segundo se afirma na cidade, "assumiu a fábrica com muita competência", sendo conhecido por todos como um homem justo e honesto.

Já no início do presente século a indústria se expandiu por toda a cidade tomando características definitivamente têxteis. Com o passar do tempo filiais de empresas de outras cidades passaram a se instalar em Americana fazendo esta cidade passar a ser conhecida internacionalmente como um dos principais centros brasileiros na produção de têxteis.

Terminada a Primeira Guerra Mundial assiste-se a um processo de diversificação da produção têxtil em Americana, com a instalação de uma fábrica de fitas de seda. Em 1924 inicia-se a produção de tecidos de seda.

Na década de 20, alguns operários que se especializaram na indústria têxtil da cidade, com economias guardadas a algum tempo, passaram a comprar teares de seus empregadores que os financiavam a longo prazo, instalando-os em cômodos construídos em suas próprias casas, para em horas de folga, prestarem serviços às firmas grandes, que lhes forneciam fios e rolos os quais eles transformavam em tecidos. Este sistema de prestação de serviços chamado "Façonismo", que teve seu surgimento no Brasil na cidade de Americana, foi evoluindo e os façonistas tiveram sua área de atuação estendida passando a prestar serviços a empresas da capital (fabricantes ou varejistas de tecidos). Com o aumento da quantidade

(67) - Carioba em língua tupi significa "pano branco".

de serviços encomendados, começaram a contratar empregados, fazendo da feição um caminho para a constituição do que pode ser chamado de "verdadeiras empresas". Esse processo adquire tal realce que Schimitz⁽⁶⁸⁾ não hesita em considerar estas pequenas prestadoras de serviços como uma "extensão" das empresas da Capital.

Cumprе ressaltar o fato de que este sistema preservava boa parte de suas características originais até os dias de hoje. As "fabriquetas de fundo de quintal" são comuns no município, assim como os anúncios "dá-se feição" no jornal local.

Com o advento das fibras químicas na década de 40, a indústria têxtil de Americana passa por um novo processo de diversificação com o que atravessa um período de desenvolvimento significativo.

Em 1941 foi fundada a primeira Cooperativa Industrial de Tecidos de Rayon de Americana (CITRA) trabalhando com fibras sintéticas e agrupando no local um elevado número de operários e máquinas.

Em 1949 fundou-se na cidade a primeira empresa de fiação artificial, a FIBRA, que pertence ao grupo SNIA VISCOSA, com sede na Itália.

A incorporação de equipamentos mais modernos na indústria de Americana, gerou obsolescência de máquinas. Nas firmas maiores ocorreu uma onda de substituição de máquinas antigas por novas, passando as obsoletas a serem vendidas aos feçonistas.

Na década de 60 instalou-se em Americana a empresa multinacional Toyobo, considerada na época uma das empresas têxteis mais modernas.

Nas últimas décadas, com a instalação de novas empresas e com a expansão da rede feçonista, Americana tornou-se uma cidade de grande crescimento urbano e o "aglomerado" de 1875 é totalmente descaracterizado.

Os quadros 3, 4, 5 e 6 que se encontram a seguir, ilustram este item, posicionando e caracterizando a indústria têxtil de Americana.

(68) - SCHIMITZ, H. Manufacturing in the backyard: case studies on accumulation and employment in small-scale Brazilian industry. London, Frances Pinter, 1982, p. 125.

QUADRO 2

NÚMERO DE ESTABELECEMENTOS TÊXTEIS DO PAÍS POR ESTADOS

PRINCIPAIS ESTADOS	1960	%	1970	%	1980	%
São Paulo	2.140	50	3.251	61	2.912	53
Rio de Janeiro	186	4	330	6	345	6
Rio Grande do Sul	106	2	295	6	227	4
Santa Catarina	138	3	243	5	306	6
Paraná	43	1	151	3	149	3
Minas Gerais	182	4	294	6	416	8
Pernambuco	173	4	184	3	132	2
Ceará	140	3	159	3	197	4
Rio Grande do Norte	57	1	65	1	96	2
Paraíba	104	2	59	1	300	5
Bahia	104	2	89	2	198	4
Amazonas	12	-	7	-	25	-
Pará	6	-	15	-	30	1
Alagoas	272	6	31	1	21	-
Sergipe	39	1	22	-	39	1
Outros (1)	561	13	114	2	76	1
TOTAL DO BRASIL	4.272	100	5.309	100	5.469	100

FONTE: FIDGE, em Rattner H., op. cit., pág. 169.

(1) Compreende os estados do Piauí, Maranhão, Espírito Santo, Goiás, Mato Grosso do Sul, Acre e Rondônia.

QUADRO 4

DISTRIBUIÇÃO DAS EMPRESAS TÊXTEIS DO ESTADO DE SÃO PAULO
SEGUNDO O CAPITAL SOCIAL E LOCALIZAÇÃO (*)

POSIÇÃO: JANEIRO/81

CIDADES	TOTAL	CAPITAL REGISTRADO (CR\$ 1.000,00)							
		ATÉ 1.000	DE 1.001 A 5.000	DE 5.001 A 10.000	DE 10.001 A 20.000	DE 20.001 A 50.000	DE 50.001 A 100.000	DE 100.001 A 500.000	ACIMA DE 500.000
Americana	453	341	46	15	20	15	9	5	2
Amparo	8	3	1	-	-	2	1	1	-
Araras	10	1	2	2	1	4	-	-	-
Campinas	11	3	2	3	1	2	-	-	-
Cosmópolis	14	12	1	-	-	-	1	-	-
Diadema	9	4	3	1	-	1	-	-	-
Elias Fauto	10	9	1	-	-	-	-	-	-
Guarulhos	39	9	12	5	5	2	5	1	-
Indaiatuba	8	4	1	-	-	2	-	1	-
Itatiba	9	2	-	-	1	3	-	3	-
Jundiaí	16	4	3	1	-	5	1	2	-
Nova Odessa	34	25	4	-	1	1	1	2	-
Osasco	4	1	-	1	-	-	-	1	1
Santa Bárbara D'Oeste	71	40	17	2	4	6	2	-	-
Santo André	9	-	5	1	1	-	1	-	1
São Bernardo do Campo	17	6	1	1	1	2	1	4	1
São Caetano do Sul	7	3	2	1	-	-	-	1	-
São José dos Campos	6	1	-	1	-	-	-	3	1
São Paulo	723	288	145	69	85	53	35	40	8
Sorocaba	23	8	4	4	-	-	2	4	1
Sumaré	47	36	5	2	2	2	-	-	-
Suzano	7	2	-	1	-	2	1	1	-
Outras	155	48	28	11	11	18	22	15	2
TOTAL	1.690	850	283	121	133	120	82	84	17

FONTE: Sindicato da Indústria da Fiação e Tecelagem em Geral, no Estado de São Paulo.

(*) Exclusivo Malharias e Confeções.

GRÁFICO 3

INDÚSTRIA TÊXTIL DE AMERICANA

	1956	1960	1970	1975	1980
Nº de estabel.	267	193	553	596	553
Nº de operarios	5.735	5.022	9.252	12.345	13.741

FONTE: CENSOS INDUSTRIAIS FIBGE

QUADRO 6

EMPRESAS INDEPENDENTES E SUBCONTRATADAS NA INDÚSTRIA TÊXTIL DA CIDADE DE AMERICANA DE ACORDO COM O TAMANHO

TIPO DE EMPRESA	TAMANHO DA EMPRESA DE ACORDO COM O Nº DE FUNCIONÁRIOS							TOTAL
	0-4	5-9	10-49	50-99	100-199	200-499	500+	
INDEPENDENTE	10	14	40	10	13	9	6	102
SUBCONTRATADA	281	93	80	5	-	-	-	459
PARTE INDEPENDENTE " SUBCONTRATADA	2	3	20	3	-	-	-	31
TOTAL	293	110	140	18	3	9	6	592

FONTE: UNICAMP, Cadastro Industrial da Sub-Região de Campinas 1975-76. Vol.1.

III.2. A Pesquisa de Campo

As informações para a realização desta etapa do estudo foram obtidas a partir de entrevistas em empresas do setor têxtil de Americana e região.

Foram entrevistados 14 tecelagens, sendo 2 de grande porte com mais de 500 funcionários, 2 de médio porte apresentando de 100 a 499 funcionários e 10 de pequeno porte, apresentando até 99 funcionários. As 10 pequenas empresas entrevistadas fazem parte da indústria têxtil da cidade de Americana e, as demais são empresas da região.

A inclusão na amostra de empresas de grande e médio porte visou melhor captar as relações entre PEs e Médias/Grandes empresas.

As informações coletadas incluíram entre outros dados: data de fundação da empresa, metros/mês de tecidos produzidos, fatores que condicionavam a permanência da empresa no mercado e composição dos equipamentos utilizados pela empresa⁽⁶⁹⁾.

Durante a descrição dos resultados as pequenas empresas foram chamadas de empresa 1, 2, 3, 4, 5, 6, 7, 8, 9 ou 19 e as grandes e médias de A, B, C ou D para evitar a identificação das empresas⁽⁷⁰⁾.

III.2.1. Descrição dos Resultados

A) REFERENTES ÀS PEQUENAS EMPRESAS

Foram entrevistados nesta etapa da pesquisa (realizada ao longo do 2º semestre de 1989) 4 sócios / proprietários, 2 gerentes de marketing, 1 diretor comercial, 1 diretor financeiro, 1 supervisor geral e 1 gerente de produção de pequenas tecelagens de Americana.

Interessante observar que das empresas entrevistadas, 3 apresentam em seu quadro de funcionários pessoas que trabalham e não são remuneradas. Em todos os 3 casos trata-se de familiares do proprietário da empresa. Na verdade, segundo os entrevistados, esse fato é comum nas empresas da região, mormente nas de menor porte.

O quadro a seguir caracteriza as empresas da amostra:

(69) - O roteiro básico seguido durante as entrevistas encontra-se em anexo.

(70) - A pedido de algumas pessoas entrevistadas.

	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
ANO DE FUNDAÇÃO	1980	1986	1987	1968	1952	1960	1960	1968	1984	1958
Nº DE FUNCION.	45	40	23	08	99	60	50	98	34	70
TIPO DE TECIDO FABRICADO	viscose	lingerie javanesa chali sarja	rami / viscose	nylon	decoração gravataria moda em geral	seda lingerie moda	p/guarda chuva	planos crú	viscose algodão polyester rayon	moda feminina
METROS/ MÊS DE TECIDO	50.000	40.000	30.000	20.000	150.000	100.000	220.000	350.000	80.000	100.000
LINHA PRÓPRIA OU SUBCONTRATADA	própria	própria	própria/ subcontr.	própria/ subcontr.	própria	própria/ subcontr.	própria	80% ^(*) subcontr.	própria/ subcontr.	própria/ subcontr.
TEARES	50 aut. c/ lanç.	50 mec.	14 aut. c/ lanç. 02 aut. c/pinça	24 mec.	50 aut. c/lanç. 30 aut. c/pinça	86 mec. 20 aut. c/lanç. 02 aut. c/pinça	250 mec.	44 mec. 124 aut. s/ lanç.	40 mec.	70 mec. 20 aut. s/lanç.

(*) - A subcontratação utilizada por esta empresa difere das demais por não se tratar do sistema de feição. Aqui a empresa tem sua produção contratada por "clientes tradicionais" (como o próprio entrevistado definiu) e, utilizando-se de matéria-prima própria realiza sua produção atendendo as especificações de tais clientes.

Importante observar que a maior parte das empresas da amostra não manteve o mesmo tipo de produto ao longo de sua história. As empresas 1, 2, 4 e 5 de início operavam apenas como fa^çonistas. Depois de alguns anos passaram a atu^{ar} também com linha própria. As empresas 3, 6, 8 e 10 assina^laram que têm como estratégia direcionar suas produções para as exigências dos clientes, ou seja, trabalham em função da moda (uma delas, por exemplo, produzia tecidos de polyester/ algodão e agora trabalha com rami/viscose). Isso lhes exige um certo grau de flexibilidade tanto na tomada de decisões quanto em termos de alterações no processo de produção. Segundo os entrevistados esse é um fator fundamental para preservar e ampliar o número de clientes; afirmando que em alguns casos eles (os subcontratados) exercem peso considerável na decisão quanto ao quê produzir e as características que podem diferenciar (em termos de qualidade ou acabamento por exemplo) um produto aparentemente homogêneo como é o caso do tecido. Apenas as empresas 7 e 9 mantêm sua linha de produção inalterada desde o início de sua atuação no mercado, uma delas atua num "nicho restrito" de mercado (tecidos de nylon para guarda-chuva) e a outra desde o início já optou por uma linha bastante diversificada de produtos (viscose, algodão, polyester e rayon).

A maior parte das tecelagens entrevistadas têm como fornecedoras fiações de grande porte como: Fiação Fibra S.A., Cia Nitro Química Brasileira S.A., Rhodia S.A. Unidade Têxtil, etc.; o que não chega a ser surpreendente já que se utilizam basicamente de fibras químicas e a produção destas está concentrada nas mãos de poucas grandes empresas (como já foi assinalado).

Em relação ao mercado consumidor, cabe ressaltar que tais tecelagens distribuem sua produção para vários pontos do país. Destaque para a empresa 2 que exporta pequena parte de sua produção para o Chile e, para a empresa 8 que exporta seus produtos indiretamente, isto é, seu produto é exportado por terceiros depois do beneficiamento.

Segundo os entrevistados, os fatores que determinam a permanência de tais empresas no mercado são basicamente: eficiência nas estratégias de marketing (sem que cheguem a explicitar claramente o que seja, têm uma noção intuitiva do significado do termo, o que na verdade - segundo eles - é o que mais importa no dia-a-dia da empresa), bons vendedores, investimento em pesquisa de moda, diferenciação do produto

em relação ao da grande empresa, estreitos laços com clientes de longa data e a subcontratação comandada pela grande empresa via fezonismo.

A fim de melhorar a qualidade do produto, a empresa 1 vem investindo continuamente em treinamento de pessoal e mantendo a pontualidade nas entregas; as empresas 2, 3, 4, 5, 6, 7 e 9 têm investido basicamente na eficiência do controle de qualidade; a empresa 8 tem procurado salientar a todos os funcionários a necessidade de qualidade na produção e tem premiado os tecelões mais eficientes. A empresa 10 tem investido em acompanhamento informatizado do processo produtivo.

As 10 empresas da amostra admitem o atraso tecnológico de seus teares e atribuem grande parte da culpa ao governo que "nega" incentivos à aquisição de máquinas mais avançadas.

Como pior período para as pequenas empresas entrevistadas foi evidenciado o início dos anos 80 (até 1983). Isso não é surpreendente dado que o país atravessou uma de suas piores crises econômicas. A situação foi particularmente perversa para as empresas que operavam apenas como fezonistas, agravada no caso das que "davam feção" a apenas uma empresa. O melhor período oscilou entre 86, 87 e 88 para as empresas de fundação recente (4 delas foram fundadas na década de 80) e início da década de 70 ("Milagre") para as empresas mais antigas (4 foram fundadas na década de 60 e 2 na década de 50).

Note-se que nenhuma das empresas da amostra possui dívidas de qualquer natureza. Na verdade, afirmam eles, "o fantasma da correção monetária, em particular depois da nefasta experiência pós Plano Cruzado, afastou definitivamente as empresas de menor porte (pelo menos as mais cautelosas) do mercado financeiro enquanto tomadoras de empréstimos".

Quanto à questão relativa ao perfil que deveria assumir uma política econômica voltada para as pequenas empresas têxteis as respostas foram praticamente as mesmas: uma política que englobasse "o fim dos oligopólios dos fios", a redução das taxas de juros, facilidade para importação de máquinas e linhas de crédito para a compra de máquinas e matérias-primas.

B) REFERENTE ÀS MÉDIAS E GRANDES EMPRESAS

Esta etapa da pesquisa de campo objetivou fundamentalmente aprofundar o conhecimento sobre a relação pequena/grande empresa com particular ênfase na subcontratação de pe

quenas empresas e na forma mais comum que assume na indústria têxtil: a feição.

Com esse objetivo foram entrevistados 1 Diretor Comercial, 1 Diretor Presidente, 1 Sócio-Proprietário e 1 Vice-Presidente de empresas de maior porte. A questão básica, então era se utilizavam (ou já tinham utilizado) a subcontratação de empresas menores e os porquês dessa opção.

As empresas da amostra são caracterizadas no quadro abaixo:

	A	B	C	D
Ano de fundação	1945	1973	1953	1950
Nº de funcion.	380	350	550	730
Tipo de tecido fabricado	p/ camisas	p/camisas	p/camisas " móveis de escritório p/ cortinas p/automóveis	p/decoração p/ moda p/ órgãos públicos (polícia, exército, etc)
Metros de tecido/Mês	500.000	300.000	400.000	450.000
Utiliza subcontratação?	sim	sim	sim	sim
Teares	240 aut. c/lanç. 80 aut. c/ pinça	144 aut. c/lanç.	104 aut.s/ lanç.	100 aut. c/lanç. 52 aut. c/pinça

Pode-se perceber que, ao se tratar de equipamentos as empresas desta amostra se apresentam mais atualizadas que as da amostra anterior mas em relação as inovações mundiais, o hiato tecnológico permanece ainda significativo segundo os entrevistados.

Pelos dados do quadro anterior, verifica-se que, em média, cada funcionário da amostra é responsável por 820 metros/mês de tecidos enquanto na amostra das pequenas empresas esse número passa para 1390 metros/mês.

Esta menor relação (metros/mês por funcionário) apresentada pelas empresas de maior porte, pode existir devido ao maior número de funcionários envolvidos na área administrativa da empresa ou pelo fato de tais empresas serem verticalizadas (não se limitando a produção de tecidos), por exemplo.

As empresas B, C e D além de atuarem no ramo de tece

lagem atuam também nos ramos de: tingimento ; fiação ; engomagem/ fiação / tinturaria / estamparia, respectivamente. Ou seja, optaram por uma estratégia de integração vertical ("para trás" no caso de fiação; e "para frente" no caso do tingimento e estamparia, por exemplo), que concretamente permite situá-las na categoria de firmas diversificadas. Essa opção pela diversificação é ainda mais clara no caso das empresas C e D que apresentam também uma linha bastante diversificada de produtos.

Em relação a questão chave - a subcontratação - todos os entrevistados afirmaram sua importância. Quanto à sua utilização cabem qualificações específicas. A empresa A fez uso regular do sistema de fezonismo de 1980 a 1984 e a parte subcontratada chegou a representar a maior parte de sua produção. Este sistema foi abandonado em 1985 em função da situação econômica do país que obrigou à redução da produção. Hoje em dia a empresa subcontrata uma parcela da produção fora da firma, mas não no sistema de feção. Compra o tecido pronto de outra empresa sem todavia fornecer-lhe qualquer insumo para a realização da produção.

A empresa B utiliza o sistema "a feção" quando o mercado se expande e a capacidade instalada da empresa não consegue atender a demanda. Isto ocorre anualmente em épocas já conhecidas pelo empresário. A subcontratação faz parte, portanto do planejamento anual da empresa (trata-se aqui da típica subcontratação de capacidade).

A empresa C reduziu à metade o número de fezonistas que utilizava no início da década. Mesmo assim, a parcela subcontratada continua representando parte significativa da produção (aproximadamente 25%).

Finalmente, a empresa D quando não tem capacidade para expandir a produção ou necessita de um produto específico recorre à feção. Esta parte subcontratada representa 5% do total da produção (trata-se aqui de um exemplo de subcontratação de capacidade e de especialização).

II.2.2. Avaliação dos Resultados

A partir dos resultados expostos anteriormente é possível fazer algumas considerações a respeito do posicionamento das PEs têxteis na estrutura industrial.

As pequenas empresas têxteis entrevistadas conservam traços de empresas estritamente familiares, fator este que caracteriza o setor desde seu surgimento. A existência de pessoas que trabalham e não são remuneradas, juntamente com o

fato de parentes dos proprietários ocuparem cargos de chefia assumindo, muitas vezes, diversas funções ao mesmo tempo, são exemplos disto.

Constatou-se que, a produção de tecidos predominante em Americana é aquela proveniente de fibras químicas e nestas as artificiais são as mais utilizadas. Em função disto, as pequenas tecelagens transacionam regularmente com grandes fiações, o que muitas vezes dificulta o abastecimento destas PEs que, frente a tais oligopólios têm seu poder de negociação reduzido (cortes nas quotas fornecidas são usuais no setor conforme afirmam os entrevistados). Esse pode ser considerado um problema estrutural dado que às pequenas tecelagens a possibilidade de adotar a estratégia de verticalização é extremamente remota, já que o nível de investimento exigido é muito alto em relação à dimensão de seu próprio capital.

É válido destacar que apesar de muito pequenas, essas empresas distribuem sua produção para todo o país, chegando em alguns casos a realizar exportações.

As informações obtidas a partir das entrevistas revelam que o "caminho mais comum" percorrido por uma pequena tecelagem é aquele no qual a empresa inicia suas atividades prestando serviços para uma empresa maior (geralmente dando feição), já que não dispõe de recursos suficientes para financiar todo o processo produtivo e para abrir mercado. Com o passar do tempo, começa a atuar com sua própria linha simultaneamente ao vínculo assumido anteriormente. A meta destas PEs todavia, é alcançar no futuro (de preferência próximo) sua total "independência". Sendo assim a relação pequena/grande empresa vai-se alterando com o passar do tempo (de subcontratadas podem passar a concorrentes no futuro). Existem, porém, PEs que, incapazes de percorrer este "caminho" vêm-se limitando ao feçonismo ao longo de sua existência no mercado. A amostra não apresenta nenhuma empresa que se insira nessa categoria, mas essa possibilidade foi freqüentemente apontada nas entrevistas.

Em relação à tecnologia, nota-se que as pequenas tecelagens não conseguem acompanhar as inovações que vêm ocorrendo a nível nacional (já que a nível mundial nem as grandes são capazes de acompanhar). Isto fica claro com o fato de a metade das empresas entrevistadas fazerem ainda, uso de teares mecânicos, equipamentos estes já abandonados e substituí-

dos pelos automáticos ou os de geração mais recente, pelas médias e grandes empresas salvo as que produzem algum tipo de artigo que não pode ser fabricado por tear de outra natureza.

A maioria das empresas que não se restringem a um "nicho solidificado" de mercado, buscam adotar uma política flexível no que se refere à evolução da moda (elemento essencial na determinação da competitividade das empresas do setor). Vale dizer, buscam manter permanentemente condições de rápida resposta em termos de processo de produção e linha de produtos sempre que o mercado assim o exigir. Esse parece ser o elemento central para sua permanência continuada no setor.

Por outro lado, constatou-se que as PEs façonistas podem assumir o papel de empresas subcontratadas de especialização ou de capacidade, de acordo com a definição apresentada anteriormente. Entretanto, segundo os dados levantados a subcontratação de capacidade é a modalidade mais comum. As empresas maiores subcontratam as pequenas façonistas para produzirem artigos de mesma natureza dos produzidos em seu interior. Por outro lado, a subcontratação de especialização é mais facilmente encontrada em firmas que apresentam sua produção diversificada, como é o caso da empresa D.

As pequenas tecelagens podem também apresentar vínculos com a grande/média empresa sem prestar serviços de feição propriamente dito. Elas podem vender "tecido cru" que foi fabricado com seus próprios meios de produção (matéria-prima, mão-de-obra e equipamentos), sem que a grande/média empresa tenha-lhe fornecido algum destes meios de produção. Exemplo claro disto, é a relação entre a média empresa A e a pequena empresa 8.

Finalmente interessa assinalar que as reivindicações dos pequenos empresários no que diz respeito às medidas de política econômica a elas voltadas não se distinguem das tradicionalmente apontadas por empresários (e seus representantes de classe) do setor e frequentemente apontados pela imprensa ou ressaltados em outros estudos⁽⁷¹⁾). Nesse sentido, a ênfase em solicitações do tipo redução de taxas de juros, facilidades para a importação de máquinas, garantia no fornecimento de fios, etc., adquirem as feições de reivindicações "clássicas".

(71) - Como em:
CTAE/UNICAMP. Programa Indústria Têxtil de Americana. Campinas, 1980.

CONSIDERAÇÕES FINAIS

Em relação aos objetivos inicialmente propostos os resultados do desenvolvimento deste estudo permitem algumas considerações, que de forma alguma pretendem ser conclusivas ou generalisáveis.

As pequenas empresas têxteis podem se inserir na estrutura industrial basicamente de 3 formas: via subcontratação por parte da grande empresa; via atuação em segmentos específicos de mercado (nichos de mercado) ou tentando concorrer diretamente com a grande empresa (forma menos comum), o que leva a concluir que tais PEs não têm sua atuação no mercado limitada unicamente à relações típicas de subordinação frente ao grande capital.

A pesquisa permitiu observar ainda que o posicionamento dessas pequenas unidades produtivas na estrutura industrial pode ser encarada, de certa forma, como resultado de um processo em contínuo movimento mas com renovadas feições. As PEs têxteis geralmente iniciam suas atividades prestando serviços à grande empresa. Isto porque não dispõem de capital suficiente que lhes permita assumir integralmente os custos de uma linha de produção própria, que além do mais exigiria um investimento adicional na disputa de mercado com outras empresas. Num momento posterior, apresentam uma estrutura mista, com parte da produção subcontratada e parte atuando com linha própria, sempre buscando, num futuro próximo, romper o vínculo com a grande empresa.

Este processo pode evoluir lentamente em qualquer uma de suas etapas, podendo algumas PEs se limitarem à subcontratação por um longo período de tempo.

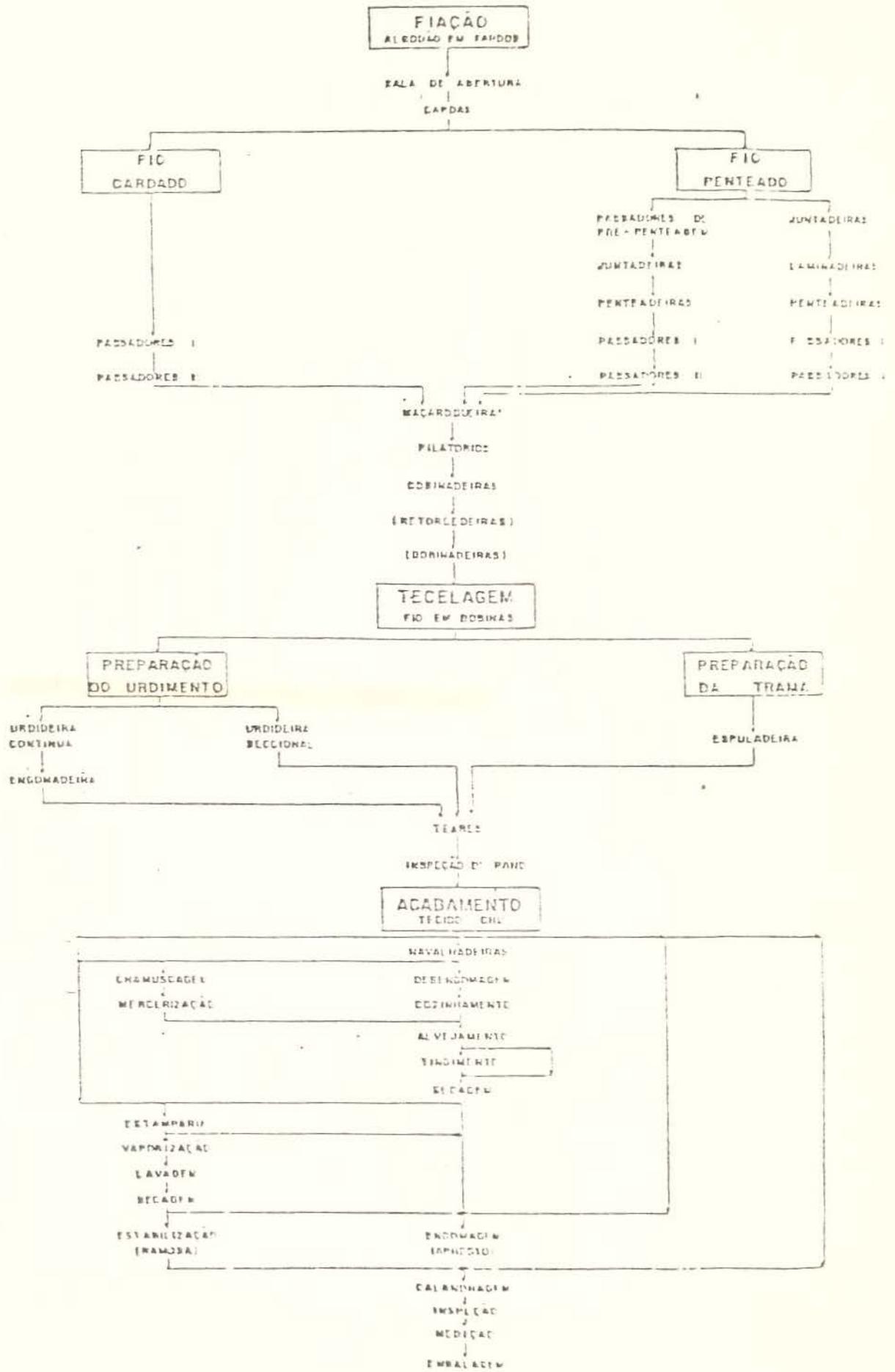
Faça ao exposto, deve-se destacar também que a relação pequena/grande empresa têxtil apresenta mudanças ao longo do processo descrito (as PEs são totalmente subordinadas no início do processo, rompendo gradativamente seu vínculo com a grande empresa, na medida em que conseguem acumular condições que lhes permitam atuar com sua própria linha de produção), mas este processo vem persistindo ao longo do tempo. Ou seja, as relações no interior do processo podem adquirir novas formas mas o processo é o mesmo. Nesse sentido trata-se de uma condição estrutural a caracterizar a relação pequena/grande empresa ao longo do desenvolvimento industrial.

BIBLIOGRAFIA

- BAIN, J. Barriers to New Competition. Harvard UP, 1956 (trad. port. mimeo, UNICAMP).
- CAMARERO, A.C.C. Evolução e caracterização do setor têxtil no Brasil pós-70. Monografia Graduação, IE/UNICAMP, (mimeo), 1988.
- CARDOSO, J.E.S. "Pequenas e Médias Empresas: um modelo opcional para países em desenvolvimento". Revista de Administração de Empresas. Vol. I. Rio de Janeiro, Editora FGV, Maio/Ago, 1961.
- CTAE. As Pequenas e Médias Empresas Industriais no Estado de São Paulo - seu desenvolvimento recente. Campinas, UNICAMP, (mimeo), 1980.
- CTAE/UNICAMP. Programa Indústria Têxtil de Americana. Campinas, 1980.
- GONÇALVES, C.E. do Nascimento. A Pequena e Média Empresa na Estrutura Industrial Brasileira (1949-1970). Campinas, 1976. Tese de Doutorado, IFCH, UNICAMP, (mimeo), Vol.1.
- LABINI, P.S. Oligopólio e Progresso Técnico. Rio de Janeiro, Editora Forense-Universitária, 1984.
- MACARINI, P. BIASOTO, G. A Indústria Têxtil Brasileira. Convênio UNICAMP/IE/SICCT, Campinas, 1985.
- MARSHALL, A. (1890). Princípios de Economia. (trad. port.) São Paulo, Editora Abril Cultural S.A., Col. "Os Economistas", 1984.
- PATAPOFF, P. Desenvolvimento Econômico e Urbanização: Estudo de caso no município de Americana. Monografia de Graduação, IE/UNICAMP, (mimeo), 1988.
- PIORE, M.J. & SABEL, C.F. The Second Industrial Divide. New York, New York Books, 1984.
- PORTER, M.E. Estratégia Competitiva: Técnicas para análise de indústrias e da concorrência. Rio de Janeiro, Editora Campus, 1986.
- POSSAS, M.L. Estruturas de Mercado em Oligopólio. São Paulo, Editora Huciteq, 1987.
- PREFEITURA MUNICIPAL DE AMERICANA. Americana sua História sua Gente. Americana, 1987.
- QUELLENNER, M. "La sous-traitance industrielle gagne du terrain". Economie et Statistique. INSEE, nº 199, 1987.
- RATTNER, H. (org.). Pequena Empresa: o comportamento empresarial na acumulação e na luta pela sobrevivência, Vol. I, São Paulo: Brasiliense, Brasília: Conselho Nacional de Desenvolvimento Científico e Tecnológico, 1985.
- RODRIGUES, J.A. "Façonismo: um sistema de trabalho da Indústria Têxtil - o exemplo de Americana". Geografia das Indústrias. Instituto de Geografia, USP, São Paulo, 1978.
- _____. O Façonismo na Indústria Têxtil de Americana. São Paulo, 1972. Tese de Mestrado, Depto de Geografia da Faculdade de Filosofia, Letras e Ciências Humanas, USP, (mimeo).

- SANTAROSA, M.A. História Têxtil de Americana. Trabalho apresentado à Faculdade de Tecnologia Têxtil de Americana, 1988, (mimeo).
- SATO, A.K. Pequenas e Médias Empresas no Pensamento Econômico. Campinas, 1977. Dissertação de Mestrado. DEPE, IFCH, UNICAMP, (mimeo).
- SCHIMITZ, H. Manufacturing in the backyard: case studies on accumulation and employment in small-scale Brazilian Industry. London, Frances Pinter, 1982.
- _____. "Restrições ao crescimento de indústrias de pequena escala nos países em desenvolvimento: uma revisão crítica". PPE, 12(1). Abril, 1982.
- _____. "Small Firms and Flexible Special Specialisation in LDCs". IDS. University of Sussex, Brighton, Sussex, England, May 1989, mimeo.
- SERH. La Pequeña Industria y el Empleo en el Peru. Lima, Editorial SERH, 1971.
- SILVA, W.R. "Estratégia Competitiva: uma ampliação do Modelo de Porter". Revista de Administração de Empresas. Rio de Janeiro, Editora FGV, jun. 1988.
- STEIN, S.J. Origens e Evolução da Indústria Têxtil no Brasil. 1850-1950. Rio de Janeiro, Editora Campus, 1979.
- STEINDL, J. (1946) Small and Big Business. Blackwell, Oxford, 1946 (trad. port., mimeo, UNICAMP).
- _____. (1952) Maturidade e Estagnação no Capitalismo Americano, (trad. port.), São Paulo, Nova Cultural, Col. "Os Economistas", 1986.
- TAUILE, J.R. Automação e Competitividade: uma avaliação das tendências no Brasil, UFRJ/IEI, 1987.
- TAVARES, M.C. Acumulação de Capital e Industrialização no Brasil. Campinas, Editora da UNICAMP, 1985.
- UNCTC. Transnational Corporations in the man-made fibre - Textile and Clothing Industries, United Nations. N.York, 1987.

ANEXOS



QUESTIONÁRIO PARA ENTREVISTA

1) Nome do entrevistado

2) Cargo que ocupa na empresa

3) Nome da empresa/Número de sócios/Tem alguém que trabalha e não recebe?

4) Data de fundação da empresa

5) Número de funcionários

6) Tipo de produto que fabrica

7) Metros/mês de tecidos produzido

8) Faturamento mensal

9) Possui linha própria ou é subcontratada?

10) Fez sempre o mesmo produto?

11) Para quem vende? Quem são os fornecedores?

12) Com quem concorre diretamente?

13) Seu produto é igual ao da grande empresa ou é "especial"?

14) A empresa exporta? Para quem? Desde quando?

15) Quais os fatores que condicionam a permanência da empresa no mercado?

16) Onde se determina a qualidade do produto? (matéria-prima, acabamento...)

17) O que tem feito em relação a qualidade do produto? (buscou eficiência, controle de qualidade, contratou técnicos especializados...)

18) A qualidade do produto afeta a competitividade ou essa competitividade é definida por outras variáveis? (preço, propaganda...)

19) Qual a composição de seus equipamentos?

20) Como está a empresa em relação às inovações tecnológicas do setor? +

21) Pretende introduzir algumas destas inovações?

22) Tem utilizado alguma medida de política econômica voltada para as P.M.S?

23) Como está o endividamento da empresa?

24) Qual a política da empresa em épocas de crise?

25) Na sua opinião, como deveria ser uma política econômica voltada para o setor