



UNIVERSIDADE FEDERAL DO CEARÁ
FACULDADE DE ECONOMIA, ADMINISTRAÇÃO, ATUÁRIA E CONTABILIDADE
CURSO DE CIÊNCIAS ECONÔMICAS

SILVIA FERNANDA OLIVEIRA

ARRANJO PRODUTIVO DE MÓVEIS TUBULARES DE IGUATU:
DESAFIOS E OPORTUNIDADES

FORTALEZA - CE

2008

SILVIA FERNANDA OLIVEIRA

ARRANJO PRODUTIVO DE MÓVEIS TUBULARES DE IGUATU:
DESAFIOS E OPORTUNIDADES

Monografia apresentada à Faculdade de Economia, Administração, Contabilidade e Secretariado Executivo, como requisito parcial para obtenção do grau de Bacharel em Economia.

Orientador: Prof^ª. MSc Mônica Amorim

FORTALEZA - CE

2008

O51a Oliveira, Silvia Fernanda

Arranjos produtivos de móveis tubulares de Iguatu: desafios e oportunidades / Silvia Fernanda Oliveira. – Fortaleza, 2008.

70 f.; 30 cm

Monografia (graduação em Ciências Econômicas) – Universidade Federal do Ceará, Faculdade de Economia, Administração, Atuaria, Contabilidade e Secretariado, Fortaleza-CE, 2008.

1. Arranjos produtivos 2. Pequenas e médias empresas 3. Desenvolvimento local I. Título.

CDD: 658.022

SILVIA FERNANDA OLIVEIRA

ARRANJO PRODUTIVO DE MÓVEIS TUBULARES DE IGUATU:
DESAFIOS E OPORTUNIDADES

Esta monografia foi submetida à Coordenação do Curso de Ciências Econômicas, como parte dos requisitos necessários à obtenção do título de Bacharel em Economia, outorgado pela Universidade Federal do Ceará – UFC e encontra-se à disposição dos interessados na Biblioteca da referida Universidade.

A citação de qualquer trecho desta monografia é permitida, desde que feita de acordo com as normas de ética científica.

Data de aprovação: 16/12/2008

_____	Nota
Prof ^a . MSc Mônica Amorim	_____
_____	Nota
Prof. MSc Keuler Hissa Teixeira	_____
Membro da Banca Examinadora	
_____	Nota
Talles George Gomes	_____
Membro da Banca Examinadora	

Este trabalho é dedicado a minha mãe por ter me dado à oportunidade de estudar e ter me ensinado a conhecer e amar a Deus.

AGRADECIMENTOS

Primeiramente a Deus, por ter me dado sabedoria, saúde física e mental para concluir um importante trabalho e alcançar uma formação superior.

Agradeço especialmente a minha mãe Francisca Alcântara, pela dedicação à minha educação e pelo esforço em mostrar-me os verdadeiros valores humanos.

À minha família, pelo seu amor e por terem acreditado em mim, sem eles não seria possível ter chegado até aqui.

Ao meu esposo, Davi, pela paciência e compreensão nos momentos de ausência.

A professora mestra Mônica Amorim, por ter aceitado ser minha orientadora, por sua dedicação e sugestões que enriqueceram esse trabalho e por muito me incentivar a concluir esse trabalho.

Ao professor mestre Keuler Hissa e ao economista Talles George por aceitarem o convite em participar da minha banca examinadora.

A Dayane Rabelo, doutoranda em Economia pela Universidade Montesquieu Bordeaux IV (França), por ter me ajudado sugerindo fontes de pesquisas, teorias e conceitos, os quais enriqueceram esse trabalho.

A minha turma de faculdade, pela convivência, pelas horas de descontração e de estudo, em especial a Ana Carolina e Samara por termos criados laços de amizade e que foram para mim verdadeiras companheiras nessa grande jornada.

Aos meus amigos e companheiros de trabalho da Coelce que foram flexíveis e compreensíveis nos momentos que precisei me ausentar.

As minhas amigas de infância, que sempre torceram por mim e por compartilharem comigo esse tão importante fato de minha vida.

A minha cidade natal Iguatu, pelas oportunidades que um dia esse município me proporcionou e como forma de gratidão realizei esse trabalho com grande satisfação.

Aos empresários pela atenção e colaboração em passar as informações sobre as empresas que compõem o arranjo produtivo local de móveis tubulares de Iguatu, imprescindíveis para a concretização do presente trabalho.

Enfim, a todos que torceram por mim, meu muitíssimo obrigado.

SUMÁRIO

LISTA DE QUADROS E FLUXOGRAMA.....	10
LISTA DE GRÁFICOS.....	11
LISTA DE TABELAS.....	12
LISTA DE ANEXOS.....	13
RESUMO.....	14
ABSTRACT.....	15
1. INTRODUÇÃO.....	16
2. CONSIDERAÇÕES TEÓRICAS SOBRE SISTEMAS E ARRANJOS PRODUTIVOS LOCAIS.....	21
2.1 O Que é Desenvolvimento Local.....	21
2.2 Sistemas e Arranjos Produtivos Locais.....	26
3. CARACTERIZAÇÃO DO ARRANJO PRODUTIVO DE MÓVEIS TUBULARES EM IGUATU.....	34
3.1 Panorama da Indústria Moveleira no Brasil e no Ceará.....	34
3.2 Apresentação do Município e seu Diagnostico Sócio – Econômico.....	39
3.2.1 Dados geográficos e históricos do Município de Iguatu.....	39
3.2.2 Aspectos Populacionais.....	40
3.2.3 Indicadores de Desenvolvimento.....	41
3.3 Apresentação do Arranjo de Móveis Tubulares no Município de Iguatu.....	46
3.3.1 Formação Histórica do Arranjo.....	46
3.3.2 Perfil das Empresas que Compõem o Arranjo de Móveis Tubulares de Iguatu.....	47
3.3.3 Perfil da Empresa de Grande Porte – Grupo Tubform.....	53
3.3.4 Perfil das Micro e Pequenas Empresas – MPEs: LC Tubulares, Móveis Iguatubos e Vision Metal.....	56
4. PRINCIPAIS DESAFIOS A SEREM SUPERADOS PELO ARRANJO DE MÓVEIS TUBULARES DE IGUATU.....	61
4.1 Obstáculos que limitam o desenvolvimento do arranjo.....	61

4.2 Medidas Propostas.....	64
5. CONCLUSÃO.....	67
REFERENCIAS	69
ANEXOS.....	72

LISTA DE QUADROS E FLUXOGRAMAS

Fluxograma 1 - Fluxograma da Produção de Moveis Tubulares.....	49
Quadro 1 - Características dos principais modelos de aglomerações.....	33
Quadro 2 - Principais matérias primas e suas origens.....	50

LISTA DE GRÁFICOS

Gráfico 1 - Índice de Desenvolvimento Humano Municipal e seus subíndices para o município de Iguatu de 1991 e 2000.....	42
Gráfico 2 - Evolução do PIB Municipal.....	44
Gráfico 3 - Taxa de Variação do PIB <i>per capita</i> para Município de Iguatu em comparação com as Taxas do Estado do Ceará de 1997 – 2005.....	45
Gráfico 4 - Taxa de Variação do Total do Pessoal Ocupado em comparação com as Taxas de Variação do Total Ocupado na Indústria de Transformação para o Município de Iguatu de 1996-2005.....	46

LISTA DE TABELAS

Tabela 1-	Nº de Empresas e Empregados e Porcentagem sobre o Total no Setor Moveleiro por Estado.....	35
Tabela 2-	Principais Estados Exportadores, para Dezembro de 2005.....	36
Tabela 3-	Discriminação das Exportações Cearenses de Móveis, para os anos de 2006 e 2007, Valores em US\$ FOB	37
Tabela 4-	Discriminação das Exportações dos Principais Produtos / Setores Cearenses, para os anos de 2006 e 2007, Valores em US\$ FOB	38
Tabela 5-	População Residente – 1991 e 2000.....	40
Tabela 6-	Índice de Desenvolvimento Humano Municipal (IDHM) por dimensões de 1991 e 2000.....	41
Tabela 7-	Índice de Desenvolvimento Municipal (IDM) para o Município de Iguatu, 2002-2005.....	42
Tabela 8-	PIB <i>per capita</i> para o município de Iguatu de 1997-2005.....	44
Tabela 9-	Total do Pessoal Ocupado em Relação ao Total Ocupado na Indústria de Transformação para o Município de Iguatu de 1996-2005.....	45
Tabela 10-	Número de empresas segundo o porte no município de Iguatu.....	47
Tabela 11-	Empresas visitadas na pesquisa de campo.....	47
Tabela 12-	Evolução das vendas – Grupo Tubform.....	54
Tabela 13-	Evolução das vendas – LC Tubulares e Iguatubos.....	58
Tabela 14-	Evolução das vendas – Vision Metal.....	59

LISTA DE ANEXOS

Anexo A – Mapa do Município.....	72
Anexo B – Fotos.....	73
Anexo C – Questionários das entrevistas.....	74

RESUMO

Este estudo se propõe a apresentar uma breve contextualização do que seja arranjos produtivos locais (APLs), destacando sua importância e como estes representam uma nova forma de organização de micro e pequenas empresas. Este trabalho tem como objetivo conhecer os desafios e as oportunidades de desenvolvimento ocasionado pelas micro e pequenas empresas inseridas no arranjo produtivo de móveis tubulares do município de Iguatu no que concerne a geração de emprego e renda no município. Para ilustrar é apresentado o estudo de caso do APL de móveis tubulares em Iguatu, que atravessa uma fase de desenvolvimento, incluindo atores produtivos e institucionais; os impactos na estrutura econômica do município a partir deste APL. Quanto aos resultados da pesquisa, foi verificado que com a organização das empresas na forma de um arranjo, compartilhando do mesmo espaço físico, sofrendo influência de um arranjo institucional comum a todas, se beneficiando da proximidade dos consumidores finais, essas empresas conseguiram superar dificuldades comuns as micro e pequenas empresas como, por exemplo, acesso a mercados e aquisição de insumos e matérias primas. Por fim, apesar de alguns avanços alcançados até agora, foram identificados os principais problemas e várias medidas foram propostas para que o arranjo seja fortalecido e os gargalos que impedem seu pleno desenvolvimento seja superado. Apesar destes entraves, pôde-se concluir que é muito importante trabalhar ações coletivas voltadas para o desenvolvimento econômico com foco nas potencialidades locais e que os empresários do arranjo produtivo de móveis tubulares precisam tomar consciência das vantagens de cooperarem entre si.

Palavras-chaves: Desenvolvimento Local, Arranjo Produtivo Local, Móveis Tubulares, Pequenas Empresas.

ABSTRACT

This study proposes to introduce a short background about local productive arrangements (LPA's), detaching its importance and how these represent a new shape of micro and small business organization. The objective of this work is know about the challenges and opportunities of development occasioned by micro and small business inserted into productive arrangement of tubular furniture in Iguatu county, focalized in the creation of jobs and income in the county. To illustrate, it is presented one study of LPA case of tubular furniture in Iguatu that crosses a development phase, including institutional productive actors, impacts on the county's economic structure. As for the search results, it was observed that the business organization, in arrangement shape, sharing the same physical space, under the same institutional arrangement, receiving the benefits of the proximity of final consumer, these business excelled the common difficult of micro and small business, for instance, the access to a commerce and acquisition of inputs and raw material. At last, despite some achieved progress until now, the main problems were identified and several measures were proposed to reinforce the arrangement and to surpass the bottleneck that impedes its complete development. Despite this obstacles, it was possible to work with collective actions focalized in the development economic, with attention in the local potentialities and the businessman of productive arrangement of tubular furniture need to be aware of the advantages of a reciprocal cooperation.

Key words: Local Development, Local Productive Arrangement, Tubular Furniture, Small Enterprises.

1. INTRODUÇÃO

No passado, era normal o governo federal, produzir idéias, elaborar planos e políticas, difundir e implantar programas de desenvolvimento. Tudo era realizado de cima para baixo, ou seja, exogenamente. Porém a incapacidade desses programas em promover o desenvolvimento mostrou quanto era errôneo esse modelo, e que se fazia necessária uma maior compreensão da realidade individual de cada território, uma política qualquer pode gerar efeitos diferentes em localidades diferentes, já que a realidade em cada localidade se difere.

Todo território além de ser um determinado espaço geográfico, tem seus recursos naturais, suas potencialidades, seus atores, suas necessidades e seu poder local para se desenvolver. O poder local funciona como agente de renovação de políticas públicas, articuladores de forças e interesses, empreendedores e até indutores de ações econômicas na busca de novas alternativas para enfrentar o problema de desenvolvimento de uma localidade. Portanto, a gestão local do desenvolvimento depende, em parte, do poder de mobilização e engajamento dos seus agentes locais. Nesse contexto, a intervenção direta dos governos nacionais, assim como a utilização de políticas públicas, mostraram-se insuficientes face à essa nova realidade.

O desenvolvimento local se baseia nos ativos endógenos ao território, ou seja, no patrimônio natural, na cultura de um lugar, nas potencialidades e nas vocações econômicas e, sobretudo, as pessoas. O talento, as competências, as habilidades e a criatividade das pessoas é o que chamamos de capital humano, enfim todos esses ativos locais são combinados para puxar o desenvolvimento para criar emprego, gerar renda e melhorar a qualidade de vida das pessoas que habitam uma localidade ou um território. Outro ativo endógeno muito importante é o capital social: são as pessoas e as empresas organizadas em um clima de cooperação e trabalho no território.

É através dessa estratégia de desenvolvimento que as micro e pequenas empresas (MPEs) podem superar as suas dificuldades com relação às empresas de

maior porte. Sabe-se que as MPEs encontram algumas barreiras para competir no mercado com as grandes empresas isso se deve principalmente pela forma como essas agem isoladas.

Ao se organizarem como unidades isoladas, esses pequenos negócios encontram dificuldades como, por exemplo, comprar insumos, barganhar preço ou prazo com seus fornecedores, pois compram em pouca quantidade, auferir economias de escala, devido ao seu baixo volume de produção. O acesso ao crédito se torna mais difícil, devido ao alto custo administrativo que os bancos enfrentam ao fazer inúmeros pequenos empréstimos e a exigência de garantias.

As pequenas empresas não conseguem desenvolver novos produtos, devido a falta de capital para compra de novos equipamentos, novas máquinas, o que gera um outro problema que é baixo grau de inovação e o acesso aos novos mercados. As MPEs também enfrentam dificuldades de acesso aos órgãos públicos, devido a sua pequena influência política ou por ficarem em uma posição não favorável em relação as grandes empresas que possuem um maior peso político. Todos esses problemas são de difícil solução, não é o tamanho das pequenas empresas que agrava ainda mais essas barreiras, mas sim a forma como costumam operar, isolada.

O conceito de arranjo produtivo local vem reverter esse quadro. Trabalhando juntas em forma de aglomerações, tipo arranjos produtivos, essas empresas podem ganhar os benefícios da ação coletiva e podem se tornar mais inovativas, chegando inclusive a auferir economias de escala, e competir no mercado com grandes empresas, tendo assim maiores chances de penetrarem nos novos mercados.

A estratégia de organização para as MPEs superarem as suas dificuldades de competitividade está no agrupamento de aglomerações produtivas especializadas em um mesmo território. Essa proximidade geográfica pode possibilitar a articulação entre os diversos agentes econômicos envolvidos (produtores, clientes, fornecedores, instituições de ensino, governos, bancos, associações e outros) para desenvolver aspectos como cooperação, especialização, trabalho conjunto e aprendizado. Além disso, a proximidade geográfica facilita a redução de custos de

transporte, de estoques e formação de mão-de-obra. A aglomeração das empresas aumenta as chances de sobrevivência e crescimento das MPEs.

No presente estudo, nos propomos a conhecer os desafios e as oportunidades de desenvolvimento ocasionado pelas micro e pequenas empresas inseridas no arranjo produtivo de móveis tubulares do município de Iguatu.

O município de Iguatu está localizado na região Centro-Sul do estado do Ceará, a 306 km da capital Fortaleza. Iguatu apresenta uma área geograficamente privilegiada, por possuir o maior potencial de água da Região com as suas lagoas e por está construída em terreno plano à margem esquerda do rio Jaguaribe, sendo um dos mais importantes municípios do Estado.

A atividade econômica predominante era a cultura do algodão, com isso Iguatu se destacou por muitos anos como um importante produtor de algodão do Estado do Ceará, o que serviu de base para industrialização como, por exemplo, a implantação da Companhia Industrial de Algodão e Óleo – CIDA O S.A no ano de 1922 que atuava na produção de óleos vegetais extraídos do caroço do algodão e do babaçu e também beneficiava o algodão em rama, transformando-o em pluma de algodão.

Iguatu foi beneficiado com essa indústria, onde a partir daí surgiram outras indústrias, como fumo, máquinas agrícolas, óleos vegetais, telhas, tijolos e cerâmicas. O comércio progrediu e a cidade se tornou um pólo, servindo a várias outras regiões.

A partir do ano de 1986 o algodão começou a perder espaço devido à ameaça do bicudo e alguns períodos de estiagem, com isso a sua baixa produtividade. Outros fatores que também contribuíram para essa queda foram: a falta de combate às pragas, baixas precipitações pluviais e abertura da economia com base nas exportações desse produto.

A cidade exerce ainda hoje papel de centro regional de comércio e serviços, oferecendo apoio para mais de 10 municípios da região onde se localiza. A indústria é incipiente, os ramos principais são os de minerais não metálicos, têxteis,

alimentos, calçados e móveis, mas a economia do município está sustentada principalmente pelo comércio.

Dentro do setor industrial, vem se destacando a indústria de produção de móveis tubulares que desde o ano de 1995 vem se desenvolvendo e apresentando a forma de um arranjo, envolvendo diversas empresas como também diversos atores institucionais a sua volta. Este arranjo hoje se encontra em ascensão; tanto o número de empresas tem aumentado, como a demanda do mercado tem crescido.

O arranjo de móveis tubulares vem se apresentado como elemento de desenvolvimento do município. A questão que se buscará obter e este trabalho almeja investigar: Como o APL de móveis tubulares vem contribuindo para o desenvolvimento local do município de Iguatu?

Inicialmente foram levantadas as seguintes respostas para essa questão: a) Além da geração de emprego e renda nos negócios de fabricação de móveis, o APL produz impacto na economia municipal, através dos fornecedores e outras atividades relacionadas dentro do arranjo; b) O eixo produtivo baseado em arranjos produtivos contribui para dinamização da economia local; c) A organização das empresas contribui para tornar a atividade mais dinâmica;

Além disso, o estudo analisará a organização do APL de móveis tubulares em Iguatu, incluindo atores produtivos e institucionais; os impactos na estrutura econômica do município a partir deste APL. Por fim, o estudo tenta identificar medidas necessárias para o fortalecimento deste APL.

Para alcançar esses objetivos foi desenvolvida uma pesquisa envolvendo métodos exploratórios aliado ao estudo de caso.

A metodologia usada foi a coleta de dados, através de fontes primárias como entrevistas semi-estruturadas, questionários e observação ativa do APL de móveis em Iguatu. Em um segundo momento, foram analisadas as informações coletadas para que se possa fazer uma avaliação dos impactos deste arranjo no desenvolvimento local do município de Iguatu.

As variáveis econômicas foram obtidas através de dados secundários junto a órgãos como o IBGE, IPECE, Ministério do Trabalho, entre outras. Outras informações foram obtidas através de dados primários junto a alguns segmentos do município, através de questionários aplicado junto aos empresários e principais instituições que apóiam o arranjo.

Além da introdução e conclusão, a estrutura da monografia estará desenvolvida em três capítulos. O primeiro capítulo fará uma abordagem teórica sobre o tema do desenvolvimento local, apresentando os conceitos de desenvolvimento local e arranjos produtivos para que sirvam de base para uma compreensão mais precisa de como estratégias de desenvolvimento baseadas na própria base produtiva do território poderão vir a promover o desenvolvimento. No segundo capítulo será feita a caracterização do arranjo produtivo de móveis tubulares no município de Iguatu, apresentando-o desde sua formação aos dias de hoje, situando-o no panorama nacional e estadual da indústria moveleira procurando apresentar suas principais empresas e os desafios enfrentados para o fortalecimento deste arranjo. Já o terceiro capítulo parte das principais dificuldades observadas no arranjo para então formular as medidas que poderão ser adotadas para fazer face às mesmas.

2. CONSIDERAÇÕES TEÓRICAS SOBRE SISTEMAS E ARRANJOS PRODUTIVOS LOCAIS.

Neste capítulo serão apresentados os conceitos de desenvolvimento local e arranjos produtivos para que sirvam de base para uma compreensão mais precisa de como estratégias de desenvolvimento baseadas na própria base produtiva do território poderá vir a promover o desenvolvimento.

2.1 O Que é Desenvolvimento Local.

As primeiras idéias sobre desenvolvimento local no eixo produtivo podem ser buscadas nos “Princípios de Economia”, de Marshall (1996), em que ele aponta que a aglomeração de empresas, especialmente das pequenas, engajadas em atividades correlacionadas, gerava economias externas que baixavam os custos de produção, beneficiando a todos. Tais vantagens envolviam a especialização de trabalhadores, fácil acesso a insumos e serviços especializados, bem como a fácil disseminação do conhecimento.

Essa forma de organização baseada na especialização flexível que ficou conhecida como “distrito industrial” ou “distrito marshalliano” destaca-se assim como um novo modelo de organização industrial, com exemplos exitosos na Terceira Itália, Alemanha, França, que tiveram como base a expansão de pequenas e médias empresas, cuja adaptabilidade a flutuações de demanda, ao dinamismo inovador tornaram-nas em organizações importantes neste novo modelo industrial que tem se delineado nas últimas décadas (AMORIM, MOREIRA E IPIRANGA, 2004 apud BATISTA, 2002, p.04).

O conceito de “especialização flexível” nos reporta a outro conceito de aglomerações industriais elaborado por Alfred Marshall (1996), o “distrito industrial”, que engloba aspectos, tais como: firmas especializadas, territorialização, mercado de trabalho e cooperação. O ressurgimento da idéia do “distrito marshalliano” ocorre no recente período de reestruturação produtiva, decorrente do esgotamento dos modelos taylorista/fordista, que ocasionaram, além do aumento do desemprego formal, a precarização do trabalho e o crescimento das economias informais. Em contrapartida, o tipo de distrito industrial marshalliano, acena para a possibilidade de

construção de um “*locus*” de cooperação, baseado na confiança e em aspectos sócio-culturais, formado pelas redes de interação entre os agentes (AMORIM, MOREIRA E IPIRANGA, 2004).

Alguns emblemas desse sistema são a adaptabilidade e capacidade de inovação combinados à capacidade de satisfazer rapidamente a demanda, isto com base numa força de trabalho e redes de produção flexíveis (Amaral Filho, 2002).

Nos distritos industriais italianos prevaleceram às relações entre os atores locais na construção coletiva de canais de confiança, transparência e cooperação com base na evolução histórica da construção do sistema, dos valores e da cultura.

A partir desta experiência, pesquisadores interessados na temática começaram a observar que a proximidade física das MPEs propiciava não somente externalidades (ou, como conhecido na literatura de economia regional, economias de aglomeração) mas também condições para uma interação cooperativa no sentido da superação de problemas em comum. Tais aglomerações são chamadas também de “*milieu innovateur*” (ambiente inovativo), “*clusters*” ou ainda sistema produtivo local.

No que se refere a diferença conceitual entre as mais diversas abordagens, um *milieu innovateur* consiste em um grupo de fatores com inter-relações, localizado em um mesmo espaço geográfico que tem como principal característica as empresas inovadoras e o fato de nascerem a partir de características específicas de uma região. Este sistema de organização de empresas não propõe um movimento de localização das atividades em direção àquelas menos desenvolvidas, mas privilegia um processo de desenvolvimento que se origina nas dinâmicas internas próprias das regiões.

Desta forma, o *milieu* rompe com aqueles modelos onde o desenvolvimento se propagava do centro para a periferia, através de grandes empresas (somente) e segundo uma lógica funcional, ou seja, os territórios são componentes passivos apenas destinados ao acolhimento das empresas. Este novo modelo desde já percebe o território não como o espaço de empresas, mas como capaz de criar

recursos específicos e diferenciados através dos pré-existentes promovendo, assim, o desenvolvimento e a inovação.

Estes recursos pré-existentes significam vantagens competitivas, pois as empresas situadas no *milieu* devem primeiramente encontrar dentro do seu território benefícios estratégicos, tais como: informação sobre o mercado e tecnologia, formação de mão-de-obra, riscos, parceiros, redes de mercado, etc. O território é, assim, o local de redução de riscos e custos, de informações, de externalidades e desenvolvimento da inovação.

No *milieu*, as empresas trabalham em conjunto com as associações, universidades e indivíduos que consiste em um modo comum de compreender situações, problemas e oportunidades. Este envolvimento facilita o desenvolvimento de inovações, criação e aprendizado de novas tecnologias.

Uma característica do *milieu* é a habilidade de atrair ciência, mercado, comodidades e pessoas com uma visão para adaptar a produção. Isto é possível porque existem os consultores, pesquisadores e verdadeiros empresários visionários estudando futuras mudanças no mercado para uma conseqüente adaptação pelo *milieu*. Neste aspecto a estratégia de *milieu innovateur* destaca-se daquele de “distrito industrial” porque enquanto este privilegia a visão do bloco social, o *milieu* confere as inovações numa certa autonomia e um papel determinante.

Um outro conceito bastante difundido sobre aglomerações de empresas é o de *cluster*. O conceito de *clusters* é compartilhado por duas correntes nem sempre convergentes. Uma de tendência marshalliana (A. Marshall) e a outra de tendência porteriana (M. Porter). A visão marshalliana se confunde com a corrente tratada anteriormente em referencia aos chamados distritos industriais. Já na tendência porteriana há uma ênfase maior da concorrência do que da cooperação. Essa abordagem também atribui relevância a formação de uma indústria chave numa determinada região transformando – se em líderes de mercado.

Michel Porter (1990) é um autor de grande destaque, seus trabalhos citam a figura de um diamante¹ no lugar do termo *cluster*. Esse conceito está muito próximo da realidade anglo-saxônica, onde o caso de maior destaque internacional é o Vale do Silício, na Califórnia – EUA.

Segundo Amorim (1998), *cluster* denomina um conjunto numeroso de empresas, em geral pequenas e médias, operando em regime de intensa cooperação, onde cada uma das firmas executa um estágio de processo de produção. Essas empresas participam de um mesmo negócio, como produção de calçados ou confecções, embora cada uma das firmas seja uma entidade autônoma.

Cluster denomina um conjunto numeroso de empresas, em geral pequenas e médias, operando em regime de intensa cooperação, onde há proximidade física, trabalho conjunto, cooperação, confiança e a presença de uma rede de instituições de apoio.

Apresenta-se o seguinte conceito para *cluster*:

Uma aglomeração de empresas interdependentes concentrada sobre um território geográfico delimitado, empresas essas ligadas por meios ativos de transações comerciais, de diálogo e de comunicações que se beneficiam das mesmas oportunidades e enfrentam os mesmos problemas. Amaral (2002, apud ROSENFELD, 1996, p.9)

Portanto, essas estratégias funcionam como modelos de cooperação entre as pequenas e medias empresas, aumentando a capacidade de competitividade dessas empresas e servindo de base para o desenvolvimento local.

De acordo com Stiglitz (1998) o desenvolvimento representa uma transformação da sociedade, uma mudança das relações tradicionais, das maneiras tradicionais de pensar, das maneiras tradicionais de lidar com a saúde e a educação, dos métodos tradicionais de produção, em favor de meios mais “modernos”. O desenvolvimento enriquece as vidas dos indivíduos ao ampliar seus

¹ Porter define a figura do diamante como uma pedra lapidada em que une alguns pontos ou fatores responsáveis pelas vantagens competitivas de uma indústria ou região: (1) estratégia e concorrência; (2) condições dos fatores; (3) setores conexos e de apoio e; (4) condições de demanda.

horizontes e reduzir seu senso de isolamento. O desenvolvimento reduz as aflições ocasionadas pela doença e pela pobreza, não só pelo aumento da expectativa de vida, mas pelo aumento da vitalidade da vida.

Como resposta a essa nova realidade que se apresenta, surge uma nova temática que vem ganhando relevância no mundo atual, suscitando discussões, reflexões e novas práticas no processo de desenvolvimento em todo o mundo: o desenvolvimento local, que alguns preferem chamar de desenvolvimento territorial ou desenvolvimento endógeno, não importa, ambos se referem a mesma estratégia de desenvolvimento que consiste:

Num processo intencional dos atores, das pessoas de um determinado território, para, a partir de seus ativos, de suas potencialidades e vocações, se possa construir um projeto de desenvolvimento com mais participação social, mais equidade e sustentabilidade (ZAPATA, 2007, p. 24).

Entende-se equidade como igualdade de oportunidade para os cidadãos e cidadãs terem acesso à educação e a saúde de qualidade, bem como a um trabalho decente e uma boa qualidade de vida. Já sustentabilidade se refere à viabilidade desse desenvolvimento para a nossa geração e as gerações futuras.

Essa temática sobre desenvolvimento local começou a ganhar visibilidade, quando as descentralizações político-administrativas juntamente com a descentralização produtiva conferiram ao território ou a localidade uma autonomia relativa mais elevada que no passado (AMARAL FILHO, 2006). Esse território pode ser entendido como um município, um conjunto de municípios dentro de um estado, ou até mesmo um distrito ou bairro. O importante é que esse território representa um espaço socialmente organizado, com uma identidade cultural e com um patrimônio natural (ZAPATA, 2007). No lugar de receber políticas, programas e projetos de desenvolvimento já pronto do governo federal, o desenvolvimento local passa a receber cada vez mais, influência dos protagonistas locais.

Atualmente são várias as abordagens utilizadas para analisar as MPEs, onde o foco é examinar as redes e aglomerações produtivas que possibilitam a análise das relações existentes entre empresas e os outros agentes, da difusão dos

conhecimentos, da aprendizagem e a importância do território. Dentre algumas destas abordagens estão os distritos industriais, clusters, os sistemas e os arranjos produtivos locais.

2.2 Sistemas e Arranjos Produtivos Locais.

O desenvolvimento produtivo do território dá ênfase na diversificação e fortalecimento da base econômica local. O que se busca, então? Busca-se a agregação de valor aos produtos locais e a diversificação de atividades produtivas, a melhoria da eficiência e da competitividade da economia local, através da inovação tecnológica ou de gestão. Busca-se, ainda, promover a cultura do empreendedorismo e superar as práticas do assistencialismo e do clientelismo (AMORIM, 2007).

As micro e pequenas empresas se apresentam como importantes alternativas para promover o desenvolvimento local de forma sustentável, economicamente viável e socialmente mais integradora (AMORIM, 1998).

O fortalecimento das MPEs coloca-se como uma sólida alternativa para o alcance do almejado desenvolvimento com inclusão social. Sabe-se, entretanto, que estas enfrentam sérias limitações para concorrer com empresas de maior porte, tendo esse problema sido agravado ainda mais com o processo de globalização. Além da eterna falta de capital de giro, as questões relacionadas à falta de competitividade são os pontos comuns, todas elas passando pelo baixo grau de inovação.

Porém a essência das dificuldades que enfrentam MPEs não se relaciona tão somente ao tamanho dessas, ou a falta de capital de giro, mas sobretudo à forma como costumeiramente funcionam, ou seja, isoladas. De fato quando estas se organizam como unidades de produção isoladas, reproduzindo a forma de funcionamento de grandes empresas, essas não terão como superar umas das principais dificuldades que lhes perseguem: a incapacidade de gerar economias de escala.

Essa dificuldade deriva da forma como elas costumam operar. Operando isoladamente suas escalas de produção serão reduzidas e não conseguirão auferir

economias de escala, ficando presas a condições ineficientes de produção. Outro fator que pesa quando as MPEs permanecem isoladas, são as limitações para o desenvolvimento de capacidade inovativa, cada vez mais essencial para a obtenção de vantagens competitivas.

Diante dessas constatações, o que se vê como política para que se altere essa situação em que se encontram as MPEs é a mudança na forma como essas empresas se relacionam entre si.

Empresas agindo de forma cooperativa, inovando e aprendendo através da interação entre si e com outras instituições locais podem aumentar seu potencial de alavancagem do desenvolvimento local.

Aqui se encontra o principal motivo do apoio ao fortalecimento das aglomerações produtivas para a promoção do desenvolvimento local. Independentemente de como denomina essa estratégia de fortalecimento das micro e pequenas empresas, seja de arranjo produtivo local, *cluster*, distrito industrial, ambiente inovador ou sistema produtivo local, ela procura tirar proveito dos efeitos positivos produzidos pela aglomeração produtiva, a favor da competitividade das micro e pequenas empresas e do território. A concentração de atividades, num certo território, e as proximidades entre produtores e empresas podem gerar condições propícias para a propagação de economias externas de escala e a realização de rendimentos crescentes (AMARAL FILHO, 2002).

Diante da diversidade de vertentes teóricas apresentadas até o momento, a literatura tem chegado a uma convergência conceitual que tem como resultado a abordagem de arranjos e sistemas produtivos locais. Pesquisadores brasileiros perceberam que no Brasil também existia um movimento de aglomerações produtivas, mas com características próprias e diferentes das experiências de outros países. O grupo pioneiro nessa pesquisa foi a REDESIST² – rede de pesquisa e

² A Redesist é uma rede de pesquisa interdisciplinar, formada desde 1997, sediada no Instituto de Economia da Universidade Federal do Rio de Janeiro e que conta com a participação de várias universidades e institutos de pesquisa no Brasil, além de manter parcerias com outras instituições no exterior.

informações sobre arranjos inovativos e produtivos locais. Deve-se enfatizar aqui o conceito de arranjo produtivo local desenvolvido pela a REDESIST:

Arranjos Produtivos Locais são aglomerações territoriais de agentes econômicos, políticos e sociais – com foco em um conjunto específico de atividades econômicas – que apresentam vínculos mesmo que incipientes. Geralmente envolvem a participação e a interação de empresas – que podem ser desde produtoras de bens e serviços finais até fornecedoras de insumos e equipamentos, prestadoras de consultoria e serviços, comercializadoras, clientes, entre outros – e suas variadas formas de representação e associação. Incluem também diversas instituições públicas e privadas voltadas para: formação e capacitação de recursos humanos (como escolas técnicas e universidades) pesquisa, desenvolvimento e engenharia; política, promoção e financiamento. (Cassiolato e Lastres , 2003, p. 27).

Uma grande parte das aglomerações encontra-se em estágios preliminares de organização, necessitando, ainda, de especialização, formação de relação sócio-produtivas e outros atributos relativos à eficiência e à competitividade. Entretanto, essas estruturas representam importantes ativos nas economias locais, na medida em que se aproximam dos sistemas produtivos locais, constituindo verdadeiros embriões dos mesmos, com condições privilegiadas para se transformarem nessas estruturas mais robustas (AMORIM, 2007).

Segundo Britto & Albagli (2002)³: Arranjos Produtivos Locais- APLs são aglomerações territoriais de agentes econômicos, políticos e sociais, com foco em um conjunto específico de atividades econômicas e que apresentam vínculos e interdependência.

A formação dos APLs está associada a trajetórias históricas de construção de identidades e formação de vínculos territoriais a partir de uma base social, cultural, política e econômica comum. Os APLs nascem geralmente nos territórios em que estão localizados e são formados por empresas com uma estreita ligação e relacionamento entre elas, constituindo organizações dinâmicas, capazes de inovar tecnologicamente, de serem fonte de competitividade e geradoras de emprego, com

³ Glossário de Arranjo Produtivos Locais/ Rede de Pesquisa em Sistemas Produtivos e Inovativos Locais/REDESIST.

certo grau de coesão e cooperação. Sendo a cooperação considerada a chave para a existência da eficiência coletiva⁴, a confiança serve de base para o sucesso do arranjo.

À medida que esses arranjos evoluem, obtêm uma estrutura com forte grau de interação entre seus diversos agentes, onde a competição não impede a cooperação, onde existe a confiança e troca de informações, este, não se configura mais como um arranjo e sim como um sistema produtivo local – SPL. Dessa forma, entende-se que os arranjos são processos, representam um estágio para se chegar ao sistema produtivo local, que surge do amadurecimento do APL. Quando o APL se torna um SPL, as práticas de cooperação, de cultura participativa e de adoção sistemática de ações coletivas favorecem a ampliação da interdependência entre os diversos agentes (econômicos, políticos, institucionais e sociais).

Para que essas práticas possam expandir-se é necessário o fortalecimento da confiança dos agentes que atuam no território, de modo a permitir que os agentes se prontifiquem a encaminhar em conjunto, projetos de interesse comum (AMORIM, MOREIRA E IPIRANGA, 2004).

Segundo define CASSIOLATO E LASTRES (2003), os sistemas produtivos e inovativos locais são aqueles arranjos produtivos em que interdependência, articulação e vínculos consistentes resultam em interação, cooperação e aprendizagem, com potencial de gerar o incremento da capacidade inovativa endógena, da competitividade e do desenvolvimento local.

Com base nessas definições, o que se pode verificar é que no APL as relações entre seus agentes se encontram em formação e a integração entre eles não está fortemente identificada. Dessa forma, a partir da estruturação dos conceitos de arranjos (APLs) e sistemas (SPLs) e buscando oferecer uma melhor compreensão sobre ambos, a RedeSist usou uma nomenclatura abrangente: arranjos e sistemas produtivos e inovativos locais - ASPILs.

⁴ Segundo Schmit (1995), eficiência coletiva é definida como uma vantagem competitiva de ações conjuntas entre economias local e externas, é o caminho para o crescimento das micro, pequenas e médias empresas locais.

As principais características gerais a serem observadas no estudo dos ASPILs são: dimensão territorial, diversidade das atividades e dos atores, conhecimento tácito, inovações e aprendizados interativos, governança e grau de enraizamento. CASSIOLATO E LASTRES (2005).

Dimensão territorial: constitui o espaço onde processos produtivos, inovativos e cooperativos são analisados através de ação política. Essa proximidade geográfica favorece a diversidade de vantagens competitivas em relação a outras regiões.

Diversidade de atividades e atores: compreende a participação de todos os atores econômicos, políticos, sociais, empresas de bens e serviços, fornecedores, instituições públicas, privadas, universidades e até os concorrentes. Enfim, o envolvimento de todos os atores da localidade, região ou município.

Conhecimento tácito: ou conhecimento informal, é aquele que o indivíduo adquiriu ao longo da vida e pode ser compartilhado e socializado por empresas, instituições e indivíduos. Esse tipo de conhecimento é específico da localidade, de suas identidades cultural, social e empresarial e a proximidade territorial facilita sua circulação entre os agentes internos, tornando-se, portanto, elemento de vantagem competitiva para quem o detém.

Inovações e aprendizados: são fontes importantes para o alcance da competitividade principalmente para as empresas de pequeno porte, pois a capacitação inovativa possibilita a introdução de novos produtos, novas técnicas, como também novos processos organizacionais, promovendo e garantido vantagens competitivas dos diferentes atores locais, tanto, individualmente, como coletivo.

Governança: corresponde as diferentes formas de coordenação e participação entre os agentes e as atividades de um arranjo.

Grau de enraizamento: refere-se ao grau de envolvimento dos diferentes agentes, interagindo entre si e articulando com capacitações, treinamentos, recursos humanos, empresas, instituições de ensino e financeiras, enfim com outras organizações e com o mercado consumidor local.

Entretanto, conforme AMORIM, MOREIRA E IPIRANGA (2004), o desenvolvimento de APLs depende principalmente da capacidade de desenvolver ações coletivas, de unir esforços para trabalhar em conjunto, isto é, depende da construção e fortalecimento do capital social. Por sua vez, o fortalecimento do capital social está condicionado a criação de uma rede de cooperação entre atores e instituições. Na medida em que as ações do arranjo tornam-se mais coletivizadas, torna-se necessária a constituição de uma força de coordenação das diversas ações, de modo a favorecer a formação de sinergias que possam garantir o alcance dos objetivos desejados. A intensificação das relações entre essas partes e o estabelecimento da coordenação dessas relações promovem a boa governança, atributo necessário a evolução do estágio de APL para SPL.

Para a evolução de arranjos produtivos em organizações mais sistêmicas, como os sistemas produtivos, é imprescindível a formação de capital social e governança. No contexto dos arranjos e sistemas produtivos, a governança diz respeito:

“aos diferentes modos de coordenação, intervenção e participação, nos processos de decisão, dos diferentes agentes – Estado, em seus vários níveis, empresas, cidadãos e trabalhadores, organizações não-governamentais etc.; e das diversas atividades que envolvem a organização dos fluxos de produção e comercialização, assim como o processo de geração, disseminação e uso de conhecimentos”(LASTRES E CASSIOLATO,2005)⁵

Já o conceito de capital social, segundo AMARAL FILHO (2002), é o acúmulo de compromissos sociais construídos pelas interações sociais em uma determinada localidade, se manifesta através da confiança, normas e cadeias de relações sociais. Está ligado as interações entre os agentes de um arranjo. O acúmulo de capital social em um determinado arranjo produtivo é a condição principal para a cooperação, a formação das redes, associações e consórcios de pequenos produtores e empresas.

⁵ Definição pesquisada no site <<http://www.ie.ufrj.br/redesist>>. Acessado em 07 de junho de 2007.

O capital social refere-se à capacidade das pessoas ou empresas de trabalharem juntas visando objetivos comuns, formando novas associações ou grupos, vivendo em comunidade, interagindo socialmente e compartilhando valores e interesses comuns. Essas interações sociais promovem a cooperação, a solidariedade, confiança, reciprocidade e ajuda mútua.

Os SPLs constituem estruturas essenciais para o desenvolvimento local, pois são propulsores do produto e impulsionadores do desenvolvimento dessas localidades. Dado a predominância das empresas de pequeno porte esses aglomerados favorecem uma melhor distribuição da renda e dos resultados da acumulação. Esses sistemas são estruturas marcadas principalmente por maior interação entre os agentes do arranjo.

Por fim, foram abordados aqui os principais fatores que contribuem para a transição dos APLs para uma forma mais sistêmica de atuação, que são os SPLs. A realidade dos SPL's, entretanto, não corresponde à maioria das aglomerações produtivas e especializadas, visto que sua estruturação demanda tempo e, freqüentemente, requer intervenções apropriadas, voltadas para o fortalecimento das relações sócio-produtivas, da eficiência coletiva e da competitividade sistêmica⁶.

Dentre esses fatores, destacou-se àqueles que são fundamentais para desenvolvimento dos APLs: o capital social e a governança. Portanto, esses dois aspectos surgem como essenciais à consolidação e transição do estágio de APL para SPL. A partir desses conceitos, usaremos o termo Arranjos Produtivos Locais para analisar o caso específico do aglomerado de micro e pequenas empresas no município de Iguatu – Ceará. Estas empresas estão se destacando na produção de móveis tubulares, o que pode ser observado com maiores detalhes nos capítulos seguintes.

⁶ Refere-se às condições gerais de uma região ou país em disputar mercados

Distrito Industrial	<i>Milieu Innovateur</i>	<i>Clusters</i>	APLs - SPLs
<ul style="list-style-type: none"> • Empresas organizadas em forma de aglomeração geram vantagens competitivas: especialização dos trabalhadores, fácil acesso a insumos, serviços especializados. • Geram economias externas. • Baseia-se na “especialização flexível” • Firms especializadas, territorialização, mercado e cooperação. • Exemplos: Terceira Itália, Alemanha e França. 	<ul style="list-style-type: none"> • Percebe que o território é capaz de criar recursos específicos e benefícios estratégicos: informação sobre o mercado, tecnologia, formação de mão-de-obra, parceiros. • Nesse ambiente é possível atrair ciência, mercado e pessoas. • Empresas trabalhando nesse ambiente em conjunto com associações, universidades e indivíduos podem compreender situações e oportunidades. • Esse envolvimento facilita o desenvolvimento de inovações e aprendizado de novas tecnologias (ambiente inovador) 	<ul style="list-style-type: none"> • É compartilhado por duas correntes: tendência marshalliana e porteriana. • Tendência Marshalliana: Distritos Industriais, enfatiza mais a cooperação. • Tendência Porteriana, enfatiza mais a concorrência do que a cooperação. Usa a figura do Diamante (vantagens competitivas). • Refere-se a formação de uma indústria chave em determinada região, transformando-se em líder de mercado. • Pequenas e médias empresas operando em regime de intensa cooperação, onde há proximidade física, confiança e a presença de instituições de apoio. • Exemplos: Vale do Silício – Califórnia. 	<ul style="list-style-type: none"> • Os APLs nascem geralmente nos territórios em que estão localizados e são formados por empresas com estreita ligação, capazes de inovar e de serem fonte de competitividade e geradoras de empregos. • À medida que os APLs evoluem, aumenta o grau de integração entre os diversos agentes, a competição não impede a cooperação, existe a confiança e troca de informação. • Nesse estágio não se configura mais um arranjo e sim um sistema. • Arranjos são processos, representam um estágio dos SPLs que surge do amadurecimento do APL.

Quadro 1 – Características dos principais modelos de aglomerações
 Fonte: Referencial Teórico – Elaboração Própria

3. CARACTERIZAÇÃO DO ARRANJO PRODUTIVO DE MÓVEIS TUBULARES EM IGUATU

O objetivo deste capítulo é mostrar uma apresentação do setor moveleiro dentro do panorama nacional e estadual. Será feita também uma apresentação do município de Iguatu onde o arranjo se encontra e de seu diagnóstico sócio-econômico, principalmente no que diz respeito aos indicadores de desenvolvimento e geração de emprego, já que esses são os fatores disponíveis a serem observados em um município como o de Iguatu. Em seguida uma caracterização do arranjo produtivo de móveis tubulares no município de Iguatu, apresentando-o desde sua formação até os dias de hoje, procurando apresentar suas principais empresas e como estas se encontram diante dos desafios existentes no fortalecimento deste arranjo.

3.1 Panorama da Indústria Moveleira no Brasil e no Ceará

No Brasil, a indústria de móveis apresenta produção geograficamente dispersa por todo território nacional. Essa indústria despontou na década de 50, primeiramente em três pólos localizados na cidade de São Paulo e em seus municípios vizinhos. Nas décadas seguintes surgiram outros pólos no Rio Grande do Sul, nos anos 60, e Santa Catarina, na década de 70.

Atualmente a indústria brasileira de móveis é formada por aproximadamente 16.104 empresas, sendo 75% micro, 21% pequenas, 2,3% médias e 1,7% grandes empresas que geram mais de 206.352 empregos, em sua maioria de capital nacional, segundo dados da ABIMOVEL (2005)⁷.

A maior concentração de empresas produtoras de móveis no país encontra-se na região centro-sul do país, que responde por 90% da produção nacional e 70% da mão-de-obra do setor, constituindo, em alguns estados (RS; SC; SP; PR; MG; ES), pólos moveleiros de extrema importância, como pode ser evidenciado na Tabela 1,

⁷ ABIMOVEL - Associação Brasileira das Indústrias do Mobiliário

com destaque para o Estado de São Paulo que concentra mais de 23% do número de estabelecimentos e 24% de toda mão de obra ocupada neste setor.

Tabela 1 – N° de Empresas e Empregados e Porcentagem sobre o Total no Setor Moveleiro por Estado

UNIDADE DA FEDERAÇÃO	N° ESTAB.	(%) TOTAL	N.º TRAB.	(%) TOTAL
São Paulo	3.754	23,31	48.462	23,49
Rio Grande do Sul	2.443	15,17	33.479	16,22
Santa Catarina	2.020	12,54	32.273	15,64
Paraná	2.133	13,25	29.079	14,09
Minas Gerais	2.126	13,20	24.717	11,98
Espírito Santo	313	1,94	5.402	2,62
Rio de Janeiro	583	3,62	5.367	2,60
Bahia	355	2,20	4.816	2,33
Ceara	328	2,04	4.126	2,00
Goiás	398	2,47	3.334	1,62
Pernambuco	298	1,85	3.287	1,59
Para	109	0,68	1.699	0,82
Mato Grosso	235	1,46	1.648	0,80
Maranhão	81	0,50	1.481	0,72
Piauí	63	0,39	990	0,48
Rio Grande do Norte	127	0,79	943	0,46
Rondônia	128	0,79	833	0,40
Distrito Federal	108	0,67	770	0,37
Alagoas	62	0,38	734	0,36
Paraíba	87	0,54	658	0,32
Sergipe	76	0,47	654	0,32
Mato Grosso do Sul	131	0,81	602	0,29
Amazonas	40	0,25	460	0,22
Acre	43	0,27	205	0,10
Tocantins	36	0,22	197	0,10
Amapá	17	0,11	78	0,04
Total	16.104	100,00	206.352	100,00

Fonte: RAIS/2004

Elaboração: Abimóvel

Já no Estado do Ceará são 328 estabelecimentos destinados à produção de móveis, correspondendo a 2,04% dos estabelecimentos nacional, ocupando 4.126 empregados o equivalente a 2% do total de trabalhadores no Brasil ocupados neste setor. Podemos destacar os 10 principais municípios do Ceará nesse setor: Fortaleza, Jaguaribe, Marco, Iguatu, Bela Cruz, Caucaia, Maracanaú, Santana do Acaraú, Eusébio e Morada Nova.

A Tabela 2 abaixo apresenta a participação por Estado nas exportações de móveis do Brasil. Como era de se esperar, os principais produtores nacionais são os maiores exportadores. Os Estados da Região Centro-Sul são responsáveis por 89,15% das exportações brasileiras.

Tabela 2 – Principais Estados Exportadores, para Dezembro de 2005.

ESTADO	(R\$) VALOR	(%) TOTAL
SANTA CATARINA	433.338.634	43,75%
RIO GRANDE DO SUL	270.442.545	27,31%
PARANA	91.731.990	9,26%
SAO PAULO	87.427.269	8,83%
BAHIA	68.256.572	6,89%
MINAS GERAIS	11.190.400	1,13%
ESPIRITO SANTO	6.425.973	0,65%
CEARA	4.429.587	0,45%
MARANHAO	3.987.663	0,40%
PARA	3.308.094	0,33%
GOIAS	2.988.023	0,30%
RIO DE JANEIRO	2.527.747	0,26%
MATO GROSSO DO SUL	1.442.428	0,15%
PERNAMBUCO	1.044.608	0,11%
Total	990.424.209	100,00%

Fonte: Abimóvel 2006

O Estado do Ceará para o ano de 2005 exportou um total de mais de 4 milhões de reais, que corresponde a 0,45% das exportações brasileira. Podemos concluir então que apesar da produção cearense apresentar um valor bastante expressivo, a sua baixa participação nas exportações brasileiras indica que o mercado interno é o principal destino da produção do Estado, com 0,55%. Essa baixa participação nas exportações será mais justificada quando da apresentação do

arranjo, poderemos verificar que não há uma ambiente institucional favorável às exportações.

A Tabela 3 apresenta a discriminação da pauta de exportações de móveis do estado do Ceará para o ano de 2006 e 2007.

Tabela 3 – Discriminação das Exportações Cearenses de Móveis, para os anos de 2006 e 2007, Valores em US\$ FOB

Produtos	US\$ 2006	(%) Total em 2006	US\$ 2007	(%) Total em 2007
Ededrões, almofadas, pufes, travesseiros e artigos semelhantes.	61.748	1,7%	2.062.667	32,6%
Móveis de madeira p/ quartos de dormir	1.490.823	40,1%	2.017.927	31,9%
Outros móveis de madeira	1.321.285	35,5%	1.385.112	21,9%
Assentos estofados com armação de madeira	74.262	2,0%	4.330	0,1%
Outros Assentos.	185.089	5,0%	86.920	1,4%
Outros assentos c/ armação de madeira	60.128	1,6%	60.580	1,0%
Outros móveis de metal	353.908	9,5%	547.895	8,7%
Partes p/ assentos de outras matérias	-	*	72.168	1,1%
Móveis de bambú ou ratã	-	*	22.090	0,3%
Cadeiras de dentista / salões de cabeleireiro, etc	-	*	21.594	0,3%
Demais Produtos	169.895	4,6%	51.000	0,8%
Total Exportado pelo Estado	3.717.138	100,0%	6.332.283	100,0%

Fonte: Secex / MDIC

Elaboração: Centro Internacional de Negócios/FIEC.

(*) Não se aplica.

Observa-se na Tabela 3 que apesar do valor total das exportações cearenses em 2007 tenha sido superior ao valor obtido em 2006, o item móveis de metal, que é o assunto deste trabalho, teve uma variação negativa em relação a 2006, apesar de ter aumentado suas exportações em 2007. Em 2006 esse tipo de móveis participava das exportações cearenses com 9,5% passando em 2007 para 8,7%, foram no total mais de 901 mil dólares nesses dois anos.

A Tabela 4 apresenta um comparativo do total das exportações de móveis no Ceará em relação aos principais produtos que apresentaram importantes valores na pauta de exportação do estado em 2006 e 2007.

Tabela 4 – Discriminação das Exportações dos Principais Produtos / Setores Cearenses, para os anos de 2006 e 2007, Valores em US\$ FOB

Produtos / Setores	US\$ 2006	(%) Total em 2006	US\$ 2007	(%) Total em 2007
Calçados	237.938.801	24,7	300.847.336	26,2
Castanha de Caju	140.515.802	14,6	180.768.086	15,7
Couros	127.892.482	13,3	144.454.733	12,6
Têxteis	123.758.807	12,9	131.826.380	11,5
Fruticultura	45.130.064	4,7	76.487.485	6,7
Ceras vegetais	24.889.174	2,6	34.513.937	3,0
Lagosta	37.620.672	3,9	33.113.914	2,9
Camarão	51.243.369	5,3	17.424.691	1,5
Rochas Ornamentais	12.562.791	1,3	11.212.392	1,0
Confecções	10.008.215	1,0	11.192.641	1,0
Móveis	3.717.138	0,4	6.332.283	0,6
Flores	4.783.143	0,5	4.992.986	0,4
Mel natural	4.583.752	0,5	3.223.657	0,3
Tambores de freio	10.298.583	1,1	2.611.651	0,2
Químico	800.085	0,1	1.086.858	0,1
Gorduras e Margarinas	165.379	0,0	213.874	0,0
Demais setores	125.966.158	13,1	188.054.369	16,4
Total Exportado pelo Estado	961.874.415	100,0	1.148.357.273	100,0
Total Exportado pelo Brasil	137.807.469.531	100,0	160.649.072.830	100,0

Fonte: Secex / MDIC.

Elaboração: Centro Internacional de Negócios/FIEC

Como pode ser observado, o setor de móveis ocupa a 11ª posição em relação a outros produtos, apesar de contribuir somente com 0,6% no total das exportações do estado em 2007, as exportações de móveis teve um crescimento positivo de quase 70,35% em relação a 2006.

Conforme dados apresentados no panorama nacional e estadual do setor moveleiro, observa-se que esse setor tem alcançado valores significativos para a geração de emprego e renda do estado. Portanto, será mostrado como o APL de móveis tubulares de Iguatu vem buscando sua ascensão e contribuindo para o desenvolvimento do município de Iguatu.

3.2 Apresentação do Município e seu Diagnóstico Socio-Econômico.

Antes de caracterizarmos o arranjo, será feita uma breve apresentação geográfica e histórica do município. Em seguida exporemos os principais elementos do diagnóstico sócio-econômico para que possamos ter uma aproximação do contexto geral no que diz respeito ao arranjo produtivo de móveis tubulares.

3.2.1 Dados geográficos e históricos do Município de Iguatu

Com 1.029,00 km² de extensão territorial o município de Iguatu está situado na região centro sul do Estado do Ceará distante da capital Fortaleza 306 km.

Em 1678 com o início da distribuição das sesmarias, deu-se início o povoamento do interior cearense. Apesar dos obstáculos enfrentados nas batalhas entre os índios Quixelôs e os colonos, houve uma irmandade entre eles, que chegaram a se afazendar com casas de vivendas e currais de gados na região. Enquanto que em muitas localidades índios e colonizadores travavam batalhas, ali, os índios colaboravam com os colonizadores e, ambos se uniram com o mesmo objetivo e desenvolveram a região, fazendo nascer o povoado que haveria de denominar-se Telha, semente da futura cidade.

A descoberta do povoado deu-se em 1707 pelos jesuítas. A localidade ficou conhecida pelo nome de Vila da Telha fazendo menção a uma grande lagoa de mesmo nome nos arredores. O município foi criado somente em 27 de novembro de 1851, pela lei Provincial 558, que o desmembrou do Icó. Em 21 de agosto de 1874, de acordo com a Lei 1612, a então Vila da Telha foi elevada a categoria de cidade com nome de Iguatu. Seu nome é indígena: significa água boa ou rio bom (ig ou i, água, e catu, bom). Iguatu é circundada de lagoas, tais como: Lagoa da Telha, Lagoa de Iguatu, Lagoa da Bastiana, Lagoa do Barro Alto, etc. Além das lagoas, a cidade fica à margem esquerda do Rio Jaguaribe, o qual teve importante papel no povoamento do interior cearense.

Em 1910 foi privilegiada com a inauguração da Estrada de Ferro ligando a cidade de Iguatu à Capital, fato de alta significação para a vida socioeconômica do município que o projetou no cenário estadual como um dos centros de maior importância.

3.2.2 Aspectos Populacionais

A evolução quantitativa da população municipal e sua composição em população rural e urbana, como também por sexo, segundo os últimos censos demográficos de 1991 e 2000 estão descritos na Tabela 05.

Constata-se que no ano de 1991, a população dos habitantes de Iguatu que residiam na zona urbana era de 70,22% e 29,78% residiam na zona rural, uma população já predominantemente urbana. Essa situação se intensifica no ano de 2000, pois há um aumento na proporção relativa de habitantes na zona urbana do município e uma redução da zona rural, neste a proporção de habitantes na zona urbana é de 72,84% e na zona rural cai para 27,16%, o que demonstra que a sede do município recebeu um crescimento de pouco mais de 2% no seu contingente populacional. De acordo com as informações contidas na tabela pode-se observar que a população cresceu 13,17% neste período.

Em relação a sua composição por gênero, observa-se uma ligeira predominância do sexo feminino com 51,64% contra 48,36% do sexo masculino para o ano de 2000.

Tabela 5 – População Residente – 1991 e 2000

Discriminação	1991		2000	
	Nº	%	Nº	%
Total	75.649	100,00	85.615	100,00
Urbano	53.123	70,22	62.366	72,84
Rural	22.526	29,78	23.249	27,16
Homens	36.220	47,88	41.403	48,36
Mulheres	39.429	52,12	44.212	51,64

Fonte: IBGE – Censos Demográficos 1991-2000

Hoje segundo levantamento da Contagem Populacional realizado pelo IBGE, a população do município de Iguatu em 2007 é de 92.260 habitantes, que corresponde uma variação da população em relação ao último censo de 2000 de 7,76%.

3.2.3 Indicadores de Desenvolvimento

Na Tabela 6, temos o resultado para o município de Iguatu como também para o Ceará, do Índice de Desenvolvimento Humano Municipal (IDHM) divulgado pela ONU através do seu Programa das Nações Unidas para o Desenvolvimento (PNUD). Este índice abrange três dimensões, a saber: longevidade, educação e renda. O IDHM é obtido pela média aritmética simples de três subíndices: IDHM – Longevidade, obtido a partir da esperança de vida ao nascer; IDHM – Educação, resultado da combinação da porcentagem de adultos alfabetizados com taxa de matrícula nos ensinos elementar, médio e superior; IDHM – Renda, que é obtido a partir da PIB *per capita*, ajustado ao poder de paridade de compra e com retornos marginais decrescentes à renda, a partir de um determinado patamar de referência.

O índice varia de zero (nenhum desenvolvimento humano) a um (desenvolvimento humano total). Municípios com IDHM até 0,499 têm desenvolvimento humano considerado baixo, os municípios com índices entre 0,500 e 0,799 são considerados de médio desenvolvimento humano e municípios com IDHM superior a 0,800 têm desenvolvimento humano considerado alto.

Tabela 6 - Índice de Desenvolvimento Humano Municipal (IDHM) por dimensões de 1991 e 2000.

Município	IDHM		Educação		Longevidade		Renda		Posição	
	1991	2000	1991	2000	1991	2000	1991	2000	1991	2000
Ceará	0,597	0,699	0,604	0,772	0,613	0,713	0,563	0,616	-	-
Iguatu	0,592	0,692	0,581	0,739	0,630	0,727	0,564	0,610	9º	12º

Fonte: Atlas do Desenvolvimento Humano no Brasil – PNUD – 2003

Como se pode observar na tabela acima o IDHM para o município de Iguatu em 1991 era de 0,592 e foi para 0,692 em 2000, ou seja, o município teve um melhora no seu IDHM de aproximadamente 17%, apesar dessa melhora sua posição caiu de 9º para 12º na classificação geral dos municípios do Ceará.

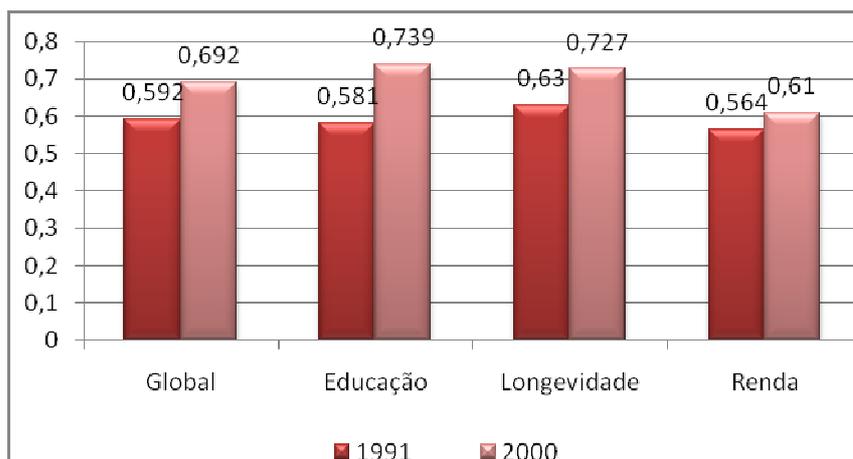


Gráfico 1 – Índice de Desenvolvimento Humano Municipal e seus subíndices para o município de Iguatu de 1991 e 2000.

Fonte: Tabela 2

Como pode ser observado no Gráfico 1, houve melhora nos três índices que compõem o IDHM do município, a variação mais significativa foi o IDHM –Educação com uma variação de 27%, enquanto o IDHM – Longevidade variou em 15,4% e o IDHM – Renda apenas 8,2%. Segundo a classificação do PNUD, Iguatu se encontra entre os municípios classificados com médio desenvolvimento humano. Comparando com o resultado do Ceará, o que se observa, é que seu IDHM é inferior ao do Estado.

Tabela 7 – Índice de Desenvolvimento Municipal (IDM) para o Município de Iguatu, 2002-2005.

Município	2002		2005	
	Índice	Ranking	Índice	Ranking
Iguatu	45,19	9º	47,95	8º

Fonte: IPECE

Já na Tabela 7, apresenta-se o resultado para o município de Iguatu do Índice de Desenvolvimento Municipal (IDM). O objetivo principal deste índice é possibilitar a hierarquização dos municípios do Estado do Ceará segundo seu nível de desenvolvimento, medido com base em um conjunto de trinta indicadores sociais, demográficos, econômicos e de infra-estrutura de apoio. É calculado a cada dois anos e permite aos usuários acompanharem a evolução do desenvolvimento de seu município. Esse índice é calculado pelo Instituto de Pesquisa e Estratégia Econômica do Ceará (IPECE).

No caso do município de Iguatu, o IDM em 2002 era de 45,19 e foi para 47,95 em 2005, ou seja, o município teve uma melhora nesse índice, saindo do 9º para o 8º lugar na classificação geral dos municípios do Ceará, ou seja, o município ganhou uma posição.

Os dados referentes ao PIB Municipal de Iguatu podem ser observados no gráfico 2, já que a análise do PIB representa um importante indicador no que concerne a evolução socioeconômica de um município, haja vista mensurar a produção total em determinado período de tempo e o volume de riqueza produzido no município.

O Gráfico 2, mostra a evolução do PIB Municipal de Iguatu de 1920 a 2005. Observe que no período de 1970 a 1980 o PIB Municipal de Iguatu teve um bom desempenho, com grande declínio no período de 1980 a 1996. A partir de 1996 volta a se recuperar até 1999, onde permanece com o seu PIB variando entre R\$ 200.000 a R\$ 250.000 até 2004, ano em que novamente recupera um bom desempenho até 2005. Conforme apresentado no Gráfico 2, no período de 2001 a 2005, o PIB para o Município de Iguatu teve uma variação positiva de 24,5%.

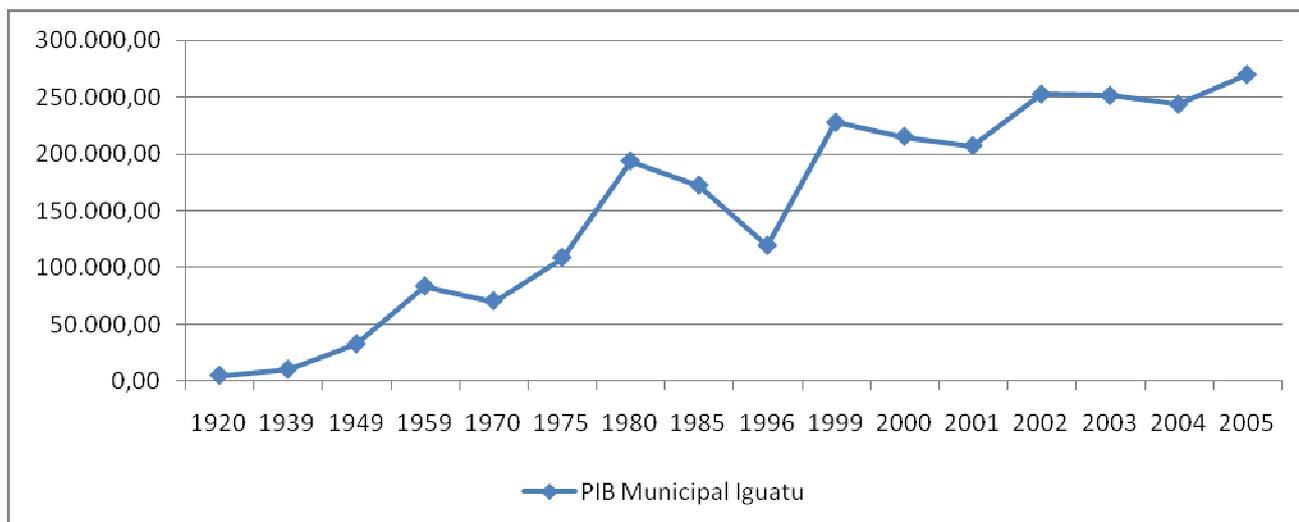


Gráfico 2 – Evolução do PIB Municipal*

Fonte: Para os anos de 1999-2004 elaboração IBGE, e para os anos 1970-1996 elaboração IPEADATA.

* R\$ de 2000(mil) - Deflacionado pelo Deflator Implícito do PIB nacional – 1939 a 2004

A Tabela 8 abaixo, apresenta o PIB *per capita* para o município de Iguatu como também para o Estado do Ceará de 1997 a 2005. O PIB per capita para o município de Iguatu em 2005 era de R\$ 4.660 milhões. Ao observar o resultado para 2004 onde o PIB per capita era de R\$ 3.973 milhões, nota-se que houve um aumento de 17%. Em 2005, o município obteve um resultado muito próximo do Ceará e em termos de PIB per capita apresentou um resultado de R\$ 5.054 milhões.

Tabela 8 – PIB *per capita* para o município de Iguatu de 1997-2005

	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005
Ceará	2.465	2.602	2.658	2.794	2.833	3.735	4.145	4.622	5.054
Iguatu	2.005	2.361	2.463	2.365	2.435	3.440	3.844	3.973	4.660

Fonte: IPECE

O Gráfico 3, compara as taxas de variação do PIB *per capita* do município de Iguatu com as do Estado do Ceará, observe que a medida que a economia cearense apresenta taxa de crescimento positivas nos anos de 2004 e 2005 as taxas do município de Iguatu vem acompanhado no mesmo ritmo esse crescimento. Enquanto o PIB *per capita* do Estado do Ceará crescia em 9%, o Município de Iguatu variava a uma taxa positiva de 17%.

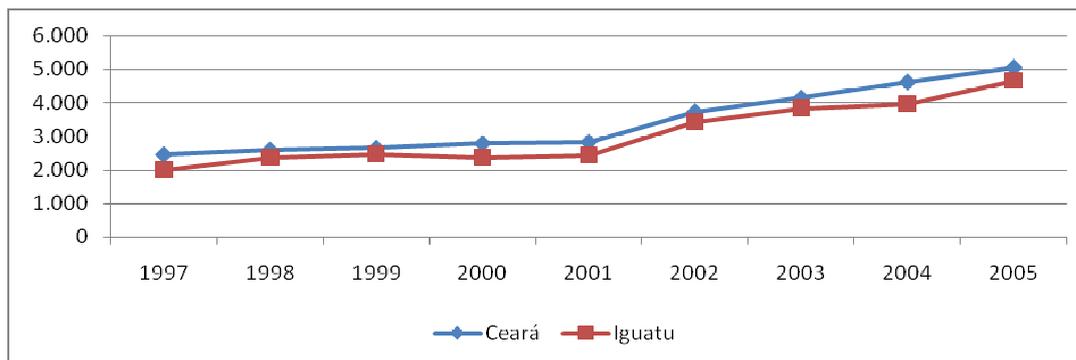


Gráfico 3 – Taxa de Variação do PIB *per capita* para Município de Iguatu em comparação com as Taxas do Estado do Ceará de 1997 – 2005.

Fonte: Tabela 8

Podemos observar na Tabela 9, que o número de pessoal ocupado na indústria de transformação para o município de Iguatu, obteve um grande salto de 1998 para 1999, chegando a uma variação bastante positiva de 213%, o que podemos afirmar uma grande geração de empregos no município, conseqüentemente um aumento no total geral de pessoal empregado no município. Já a partir de 2000, esse número começa a declinar, o que nos mostra o enfraquecimento no setor industrial do município, somente em 2004 esses números voltam a crescer, o que pode ter sido causado pela implantação de uma nova fábrica de móveis de madeiras no município, ocasionada pela procura de móveis dessa categoria.

Tabela 9 – Total do Pessoal Ocupado em Relação ao Total Ocupado na Indústria de Transformação para o Município de Iguatu de 1996-2005

Ano	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005
Total	4.766	5.136	5.579	7.328	8.122	9.568	10.952	10.993	10.089	12.345
Indústria de Transformação	565	999	814	2.555	2.328	2.190	2.321	1.879	2.049	2.098

Fonte: RAIS 2004

Essas mesmas taxas de acréscimos e decréscimos podem ser melhor observadas no gráfico 4. Observe que no período de 2000 a 2004 o total do pessoal ocupado apresenta taxa de crescimento positivo de 24%, enquanto que para o total de pessoal ocupado na indústria de transformação no município de Iguatu essa taxa apresenta uma queda de 13%.

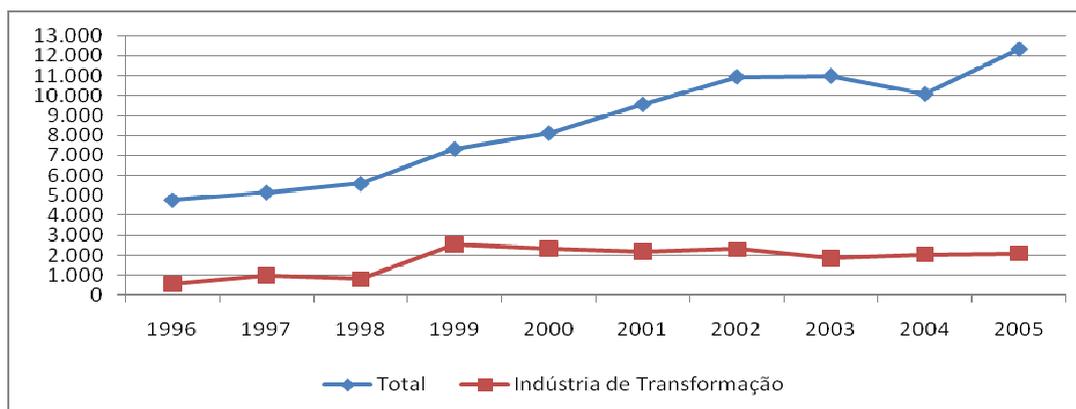


Gráfico 4 – Taxa de Variação do Total do Pessoal Ocupado em comparação com as Taxas de Variação do Total Ocupado na Indústria de Transformação para o Município de Iguatu de 1996-2005

Fonte: Tabela 9

3.3 Apresentação do Arranjo de Móveis Tubulares no Município de Iguatu

Inicialmente será apresentado como se deu a formação histórica deste arranjo, logo depois uma visão geral de como se encontra o aglomerado produtivo nos dias de hoje no que concerne questões como inovação, cooperação, governança e apoio institucional para em seguida apresentar características e o perfil das principais empresas que o compõem.

3.3.1 Formação Histórica do Arranjo

A origem do arranjo produtivo local de moveis tubulares surgiu do próprio dinamismo do comércio de Iguatu. Basicamente existe uma explicação que procura mostrar a origem do APL de móveis tubulares em Iguatu, foi quando os empresários tiveram a percepção de fabricar moveis tubulares devido a crescente demanda do mercado por móveis dessa categoria. A produção de moveis em Iguatu é recente, datando por volta do ano de 1992.

Existem atualmente no município 04 empresas produtoras destes móveis, onde todas foram visitadas nesta pesquisa. A empresa do Grupo Tubform, pioneira está no mercado há 13 anos.

3.3.2 Perfil das Empresas que Compõem o Arranjo de Móveis Tubulares de Iguatu.

Neste tópico será apresentado o perfil das empresas que compõem o arranjo de móveis tubulares. Segundo dados da RAIS, no município de Iguatu existem 04 empresas formais de móveis tubulares divididas, segundo ao porte⁸, conforme tabela 10.

Tabela 10: Número de empresas segundo o porte no município de Iguatu

Município	Micro	Pequena	Média	Grande	Total
Iguatu	2	1	0	1	4

Fonte: RAIS 2004 – Elaboração Própria

Para realização da pesquisa foi seguida a seqüência das 04 empresas, de acordo com o porte de cada uma: micro, pequena e grande, conforme tabela 11 abaixo:

Tabela 11: Empresas visitadas na pesquisa de campo

Empresa	Numero de Empregados	Porte
LC Tubulares	10	Micro
Móveis Iguatubos	15	Micro
Vision Metal	42	Pequena
Grupo Tubform	750	Grande
Total	817	

Fonte: Pesquisa de Campo – Elaboração Própria

Existem também no arranjo duas empresas informais, uma no serviço de costura e outra no serviço de estofamento, ambas realizam esses serviços em suas próprias residências e são geralmente contratadas pelas micro e pequenas empresas do APL. As pequenas empresas informais, tem em média de 3 a 5 trabalhadores.

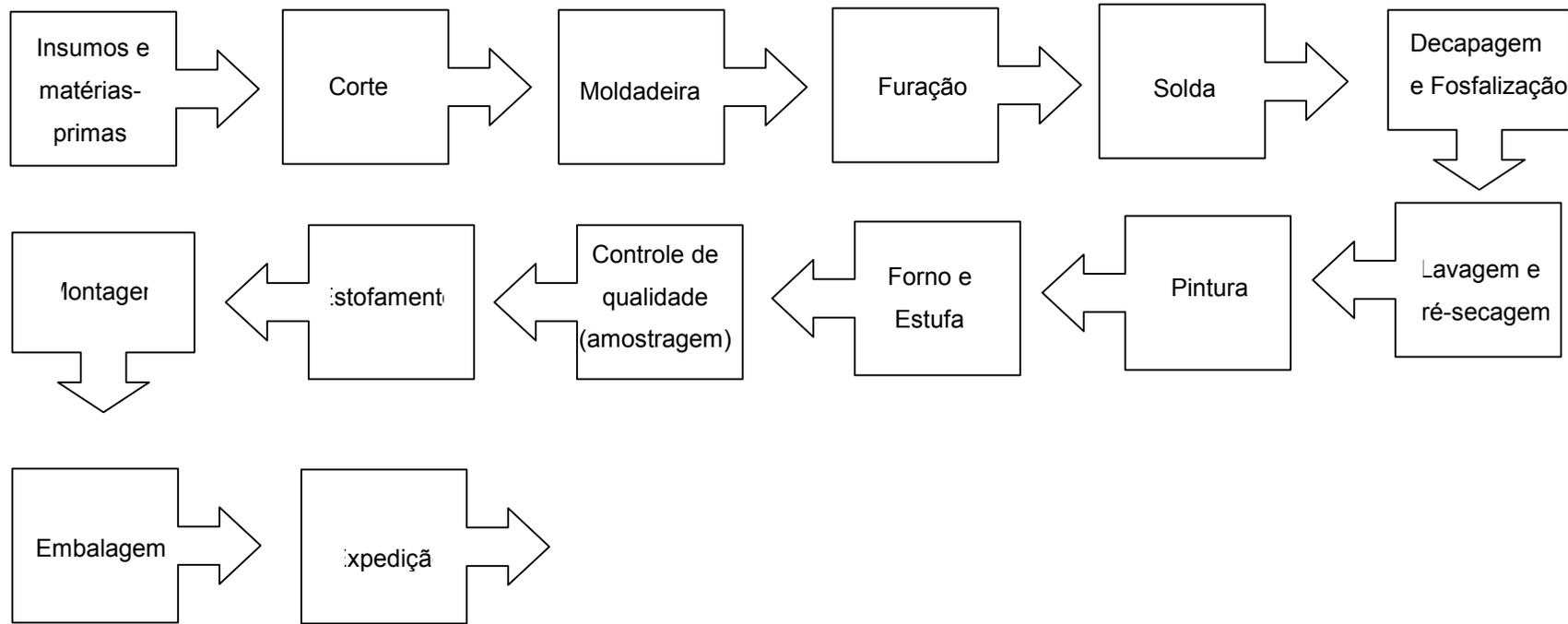
⁸ Segundo o porte definido pelo Sebrae.

Atualmente o pessoal total ocupado no arranjo é de 817 que corresponde a 40% do total de pessoal ocupado na indústria de transformação para o município. O nível de escolaridade da maioria dos trabalhadores se restringe ao nível fundamental, tendo alguns o ensino médio e superior. A renda média do pessoal ocupado no arranjo, hoje, gira em torno de um salário mínimo (R\$ 415,00) e R\$220,00.

Os produtos fabricados são predominantemente móveis tubulares (mesas, cadeiras, camas, estantes, cadeiras de balanço, rack, etc.), são móveis feitos com tubos de aço que passam por um tratamento de pré-pintura, com tanque de lavagem, e pelos processos de desengraxe, decapagem, fosfatização e pintura eletrostática a pó.

No entanto tem tomado espaço a confecção de móveis de madeira e de aço cromado, um outro tipo de móveis tubular em resina epóxi, também feito com tubos de aço e que recebem uma pintura de jato abrasivo ao metal branco sobre o aço decapado. A produção desses tipos de móveis é feita somente pela empresa de grande porte o Grupo Tubform.

A produção dos moveis dá-se da seguinte forma:

Fluxograma da produção

Fonte: Pesquisa em campo - Elaboração Própria

O Corte é o processo onde os tubos de aço são cortados, esses tubos já vem pré-cortados em tamanhos grandes (metros). A moldadeira consiste na etapa onde os tubos são moldados, dobrados ou virados conforme modelos ou as formas desejadas. Na furação, são feitos os furos necessários para encaixe das outras partes componentes do móvel, como por exemplo, pernas, braços e tampas inferiores. O processo seguinte é a solda dos tubos, para depois passar para a decapagem e fosfalização, essa é a etapa onde os tubos são emersos em tanques para retirada da ferrugem, e depois seguem para lavagem, pré-secagem e pintura com tinta em pó. Após essa etapa os tubos já em forma de móvel vão para um forno e em seguida uma estufa, aqui é um processo de maturação da tinta, para que fique na cor ideal e com brilho. Os moveis passam por um controle de qualidade e se aprovados seguem para o estofamento e costura, esses serviços são terceirizados em algumas empresas. Por fim é realizado a montagem para que o produto possa ser embalado e encaminhado para expedição.

Os principais insumos utilizados são os tubos de aço provenientes da empresa Aço Cearense localizada em Fortaleza e da Empresa Gerdau localizada no sul do país. Os demais como tecidos, compensados, espumas, madeiras e peças de mármore são adquiridas em todo mercado nacional conforme quadro 1 abaixo:

Matéria Prima	Origem
Aço	Ceará, São Paulo
Tecidos	São Paulo
Compensados	Pará
Espumas	Ceará
Madeiras	São Paulo, Rio Grande do Sul e Minas Gerais
Tintas	São Paulo
Mármore	Espírito Santo

Quadro 2 – Principais matérias primas e suas origens.
Fonte Pesquisa de Campo – Elaboração Própria

Os quatro empreendimentos somam hoje um total de aproximadamente 28.000 peças por mês, o que dá por ano uma produção aproximada de 324mil peças. Em relação ao mercado consumidor, das quatro empresas, apenas uma delas possui atuação em nível nacional. As demais direcionam suas vendas

principalmente para o Estado do Ceará e para os Estados do Nordeste. Somente a empresa Vision Metal teve experiência com o mercado externo, chegando em 2007 a exportar 5% de sua produção para Cabo Verde na África do Sul.

O processo de produção e organização das empresas que constitui o arranjo passa por várias etapas, sendo a divisão do trabalho acentuada na empresa de grande porte, nas demais há uma flexibilização, passando um só colaborador a executar e dominar várias etapas do processo de produção. Duas das empresas terceirizam serviços como, por exemplo, costura e estofamento.

No tocante à criação de novos produtos, esse tipo de processo é mais acentuado na empresa de grande porte, as demais, adotam a estratégia de copiar as inovações de produtos realizadas pela grande empresa, principalmente no que diz respeito a design e criação de novos modelos adaptando-os de forma criativa os recursos a sua disposição.

A distribuição da produção é feita pelos próprios empresários para grandes lojas de móveis, através de representantes comerciais, porém há uma exceção para as micro empresas em que o cliente ainda busca a própria empresa para aquisição dos produtos.

O faturamento médio mensal gira em torno de R\$ 954.000,00. Em 2007 o faturamento total do arranjo foi aproximadamente de R\$ 11.450 milhões, sendo que deste total 96% corresponde ao faturamento da empresa de grande porte, no caso, o Grupo Tubform. Em relação à demanda pelos produtos existe uma sazonalidade principalmente nos períodos de maior aquecimento do comércio que corresponde às principais datas festivas como: dias das mães e festas natalinas.

Conforme referencial teórico apresentado, o capital social é um dos aspectos de extrema importância para alavancar um processo de desenvolvimento de APL. Dessa forma, buscou-se identificar no APL de móveis tubulares de Iguatu, aspectos que constituem o capital social de uma localidade, tais como: interações, aprendizado e a cooperação.

Um traço marcante da cooperação em um APL é a articulação existente entre entidades de apoio (públicas e privadas) e associações. As entidades de apoio cooperam viabilizando recursos para a realização das atividades, através da oferta de capacitação, do apoio aos fabricantes na participação de eventos, feiras, entre outros, e buscam promover por meio destas o fortalecimento do APL. Os fabricantes através da associação também se mobilizam na busca de alternativas para melhor resolverem seus problemas, embora essa mobilização seja algo que precisa de um maior envolvimento dos associados. Todos devem se comprometer com algum tipo de atividade dentro da associação para que se alcance o resultado esperado.

Essa realidade é bem diferente no município de Iguatu. Os fabricantes de móveis apresentam uma cooperação bastante incipiente. Praticamente não há cooperação entre as empresas na venda conjunta de produtos, desenvolvimento e design de produtos, capacitação de recursos humanos, obtenção de financiamento, reivindicações, participação conjunta em férias, etc. No tocante à aquisição de insumos como o mármore e tubos de aço, apenas as micros e pequenas empresas se unem conseguindo barganhar preços e reduzir os custos com fretes.

No que se refere à organização das empresas não existe uma associação ou cooperativa que busque interagir no setor de produção de móveis. Estas apenas compartilham da mesma localização geográfica e proximidade física.

Em relação às fontes de aprendizado no APL, o SEBRAE é a única instituição de aprendizado que atua na formação dos profissionais principalmente para as micros e pequenas empresas. Já no caso do Grupo Tubform, única empresa de grande porte, esses treinamentos e capacitações são realizados através de empresas contratadas com este objetivo, pois, segundo essa empresa os cursos oferecidos pelo Sebrae e Senai está aquém do esperado.

Quanto à existência de instituições parceiras e apoio governamental através da implementação de políticas públicas de fortalecimento do setor, as empresas também não possuem relacionamentos cooperativos com nenhum outro tipo de instituição e avaliam que o apoio do governo nas diferentes esferas não chega a promover de forma satisfatória a superação das dificuldades principalmente no que

diz respeito à infra-estrutura econômica. Apenas o SEBRAE e a CDL atuam no arranjo, porém de forma representativa.

Com relação às fontes externas de financiamento, foram identificadas pelas empresas algumas limitações que impedem o acesso, pois há entraves do tipo burocráticos para acesso a essas linhas de créditos, como, por exemplo, a exigência de elevadas garantias que são impraticáveis para as empresas de micro e pequeno porte.

3.3.3 Perfil da Empresa de Grande Porte – Grupo Tubform

As empresas moveleiras de grande porte se caracterizam, principalmente, por possuírem completa mecanização das etapas do processo de produção. As inovações nesse tipo de empresa são mais incrementais e tecnológicas, realizadas por meio de aquisição de novas máquinas e equipamentos associada a introdução de novas técnicas de produção e alterações nos produtos, essas são algumas estratégias utilizadas para garantir a competitividade. O mercado consumidor possui alcance nacional. A distribuição dos produtos é feita através de representantes comerciais.

A Tubform foi criada em 1995, conforme já descrito anteriormente. As principais dificuldades relacionadas pelos fundadores na constituição da empresa dizem respeito à contratação de empregados qualificados, produção de produtos com qualidade, custo ou falta de capital de giro para aquisição de máquinas e equipamentos e locação de instalações. Hoje algumas dificuldades ainda permanecem como a falta de mão de obra qualificada no mercado.

Ao final do primeiro ano de criação da empresa, seu quadro de funcionários era de 10 colaboradores chegando ao final de 2007 com 700 colaboradores, sendo 70% deste ocupados no chão de fábrica com nível de escolaridade de ensino fundamental e os outros 30% respondendo pela administração da empresa na sua grande maioria com nível superior.

No que se refere à evolução da empresa, no ano de 1995 o faturamento a preços correntes era de aproximadamente 100 mil reais/ano atingindo em 2007 a ordem de 11 milhões de reais.

Em relação aos mercados, as vendas dos produtos nos primeiros anos de instalação da empresa eram restritas ao município com 60% e ao Estado com 40%, o que pode ser observado na tabela 12.

Tabela 12: Evolução das vendas – Grupo Tubform

Vendas	Grupo Tubform	
	1995	2007
Município	60%	10%
Ceará	40%	20%
Nordeste	-	40%
Brasil	-	30%
Exterior	-	-

Fonte: Pesquisa de Campo – Elaboração Própria

No final de 2007, a empresa ganhou mercado nacional e hoje 40% das vendas são realizadas no Nordeste e 30% nas outras regiões do país.

A partir do ano 2000, com a diminuição na demanda de móveis tubulares, houve a percepção de implantar uma nova fábrica para produção de móveis de madeira, devido a procura por esse tipo de mobiliário. Com isso foi instalado no distrito industrial de Iguatu a fábrica de móveis de madeiras, Madeform.

A partir de 2005, a razão social passou a ser Indústrias Reunidas de Móveis do Nordeste LTDA (Grupo Tubform), onde hoje reúne suas duas fábricas de móveis: a Tubform, unidade especializada em produtos tubulares, e a Madeform, em peças de madeira. Também faz parte do grupo as Lojas Mathias, com 08 filiais distribuídas no Ceará e Estado da Paraíba, que vendem seus produtos e outros como: eletrodomésticos, colchões, etc.

No ano de 2006, a Madeform foi ampliada e praticamente dobrou a produção que passou para 25 mil peças por mês. A unidade produz roupeiros, armários para cozinha e móveis infantis, o número de funcionários também foi ampliado de 120 para 240. Em outubro do mesmo ano, a produção até o final de 2006 já estava vendida.

Em 2007 essa empresa expandiu a fabricação de móveis tubulares cromados, com a construção de um novo galpão, onde foram gerados mais 180 empregos

diretos e a produção das peças cromadas foi triplicada, já que o consumo desse tipo de peça está em crescimento. Essa produção representava apenas 10% do total das peças produzidas na Tubform e passou a ter uma média de duas mil por dia. A estratégia de expansão dos negócios deu certo, pois o mercado regional é favorável.

Segundo informações fornecidas pelo gerente comercial no momento da entrevista, os principais pontos positivos da empresa que garantem sua capacidade competitiva são principalmente: qualidade da matéria prima, mão de obra capacitada e qualificada, nível tecnológico dos equipamentos, capacidade de introdução de novos produtos, desenho e estilo dos produtos e estratégias de comercialização. Essa empresa apesar de operar de forma isolada, é a maior empresa dentro do arranjo e não tem nenhum grau de cooperação com as outras pequenas empresas.

Essa empresa possui uma capacidade de inovação bastante significativa, atuando como líder na criação de novos produtos, implementação de melhorias tecnológicas de processos e organização. Com a introdução destes novos produtos como, por exemplo, a criação de uma linha de móveis cromados as vendas aumentaram 25% em 2007 com relação ao ano anterior. A empresa reconhece a importância da implementação de inovação para obtenção de novos mercados, como o que ocorreu com esta nova linha que possibilitou a entrada da empresas em mercados como da região norte e nordeste. Em 2007 os gastos despendidos para desenvolver as atividades de inovação foram de 24% sobre o faturamento.

Com relação às atividades de treinamento e capacitação de recursos humanos, durante os três últimos anos, a empresa investiu no aprendizado do seu corpo técnico como também na contratação de mão de obra especializada. Melhorando assim a utilização de técnicas de produção e gestão.

Conforme informações apresentadas pela empresa, nos últimos três anos esta não esteve envolvidas em atividades cooperativas com outras empresas e organizações.

As principais vantagens que a empresa reconhece por está localizada neste arranjo, se refere principalmente com relação ao baixo custo de mão de obra e pela

proximidade com os clientes e consumidores, já que o município apresenta um comércio local dinâmico, com a existência de um número de lojas de móveis bastante expressivos e de grande porte como, por exemplo, as lojas Mathias, Zenir Móveis e MR Móveis.

Os insumos utilizados pela empresa são na sua grande maioria adquiridos na Região Sul do país, principalmente nos estados de São Paulo, Minas Gerais e Rio Grande do Sul. Tendo como única transação comercial realizada localmente as vendas de seus produtos. A empresa também subcontrata alguns serviços no próprio município como, por exemplo: treinamento, marketing, serviços de manutenção predial, informática e consultoria jurídica. Outros são subcontratados fora do município e até mesmo fora do Estado, como é o caso da empresa de design localizada no Estado do Rio Grande do Sul e a empresa de consultoria contábil que está localizada em Fortaleza.

A empresa conhece e participa de programas de capacitação ofertados pelo SEBRAE e CDL⁹, porém não tem conhecimento de nenhum programa para o fortalecimento do setor que tenham origem nas esferas estadual. Tendo apenas o BNB¹⁰ como instituição de fomento para disponibilização de formas de créditos adequados as necessidades da empresas, onde a mesma reconhece não ter dificuldade a esse acesso e tem o BNB como um grande parceiro para os seus investimentos já realizados.

3.3.4 Perfil das Micro e Pequenas Empresas – MPEs: LC Tubulares, Móveis Iguatubos e Vision Metal.

A empresa LC Tubulares foi criada em 1995, a principal atividade exercida pelo sócio fundador antes da criação da empresa era de comerciante de uma loja de bicicletas. Já a empresa de Móveis Iguatubos foi criada em 2000, a atividade exercida pelo sócio fundador era de vendedor de variedades no estado da Bahia. Essas empresas estão classificadas quanto ao porte como micro empresa e apresentam um perfil diferente das outras, por serem empresas muito pequenas.

⁹ CLD – Câmara de Diretores Lojistas

¹⁰ BNB – Banco do Nordeste

Para ambas, as principais dificuldades encontradas no primeiro ano de criação da empresa foram as seguintes:

- Contratar empregados qualificados
- Produzir com qualidade
- Vender a produção
- Custo ou falta de capital para aquisição de máquinas e equipamentos

A empresa LC Tubulares possui hoje 10 funcionários, quando iniciou suas atividades esse numero era de apenas 2 funcionários. Na empresa Iguatubos, ocorreu o contrário, pois iniciou suas atividades com 40 funcionários e hoje apresenta somente 15 funcionários. Como já citado anteriormente, esse mercado teve uma considerável queda e com isso, viu-se a necessidade de ampliar suas atividades. Essa empresa resolveu implantar uma pequena fábrica de painéis de alumínio em um outro galpão, ao lado das instalações do chão de fábrica de móveis tubulares. Ainda em 2007, resolveu abrir uma loja com nome fantasia: Corbã Utilidades, que além de vender seus produtos (móveis e painéis) revende outras utilidades com preços bem acessíveis.

Conforme tabela 13, podemos observar a evolução dessas empresas quanto à venda de seus produtos no mercado. A empresa LC Tubulares teve e ainda tem grandes dificuldades de vendas dentro do município, devido à concorrência das outras empresas de pequeno e grande porte, por isso sempre manteve o seu mercado de vendas em 90% dentro do Estado do Ceará (município de Jucás, Cariús, Acopiara e Icó), e 10% no Nordeste (Estado da Paraíba), desde sua fundação.

Já a empresa Iguatubos ampliou suas vendas para fora do Estado, passando de 70% em 2000 para 95% em 2007, um aumento de 25% nas vendas no Nordeste (Alagoas, Natal e Pernambuco). Observe na tabela 13 que ambas as empresas quase não tiveram vendas de seus produtos dentro do município.

Tabela 13: Evolução das vendas – LC Tubulares e Iguatubos

Vendas	LC Tubulares		Móveis Iguatubos	
	1995	2007	2000	2007
Município	-	-	10%	-
Ceará	90%	90%	20%	5%
Nordeste	10%	10%	70%	95%
Brasil	-	-	-	-
Exterior	-	-	-	-

Fonte: Pesquisa de Campo – Elaboração Própria

Quanto à empresa Vision Metal, é a única pequena empresa classificada dentro do arranjo. Esta empresa iniciou suas atividades no município, desde 1993 e seu sócio fundador exercia a atividade de Representante Comercial antes da sua fundação. Ao final do primeiro ano de criação, seu quadro de funcionários era de 16 colaboradores chegando ao final de 2007 com 42 colaboradores, sendo 71% deste ocupados no chão de fábrica, 4,7% respondendo pela administração da empresa, e o restante, ou seja, 24% responsável pela distribuição e transporte dos produtos.

As principais dificuldades relacionadas pelos fundadores na constituição da empresa são semelhantes às observadas por todas outras que foram e são ainda hoje principalmente: à contratação de empregados qualificados, produção de produtos com qualidade, custo ou falta de capital de giro para aquisição de máquinas e equipamentos e locação de instalações.

Em relação aos mercados, as vendas dos produtos nos primeiros anos de instalação da empresa eram praticamente restritas ao município. Já a partir de 2007 a empresa conseguiu estender suas vendas para outros municípios do Estado do Ceará como também para outros Estados do Nordeste (Alagoas e Natal), chegando a vender 45% dos seus produtos nessa região. Dentre as empresas que formam o arranjo somente esta se aventurou no comércio exterior, exportando 5% de sua produção para Cabo Verde. O que pode ser observado na tabela 14.

Tabela 14: Evolução das vendas – Vision Metal

Vision Metal		
Vendas	1993	2007
Município	80%	20%
Ceará	20%	30%
Nordeste	-	45%
Brasil	-	-
Exterior	-	5%

Fonte: Pesquisa de Campo – Elaboração Própria

Os principais produtos de móveis tubulares fabricados por essas empresas são: mesas, racks, conjuntos de jantar, conjuntos de terraços, camas e cadeiras. A etapa inicial do processo de produção é a criação do produto, aqui vale ressaltar o forte caráter copiado dessas empresas. Em alguns casos os proprietários é que criam seus próprios modelos e por estarem em desvantagem financeira e organizacional, utilizam na maioria das vezes, cópias de produtos confeccionados pela grande empresa, no caso o Grupo Tubform.

Com relação à inovação, adotam a estratégia de copidora da líder, não tendo despendidos gastos para desenvolver atividades inovativas.

A maioria dos seus produtos são todos iniciados e finalizados no chão de fábrica, onde somente na etapa da costura dos estofamentos é que há uma terceirização desse serviço.

Apesar de empreenderem esforços para se adaptar às tendências do mercado, essas empresas são pouco competitivas quando comparadas a de grande porte da região, principalmente no tocante à aquisição de insumos e escala de produção. Muitos pequenos produtores têm migrado para outros setores, conforme já citado.

Conforme informações apresentadas por essas empresas, nos últimos três anos, atuaram de forma cooperativa na aquisição de insumos e matérias primas como, por exemplo, a aquisição de tubos de aço e mármore. Logo a cooperação entre estas pode ser observada, porém sem a participação da empresa de grande porte.

No caso da empresa Vision Metal, a principal vantagem que a empresa reconhece por está localizada neste arranjo se refere principalmente a facilidade de acesso aos seus clientes em outros Estados (Natal e Alagoas) e à proximidade que tem com seu maior cliente no Estado, as lojas Macavi. As outras empresas LC Tubulares e Iguatubos apontaram como principais vantagens: o baixo custo da mão de obra e a facilidade de transportes intermunicipais e interestaduais, com acesso rápido aos outros Estados do Nordeste, o que facilita a busca de representantes.

As principais dificuldades que foram observadas na pesquisa e que comprometem uma melhor atuação dessas empresas dentro do arranjo são: a falta de capacitação tecnológica e gerencial, o que por sua vez, acentua os problemas de baixa qualidade dos produtos e administração da empresa, o difícil acesso ao financiamento de capital de giro e baixo poder de barganha junto aos fornecedores, devido a pequena escala das compras.

Das várias dificuldades levantadas pelas empresas, para o desenvolvimento tanto do arranjo como também de cada unidade isolada, diz respeito à ausência de centros de formação técnica de mão de obra, que ofereça cursos, como por exemplo, moldador, soldador, carpintaria entre outros. Fazendo com que percam tempo no processo de treinamento dos novos colaboradores contratados.

No tocante ao nível de formação dos funcionários, foi identificado que não existe nenhum colaborador com nível superior, sendo o ensino fundamental e médio o maior grau de instrução observado na empresa. Somente o sócio da empresa Vision Metal possui curso superior incompleto em Contabilidade.

Em suma, no decorrer deste estudo identificamos até aqui que a interação entre os produtores de moveis em Iguatu ainda é fraca, os empresários ainda agem individualmente, a articulação, coordenação e governança dos atores locais no arranjo se dá de forma incipiente. Este fato se reflete nas ações das empresas que geralmente agem sozinhas de maneira isolada, aumentando as dificuldades do isolamento enfrentadas pelas MPEs, conforme foram discutidas na introdução desse trabalho.

4. PRINCIPAIS DESAFIOS A SEREM SUPERADOS PELO ARRANJO DE MÓVEIS TUBULARES DE IGUATU NA BUSCA DE NOVAS OPORTUNIDADES

Neste capítulo serão apresentadas as principais dificuldades observadas no arranjo, e as medidas que poderão vir a serem adotadas para a superação destes obstáculos visando o fortalecimento do arranjo de móveis tubulares de Iguatu.

4.1 Obstáculos que limitam o desenvolvimento do arranjo.

Os obstáculos que serão apresentados aqui são resultados da pesquisa de campo realizada junto às empresas que compõem o arranjo. Para uma melhor compreensão, estes serão abordados por grupos, em relação a temas como, produção, inovação, meio institucional e políticas públicas.

PRODUÇÃO

Em relação ao processo de produção, podemos citar inicialmente a estrutura física deficiente onde se encontram instaladas as empresas, principalmente as micro e pequenas, já que a empresa de grande porte não tem esse problema. Essas deficiências consistem principalmente na infra-estrutura física insuficiente, já que os galpões não estão mais suportando o nível de produção atual e os mesmos não podem ser expandidos, devido principalmente ao elevado custo da reforma, como a compra de novas instalações prediais e o fato de algumas empresas alugarem o espaço onde estão instaladas.

Outro fator relevante diz respeito à utilização de máquinas e equipamentos de baixa produtividade e alto custo de manutenção, ocasionando uma perda de eficiência e desperdício de tempo e energia. As máquinas hoje utilizadas nas empresas de pequeno porte são na sua maioria ultrapassadas, hoje, já existem outras máquinas que realizariam as mesmas funções com uma maior automação e menor custo.

A mão de obra qualificada é outro fator que hoje vem dificultando o desenvolvimento do arranjo. Perde-se muito tempo, como também é muito caro qualificar novos colaboradores. O que poderia minimizar esse problema, seria a

migração de um colaborador de uma empresa para outra e isso não foi observado dentro do arranjo. Caso isso ocorresse, o colaborador que tivesse sido qualificado na primeira empresa iria para a segunda já capacitado e esta não mais necessitaria despende recursos na sua capacitação.

O acesso as matérias primas, foi identificado pelas empresas como outro obstáculo a ser superado. A maioria dos fornecedores do arranjo se encontra instalados na região sul e sudeste do país, acarretando uma elevação na aquisição destas, já que o custo com frete é encarecido.

INOVAÇÃO

É comum para a maioria dos arranjos produtivos cearenses a falta de profissionais especializados na criação e design de novos produtos, fato este que vem dificultando a introdução destes produtos no mercado.

Este fato faz com que as empresas adotem uma estratégia de inovação baseado na cópia e reprodução com pequenas modificações de modelos lançados no mercado pela grande empresa. O problema ocasionado com esta estratégia é que quando as empresas lançarem estes produtos, eles serão novos para a empresa, mas não para o mercado.

A articulação cooperativa entre as MPEs é um tipo de inovação organizacional. Foi observado que tanto a inovação de processos, como as inovações organizacionais não são implementadas no arranjo, as micro e pequenas empresas não introduzem técnicas avançadas de gestão, práticas de marketing, práticas de comercialização e mudanças na estrutura organizacional das empresas, exceto na empresa de grande porte.

O fato destas empresas não inovarem, tanto em relação aos seus produtos como aos seus processos dificultam que estas possam ter acesso ao mercado externo, já que a concorrência e o nível de exigência deste mercado é bem maior.

MEIO INSTITUCIONAL

Foi identificada a ausência de instituições parceiras no arranjo, hoje somente o SEBRAE local oferece alguns cursos nas áreas de gestão, deixando muito a desejar, já que além desta área outras como a de produção tem uma maior carência de treinamento e aperfeiçoamento da mão de obras específicas para móveis tubulares (soldador, torneiro, serralheiro, etc).

As empresas do arranjo não participam de feiras e eventos do setor, o principal motivo diz respeito ao custo de participação neste tipo de evento, que é muito elevado e estas não dispõem de recursos.

O acesso ao crédito é outra dificuldade enfrentada pelas empresas. As instituições de crédito existentes no arranjo exigem muitas garantias para ter acesso as suas linhas de financiamento, impossibilitando os produtores de realizarem os financiamentos, estas chegam a exigir em alguns casos uma garantia real de 130% do valor do financiamento.

Outras dificuldades em relação ao acesso ao crédito são os entraves burocráticos e fiscais para se utilizar das fontes de financiamento existentes.

POLÍTICAS PÚBLICAS

A falta de políticas publicas que poderiam contribuir para o aumento da eficiência competitiva das empresas do arranjo foi citado com um dos principais problemas. Tanto o governo federal, estadual e municipal conhece a existência do arranjo, porém não existe nenhum programa ou projeto de apoio para o fortalecimento do arranjo.

Destes entes federativos citados, o governo local já citado pelas micro e pequenas empresas é o que menos implementa ações de fortalecimento do arranjo. Recentemente o município de Iguatu aprovou a instituição de um distrito industrial onde as empresas que lá se instalarem passariam a usufruir de benefícios principalmente de cunho fiscal, porém das empresas de móveis tubulares apenas a Tubform vem se beneficiando desta medida, junto com outras indústrias de origem externa ao município como, por exemplo, a empresa de calçados Dakota, as micro e

pequenas empresas não foram beneficiadas com esta medida, já que não preenchem os pré-requisitos exigidos para participarem do distrito. Podemos citar, por exemplo, o critério de geração de postos de trabalho e produtividade.

Porém, dos problemas e obstáculos relacionados acima o que mais vem dificultando o fortalecimento e desenvolvimento do arranjo de móveis tubulares de Iguatu é a falta de cooperação entre as empresas que compõem o arranjo. É inexistente a promoção de ações de cooperação entre os atores bem como a organização na forma de associações e cooperativas.

4.2 Medidas Propostas

Em relação à infra-estrutura física deficitária das micros e pequenas empresas poderia existir por parte do município incentivos para a adaptação da estrutura física às necessidades dessas empresas, através da inclusão dessas nas políticas de incentivo do distrito industrial. As instituições de financiamento poderiam criar linhas de créditos voltada para a modernização das instalações físicas dessas empresas.

Essas instituições possuem um papel importante no fortalecimento do arranjo, por isso faz-se necessário a criação de uma parceria que buscase minimizar ou eliminar as dificuldades de acesso ao crédito, aliviando as burocracias e exigências, principalmente com o Banco do Nordeste do Brasil por ser um banco de desenvolvimento que atua diretamente na região. Isso se faz necessário já que além do problema das instalações físicas há uma falta de máquinas e equipamentos modernos que possibilitariam uma maior produtividade que poderiam ser adquiridas através de financiamento.

Articulação com o SENAI, SEBRAE, CVT e Universidades Locais para oferta de capacitação de acordo com a demanda local principalmente para o setor metal-mecânico, isso resolveria a falta de mão de obra qualificada que torna o processo de recrutamento bastante dispendioso.

A dificuldade de fornecedores de matéria prima poderia ser minimizada com uma política de atração para o município de empresas fornecedoras de matéria prima para o fechamento de toda cadeia produtiva. Outra medida que poderia ser

adotada seria a compra conjunta de matérias primas necessárias para a produção onde estas barganhariam melhores preços e prazos para entrega e pagamento, além de uma possível redução dos custos com transporte.

Para conquista de novos mercados seria fundamental articular-se com instituições de criação e design de produtos, isso alteraria a estratégia de inovação adotada tornando o arranjo mais competitivo no mercado, já que com essas medidas os produtos teriam um diferencial, com modelos criativos, com estilo e que acompanhem as tendências do mercado. A atuação de profissionais capacitados para inovar nos produtos produziria um valor agregado às peças. Assim os produtos teriam um maior valor ampliando a margem de lucro dos produtores.

Outra ação que causaria uma diferenciação dos produtos do arranjo seria a divulgação dos produtos através de um plano de *marketing* e publicidades para os produtos locais, como por exemplo, criar vias de comunicação tais como: propagandas em revistas e televisões bem como a criação de uma *home page* para divulgar os produtos em outros mercados.

Outro meio de divulgação desses produtos seria a participação em feiras do setor, onde a exposição dos produtos deixaria de ser feita de uma forma individual por empresa e passaria a ser de uma forma coletiva, ou seja, onde seriam exibidos os produtos do arranjo de móveis tubulares de Iguatu não mais os móveis de uma determinada empresa.

As seguintes ações foram relacionadas pelas empresas como medidas que poderiam ser adotadas pelos diferentes âmbitos do governo para o fortalecimento do arranjo: programas de capacitação e treinamento técnicos, melhorias na educação básica, programas de apoio a consultoria técnica e comercial, incentivos fiscais e linhas de crédito.

Todas as ações relacionadas acima só terão êxito se os atores do arranjo tomarem consciência das vantagens de cooperarem entre si. Até para cobrar a implementação de políticas públicas dos diferentes âmbitos do governo a cooperação entre eles é fundamental, já que passariam a ter uma maior poder de reivindicação em função de uma maior representatividade.

A criação de uma associação dos produtores de móveis do município, onde esses passariam a articular-se enquanto grupo com as instituições que fomentam o desenvolvimento, como a Prefeitura Municipal, SEBRAE e Banco do Nordeste, possibilitaria ainda, que através desta organização fossem discutidos os problemas, as demandas e identificação de soluções para o setor.

A associação poderia promover e explicitar oportunidades do espírito de cooperação e associativismo ente os empresários como, por exemplo: promover e organizar missões para visita a feiras e exposições, para posteriormente divulgar informações colhidas nesses eventos, como também articular com a prefeitura local uma estratégia de promoção da imagem do arranjo.

Varias medidas foram propostas até aqui, porém os empresários precisam buscar ações coletivas e unir esforços para trabalharem em conjunto, utilizando os recursos disponíveis no município, como por exemplo, as instituições de ensino e aprendizado, as universidades, os bancos, os fornecedores, a prefeitura e o dinamismo do comercio. Somente com essa ação de cooperarem entre si, as micro e pequenas empresas poderão criar um clima de confiança entre os agentes, aumentar o grau de envolvimento e fortalecer os fatores como capital social e governança. Dessa forma, o APL de moveis tubulares de Iguatu poderá se desenvolver melhorando ainda mais a realidade do município, o que foi observado na pesquisa que o município apresenta bons recursos para esse fim.

CONCLUSÃO

As conclusões desse trabalho confirmam a hipótese de que o Arranjo Produtivo Local de Móveis Tubulares apesar de apresentar uma forma embrionária contribui para o desenvolvimento do município no que diz respeito principalmente à geração de emprego e renda, através do envolvimento dos fornecedores e outras atividades relacionadas com o arranjo, como também através da dinamização e diversificação da base produtiva da economia local.

Foi verificado que em 2007 o total do pessoal ocupado no arranjo era de 817 que correspondia a 40% do pessoal ocupado na indústria de transformação para o município, determinado assim um aumento da massa salarial do município o que ocasiona uma dinamização na economia local.

Através do envolvimento das pequenas e medias empresas inseridas dentro do arranjo pode-se perceber uma interação e cooperação entre essas empresas. Foi através desse pequeno grau de envolvimento e cooperação que o arranjo teve um avanço em relação a algumas atividades. Com isso surgiram instalações de diversas lojas de móveis no município devido principalmente a proximidade com a indústria de móveis que barateia os custos de transporte. Como foi observado neste trabalho o setor de móveis no estado do Ceará encontra-se em fase de crescimento, ocupando 8ª posição entre os estados brasileiros na pauta de exportação nacional. No âmbito estadual, esses móveis de metal corresponde a 9,5% das exportações do estado, porém em relação a outros produtos e setores a exportação de móveis corresponde a 0,6% no total geral das exportações do estado do Ceará.

Além do mais vale ressaltar a criação de empresas informais para suprir a demanda no fornecimento de serviços às empresas do arranjo. Isso ocorre principalmente nos serviços de costura e estofamento que são terceirizados pelas micros e pequenas.

Outra hipótese levantada e verificada durante a realização desta pesquisa foi que com a organização das micro e pequenas empresas na forma de um arranjo, compartilhando do mesmo espaço físico, sofrendo influência de um arranjo

institucional comum a todas, se beneficiando da proximidade dos consumidores finais essas empresas conseguiram superar dificuldades como, por exemplo, acesso a mercados e aquisição de insumos e matérias primas.

A despeito dos avanços até agora alcançados várias medidas ainda precisam ser tomadas para que o arranjo seja fortalecido e os “gargalos” que impedem seu pleno desenvolvimento sejam removidos. Várias medidas foram proposta neste trabalho como, por exemplo, a inclusão das micros e pequenas empresas no mini distrito industrial existente no município através de uma política de incentivo para que essas empresas possam ampliar e modernizar suas instalações; a criação de linhas de créditos mais acessíveis com menos burocracia e exigências; articulação com as instituições técnicas e financeiras de apoio para fortalecimento do arranjo.

Conforme observado nesse trabalho a empresa de grande porte praticamente não participa do arranjo, o que não impede as pequenas empresas de tentarem fortalecer a interação existente entre elas e elevar esse grau de envolvimento, buscando junto aos meios institucionais, os parceiros, as universidades, as instituições públicas e privadas e até mesmo junto ao governo local formas de como aproveitar as potencialidades existentes no município.

Dessa forma, essas empresas poderiam trabalhar de forma organizada e articular meios para criação de uma associação e a partir dessa ação coletiva discutir e gerenciar os problemas de cada empresa. Essa seria a medida a ser adotada de imediato como forma de fortalecimento do arranjo. Por fim, todas essas medidas somente terão êxito se os atores tomarem consciência das vantagens de cooperarem entre si.

REFERÊNCIAS

ALBAGLI, Sarita; BRITO, Jorge. **Glossário de arranjos e sistemas produtivos e inovativos locais**. Rede de Pesquisa em Sistemas Produtivos e Inovativos Locais – RedeSist, Rio de Janeiro, 2002. Disponível em <www.ie.ufrj.br/redesist> Acesso em, 10 de fevereiro de 2008.

AMARAL FILHO, Jair do et al. **Núcleos e Arranjos Produtivos Locais: Casos do Ceará**. In: Seminário Internacional Políticas para Sistemas Produtivos Locais de MPME, realizado em Mangaratiba, Rio de Janeiro, 2002.

AMARAL FILHO, Jair do et al. **Subsídios para Identificação de Arranjos Produtivos Locais – APLs no Ceará**. Fortaleza: Premium, 2006.

AMORIM, Mônica et al. **"Clusters" como estratégia de desenvolvimento industrial no Ceará**, Fortaleza: Banco do Nordeste – BNB, 1998.

AMORIM, Mônica. **Desenvolvimento Produtivo do Território**. In: Curso Desenvolvimento Territorial, Universidade Federal de Santa Catarina, 2007.

AMORIM, Mônica A.; MOREIRA, Maria Vilma C.; IPIRANGA, Ana Silva R. **A construção de uma Metodologia de Atuação nos Arranjos Produtivos Locais (APLs) no Estado do Ceará: Um enfoque na Formação e Fortalecimento do Capital Social e da Governança**. Fortaleza, 2004.

ASSOCIAÇÃO BRASILEIRA DAS INDÚSTRIAS DO MOBILIÁRIO – ABIMÓVEL. **Panorama do Setor Moveleiro no Brasil**. São Paulo, 2006. Disponível em <<http://www.abimovel.com>>. Acesso em, 10 de agosto de 2008.

BANCO DO NORDESTE – BNB. **Iguatu**. Fortaleza, n.14, 1986.

BRASIL. Ministério do Trabalho e Emprego. **Perfil dos Municípios**. Brasília: MTE, 2006. Disponível em <<http://www.mte.gov.br>>. Acesso em, 07 de junho de 2008.

CASSIOLATO, José E.; LASTRES, Helena M.M. **O foco em arranjos produtivos e inovativos locais de micro e pequenas empresas**. In: LASTRES, H. M. M.; CASSIOLATO, J. E.; MACIEL, M. L. Pequena Empresa: Cooperação e Desenvolvimento Local. Rio de Janeiro: Relume Dumará, 2003.

CASSIOLATO, Jose E.; LASTRES, Helena M.M; MACIEL, Maria L (orgs.). **Pequena Empresa Cooperação e Desenvolvimento Local**, 2ª fase do Projeto de Pesquisa: Políticas para Promoção de Sistemas Produtivos Locais de MPME. Rio de Janeiro: Relume Dumará: UFRJ, Instituto de Economia, 2003.

FEDERAÇÃO DAS INDÚSTRIAS DO ESTADO DO CEARÁ – FIEC. Centro Internacional de Negócios do Ceará – CIN. **Estatísticas de Comercio Exterior – Especial Setorial 2006-2007**. Fortaleza, 2007. Disponível em <<http://www.fiec.gov.br>>. Acesso em: 21 de julho de 2008.

INSTITUTO BRASILEIRO DE GEORGRAFIA E ESTATÍSTICA – IBGE. **Censos Demográficos 1991-200**. Rio de Janeiro, 2006. Disponível em <<http://www.ibge.gov.br>>. Acesso em: 01 de junho de 2008.

_____, **Cadastro Central de Empresas**. Rio de Janeiro, 1996-2005. Disponível em <<http://www.ibge.gov.br>>. Acesso em: 06 de junho de 2008.

_____, **Enciclopédia dos Municípios Brasileiros: Ceará**. V.14. Rio de Janeiro, 1959. Disponível em <<http://www.ibge.gov.br>>. Acesso em: 06 de junho de 2008.

_____, **Produto Interno Bruto – Municipal – 1997-2000**. Fortaleza. Disponível em <<http://www.ipece.ce.gov>>. Acesso em: 06 de junho de 2008.

_____, **Sistema IBGE de Recuperação Automática – SIDRA**. Disponível em <<http://www.ibge.gov.br>>. Acesso em: 06 de junho de 2008.

INSTITUTO DE PESQUISA E ESTRATÉGIA ECONÔMICA DO CEARÁ – IPECE. **Anuário Estatístico do Ceará**. Fortaleza, 2006. Disponível em <<http://www.ipece.ce.gov>>. Acesso em: 06 de junho de 2008.

LASTRES, Helena M.M.; CASSIOLATO, José E. **Glossário de arranjos e sistemas produtivos e inovativos locais**. Rede de Pesquisa em Sistemas Produtivos e Inovativos Locais – RedeSist, Rio de Janeiro, junho, 2005. Disponível em <www.ie.ufrj.br/redesist>. Acesso em: 07 de fevereiro 2008.

LEMOS, José de J. S. **Mapa da Exclusão Social no Brasil: Radiografia de um país assimetricamente pobre**. Fortaleza: Bando do Nordeste do Brasil, 2005.

MARSHALL, Alfred. **Princípios de Economia**. São Paulo: Nova Cultural, 1996.

PORTER, M. E. **The competitive advantage of nations**. The Free Press, Macmillian, Inc. 1990.

PROGRAMA DAS NAÇÕES UNIDAS PARA O DESENVOLVIMENTO – PNUD. **Atlas do Desenvolvimento Humano no Brasil**. Brasília, 2003. Disponível em <<http://www.pnud.org.br>>. Acesso em 15 de junho de 2008.

Rede de Sistemas Produtivos Locais (REDESIST)- Disponível em <<http://www.ie.ufrj.br/redesist>>. Acesso em 10 de junho de 2008.

SCHMITZ, H. **Eficiência coletiva: caminho de crescimento para a indústria de pequeno porte**. *The Journal of Developmental Studies*. V. 31, n.4, 1995.

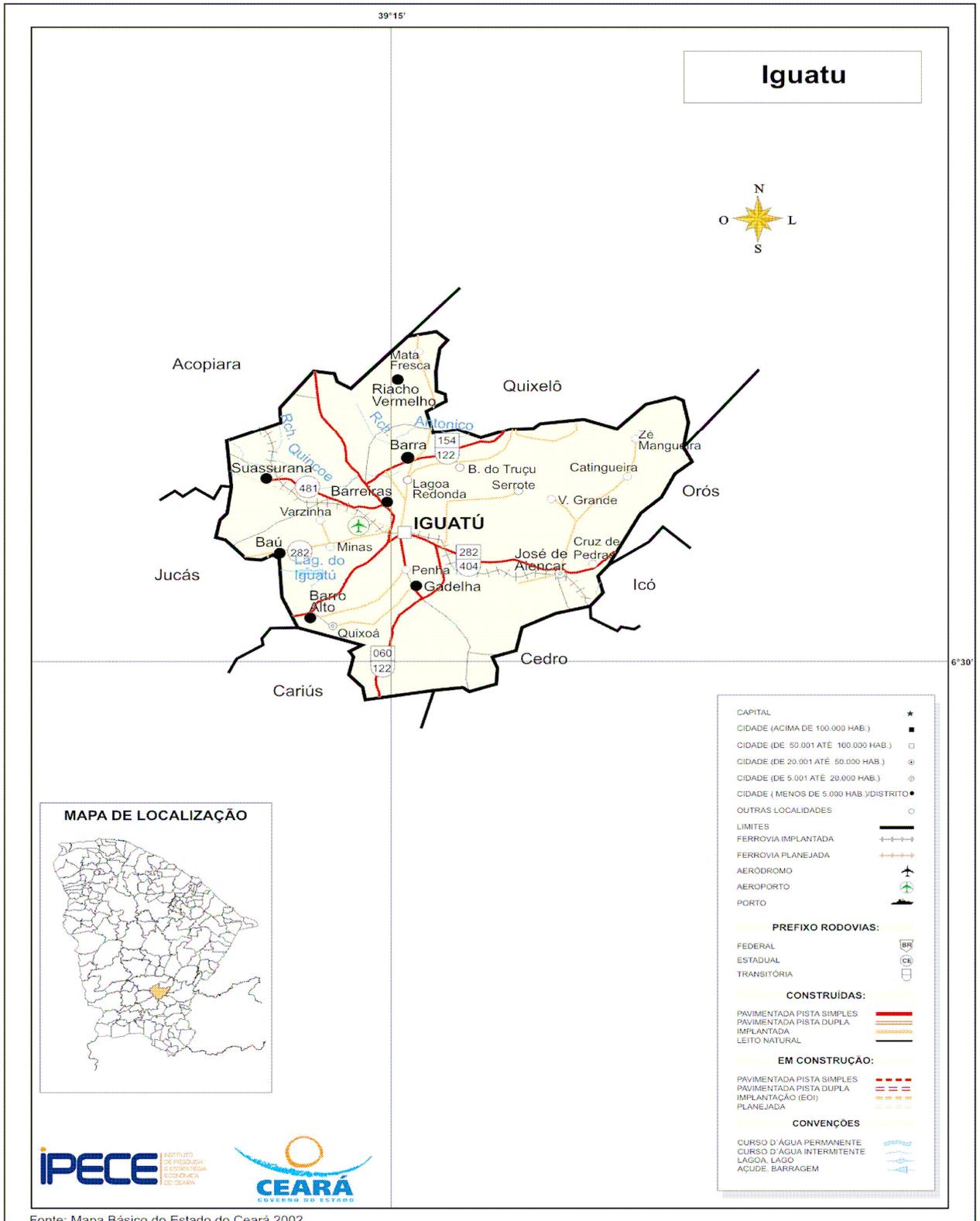
STIGLITZ, Joseph E. **Em Busca de um Novo Paradigma para o Desenvolvimento**: Estratégias, Políticas e Processos. In: Palestra proferida no Instituto Mundial para a Pesquisa em Desenvolvimento Econômico – *World Institute for Development Economic Research* (WIDER) em Helsinki, 1998.

UNIVERSIDADE FEDERAL DO CEARÁ. **Manual para Elaboração de monografia**. Fortaleza: UFC, 2006.

ZAPATA, Tânia, AMORIM Mônica A.; ARNS Paulo C. **Desenvolvimento Territorial Endógeno** – conceitos, dimensões e estratégias. In: Curso Desenvolvimento Territorial, Universidade Federal de Santa Catarina, 2007.

ANEXOS

ANEXO A – MAPA DO MUNICÍPIO



ANEXO B – FOTOS



Distrito Industrial – vista da empresa do Grupo Tubform a única instalada nesse distrito.

**ANEXO C – QUESTIONARIOS DAS ENTREVISTAS
(Redesist)**