UNIVERSIDADE REGIONAL DE BLUMENAU PROGRAMA DE PÓS-GRADUAÇÃO EM ADMINISTRAÇÃO

O POTENCIAL DE TRANSFORMAÇÃO DO AGLOMERADO DE PRODUTORES DE VINHOS NO MUNICÍPIO DE PINHEIRO PRETO NUM ARRANJO PRODUTIVO LOCAL

MARCOS ANTONIO FRIZZO

BLUMENAU

2007

Livros Grátis

http://www.livrosgratis.com.br

Milhares de livros grátis para download.

MARCOS ANTONIO FRIZZO

O POTENCIAL DE TRANSFORMAÇÃO DO AGLOMERADO DE PRODUTORES DE VINHOS NO MUNICÍPIO DE PINHEIRO PRETO NUM ARRANJO PRODUTIVO LOCAL

Dissertação de mestrado apresentada ao Programa de Pós-Graduação em administração do Centro de Ciências Sociais Aplicadas da Universidade Regional de Blumenau no Programa de Pós Graduação em Administração, como requisito para a obtenção do grau de Mestre em Administração.

Prof. Dr. Pedro Paulo Hugo Wilhelm – Orientador

BLUMENAU

"Quando um homem pensa que já não possui mais forças para lutar, ele utilizou apenas metade das suas condições" Obrigado Pai, por acreditar em mim.

AGRADECIMENTOS

Agradeço a Deus pelos Dons recebidos, pela luz do Divino Espírito Santo e a proteção misericordiosa de Nossa Senhora Aparecida, foram 32.340 Km.

A paciência, compreensão e apoio de minha esposa Andréa.

A sapiência de meus Pais, incentivadores e maestros de minha vida.

Ao meu Orientador, Professor Doutor Pedro Paulo pelo tempo dedicado.

Ao meu colega, Professor Doutor Evaldo Shaffratt, que deste os tempos de graduação foi incentivador. Com seu jeito simples e honesto, me mostrou caminhos significativos.

Aos meus professores, pelos ensinamentos ofertados.

Em especial ao Professor Doutor Oscar Dalfovo e sua esposa Dna. Marina pela acolhida oferecida, jamais esquecerei.

Aos colegas Samir, Cláudio, Alexandre e Lana, por fazerem me sentir em casa.

A Rosane, secretária do programa, por sua dedicação.

A todos, obrigado!

RESUMO

Criar vantagens competitivas como melhoria da produtividade e a possibilidades das empresas desenvolverem ações conjuntas em cada etapa da cadeia de valor desde a aquisição de suprimentos até a distribuição conjunta da produção despertaram o interesse pela execução deste estudo sobre Arranjos Produtivos Locais. As ações conjuntas podem refletir de maneira direta na diminuição dos custos de produção e comercialização tornando as empresas que constituem o aglomerado, mais competitivas. Para provocar uma reflexão sobre o potencial de desenvolvimento de um Arranjo Produtivo Local no município de Pinheiro Preto - SC, região da AMARP, foi necessário reunir e sistematizar um conjunto de informações sobre as características da aglomeração e seu potencial de desenvolvimento. O estudo sobre o potencial de transformação do aglomerado das industrias do vinho da cidade de Pinheiro Preto, comprovaram que a indústria do vinho está associada a significativos graus de concentração, tanto no âmbito estadual como nacional. Três indicadores importantes foram utilizados: número de estabelecimentos, número de empregos e geração de renda do trabalho. Portanto, do ponto de vista de indicadores de concentração, o aglomerado do vinho na cidade de Pinheiro Preto pode ser qualificado como uma atrativa concentração de atividades industriais e econômicas. prioridades estratégicas As nos fatores competitividade se concentram nos investimentos em Marca, Inovação, Tecnologia de Produção, Meio Ambiente e Marketing. As áreas de baixa prioridade estratégica são as relacionadas com Desverticalização, Terceirização, Localização e Certificação de Qualidade. Sobre as prioridades estratégicas em fatores externos de competitividade se destacaram as articulações com instituições de pesquisa (Epagri), com a entidade de classe (sindicato patronal) e na atração de novos fornecedores locais. Baixos esforços estão sendo desenvolvidos em ações conjuntas entre empresas do ramo e na atração de instituições de apoio. A percepção dos dirigentes é de que a indústria local do vinho é economicamente representativa, mas, existem frustrações em relação a iniciativas conjuntas realizadas no passado.

Palavras chaves: Vantagem Competitiva, Arranjo Produtivo Local, Aglomerados, Desenvolvimento.

ABSTRACT

To create competitive advantages as improvement of the productivity and the possibilities of the companies to develop joint actions in each stage of the value chain since the acquisition of supplements until the joint distribution of the production to awake the interest for the execution of this study on clusters. The joint actions can reflect in direct way in the reduction them costs of production and commercialization becoming the companies who constitute the accumulation, more competitive. The study on the potential of transformation of the accumulation of the industries of the wine of the city of Pinheiro Preto, they had proven that the industry of the wine is associated the significant degrees of concentration, as much in the state scope as national. Three important pointers had been used: number of establishments, number of jobs and generation of income of the work. Therefore, of the point of view of concentration pointers, the accumulation of the wine in the city of Pinheiro Preto can be qualified as a attractive concentration of industrial and economic activities.

Words keys: Competitive advantage, Local Productive Arrangement, Accumulations, Development.

LISTA DE FIGURAS

Figura 01 – Tipologia consagrada de cluster/APLs	36	
Figura 02 – Diamante da competitividade	55	
Figura 03 – Cadeia de valor genérica em negócios industriais	57	
Figura 04 – Sistema econômico local	67	
Figura 05 – Dados gerais sobre o município de Pinheiro Preto	76	

LISTA DE TABELAS

Tabela 01 — Quantidade de indústrias por subsetor e região e respectivos coeficientes de localização QL
Tabela 02 – Concentração relativa de empregos no setor
Гаbela 03 – Concentração relativa de geração de renda no setor
Tabela 04 – Distribuição % das respostas dos dirigentes sobre os esforços de investimentos tempo dedicados a cada uma das alternativas internas de ênfase estratégica
Tabela 05 – Distribuição % das respostas dos dirigentes sobre os esforços de investimentos tempo dedicados a cada uma das alternativas externas de ênfase estratégica
Tabela 06 – Demonstração das inter-relações no aglomerado referente as instituições de suporte e apoio
Tabela 07 – Demonstração das inter-relações no aglomerado referente aos fornecedores empresas de suporte e apoio (serviços)
Γabela 08 – Demonstração das inter-relações no aglomerado referente as empresas do mesmos segmento 9'

SUMÁRIO

1 INTRODUÇÃO	11
1.1 PROBLEMA DE PESQUISA	15
1.2 QUESTÕES DE PESQUISA	16
1.3 OBJETIVOS	
1.3.1 Geral	17
1.3.2 Específicos	17
1.4 PRESSUPOSTOS	17
1.5 JUSTIFICATIVA PARA ESTUDO DO TEMA	18
1.6 ESTRUTURA DO TRABALHO	19
2 REVISÃO DE LITERATURA	20
2.1 ASPECTOS CONCEITUAIS	20
2.2 ESTRATÉGIA COMPETITIVA	22
2.3 LIDERANÇA ORGANIZACIONAL	23
2.4 ARRANJOS PRODUTIVOS LOCAIS – APLS	25
2.5 AGLOMERADOS OU APL: UM MODELO DE PRODUÇÃO	28
2.6 CAPITAL SOCIAL E REDES DE EMPRESAS NOS ARRANJOS PRODUTI LOCAIS	
2.7 AGLOMERADOS PRODUTIVOS NO CENÁRIO MUNDIAL	32
2.8 TIPOS DE AGLOMERAÇÕES E APLS NO MUNDO	33
2.9 ARRANJOS PRODUTIVOS LOCAIS O CENÁRIO BRASILEIRO	38
2.10 EXEMPLOS DE AGLOMERADOS PRODUTIVOS NO CENÁRIO NACIONAL	42
2.11 DESENVOLVIMENTO REGIONAL	42
2.11.1 Desenvolvimento econômico	49
2.11.2 Indicadores de desenvolvimento	58
2.11.3 Terra	60
2.11.4 Trabalho	61
2.11.5 Capital	62
2.11.6 Capacidade tecnológica	63
2.11.7 Capacidade empresarial	64
2.11.8 Sistema econômico	65
2.11.9 Sistema econômico local	66
3 TÉCNICA DE PESQUISA	68

3.1 MÉTODO DE PESQUISA	9 68
3.2 POPULAÇÃO	
3.3 PROCEDIMENTOS DE COLETA E ANÁLISE DOS DADOS	
3.4 ESTRUTURA DO DIAGNÓSTICO	
3.5 PROCEDIMENTOS DE ANÁLISE DOS DADOS	
3.6 LIMITAÇÕES DA PESQUISA	
4 APRESENTAÇÃO E ANÁLISE DOS DADOS	
4.1 O MUNICÍPIO DE PINHEIRO PRETO	
4.1.1 Dados Gerais Sobre o Município de Pinheiro Preto	
4.3 FATORES FAVORÁVEIS À FORMAÇÃO DO CLUSTER NA REGIÃO DO VA	ALE
4.4 ELEMENTOS QUE FAVORECEM A IMPLANTAÇÃO DE UM APL MUNICÍPIO	
4.4.1 Vantagens para os Produtores	79
4.5 INDICADORES QUE EVIDENCIAM AS CARACTERÍSTICAS E O GRAU CONCENTRAÇÃO DE PRODUTORES DE VINHO NO MUNICÍPIO DE PINHE PRETO - SC	IRO
4.5.1 Indicadores do grau relativo de concentração de estabelecimentos comerciais	82
4.5.2 Indicadores do grau relativo de concentração de empregos industriais	83
4.5.3 Indicadores do grau relativo de concentração de movimento econômico	83
4.6 RESULTADOS REFERENTES À ESTRATÉGIA COMPETITIVA DOS DIRIGEN DAS INDÚSTRIAS DO VINHO	
4.6.1 Prioridades estratégicas para fatores internos de competitividade	84
4.6.1.1 Observações sobre os fatores que estão recebendo alta prioridade estratégica	85
4.6.1.2 Observações sobre os fatores que estão recebendo média prioridade estratégica	87
4.6.1.3 Observações sobre os fatores que estão recebendo baixa prioridade estratégica	88
4.6.2 Prioridades estratégicas para fatores internos de competitividade	89
4.6.2.1 Observações sobre os fatores que estão recebendo alta prioridade estratégica	90
4.6.2.2 Observações sobre os fatores que estão recebendo pouca prioridade estratégica	90
4.7 RESULTADOS REFERENTES À PERCEPÇÃO DA IMPORTÂNCIA AGLOMERADO LOCAL	
4.8 RESULTADOS REFERENTES AS INTER-RELAÇÕES NO AGLOMERADO	94
4.8.1 Observações extraídas dos entrevistados sobre as inter-relações no aglomerado	95
5 CONCLUSÕES E RECOMENDAÇÕES	98
5.1 CONCLUSÕES	98
5.2 RECOMENDAÇÕES	. 100

REFERÊNCIAS	101
APÊNDICE A - Demonstrativo do perfil sócio econômico da AMARP	107
APÊNDICE B - Roteiro de entrevista das indústrias do setor vitivinic AMARP - município de Pinheiro Preto : prioridades e foco da estratégia com	
APÊNDICE C - Roteiro de entrevista das indústrias do setor vitiviniculturas município de Pinheiro Preto: percepção sobre a importância do aglomerado le	-
APÊNDICE D - Roteiro de entrevista das indústrias do setor vitiviniculturas município de Pinheiro Preto: diagnóstico sobre as inter-relações no aglomera	-
anexo A - Formulário de entrevista das indústrias do setor agroindustria oeste catarinense sobre as estratégias competitivas utilizadas	O
Anexo B - Formulário de entrevista das indústrias do setor agroindustria oeste catarinense sobre os modelos mentais das lideranças em relação à form cluster agroindustrial	ação de um
Anexo C - Formulário de entrevista das indústrias do setor agroindustria oeste catarinense sobre o nível das inter-relações	

1 INTRODUÇÃO

Os estudos sobre clusters, ou arranjos produtivos locais-APL como são conhecidos no Brasil, possibilitaram um significativo aprofundamento no entendimento de como podem ser criadas vantagens competitivas considerando o contexto local e a interação que existe entre as organizações que estão inseridas no aglomerado. Diversas possibilidades de vantagens coletivas estão sendo consideradas e vão muito além das vantagens que o economista Alfred Marshall já relatou no tratado - *Industry and Trade* – publicado em 1920 e que denominou de externalidades positivas. Este tipo de externalidade implica em ganhos de produtividade que estão relacionados com aspectos estáticos e tangíveis de uma região, como disponibilidade de matéria prima, proximidade a um centro de distribuição, ou conhecimento tácito sobre determinado trabalho qualificado.

Contudo, a produtividade também é influenciada por outros fatores externos, de natureza dinâmica e às vezes intangível, decorrentes de estratégias de competição (Nalebuff,1996), ou seja, da capacidade de articulação e governança de parcerias estratégicas, como por exemplo: negociação conjunta, parcerias orientadas para especialização e escala de produção, ou ainda a criação de produtos e segmentos complementares. O aspecto importante das vantagens competitivas dinâmicas reside no fato de que elas podem ser criadas a qualquer momento, em qualquer lugar e este tipo de vantagem independe de fatores estáticos como disponibilidade de matéria prima ou questões locacionais. Estas constatações fortaleceram a conclusão que uma estratégia competitiva deve considerar pelo menos duas perspectivas distintas e simultâneas: as vantagens locacionais na organização industrial e as vantagens na logística e distribuição no mercado global. Neste sentido, as cadeias globais de logística e distribuição oferecem oportunidades para o desenvolvimento de cadeias produtivas de

insumos e serviços em uma ou mais localidades diferentes e de forma simultânea (Humphrey, 2004, p. 95).

Fonseca (1997, p.2) adiciona ainda as seguintes considerações:

O fenômeno da globalização resulta da conjunção de três forças poderosas: 1) a terceira revolução tecnológica (tecnologias ligadas à busca, processamento, difusão e transmissão de informações; inteligência artificial; engenharia genética); 2) a formação de áreas de livre comércio e blocos econômicos integrados (como o Mercosul, a União Européia e o Nafta); 3) a crescente interligação e interdependência dos mercados físicos e financeiros, em escala planetária.

Estas mudanças no contexto do mercado global e no paradigma da organização industrial também influenciaram a dinâmica de desenvolvimento da economia brasileira, que começou na década de 90 com um processo de abertura econômica, sem o amparo de um plano estratégico para o médio e longo prazo. Além disso, o processo de privatização das estatais passou por significativas turbulências devido a carência de garantias institucionais, a falta de um ambiente macroeconômico estável, forte estímulo para importações visando a competição de preços e controle da inflação que resultou em seguidos déficits comerciais externos, elevação das taxas de juros e aumento no endividamento público.

Segundo Casarotto Filho e Pires (1999), esta nova realidade estabeleceu um conjunto de desafios e mudanças na forma da organização e gestão das empresas nacionais, principalmente para o micro, pequenas e médias empresas, que por não estarem devidamente preparadas, começaram a sucumbir ante a concorrência externa e um ambiente macroeconômico desfavorável.

Este contexto determinou a necessidade de formular uma nova política industrial e estabelecer parâmetros estratégicos de competitividade sistêmica. As empresas começaram a perceber os limites e o esgotamento dos esforços dedicados para melhorias operacionais, constatando a importância de desenvolver também a excelência estratégica, isto é, o foco estratégico, especialização e um posicionamento na cadeia de valor.

O processo de globalização em curso na economia atual vem impondo aos agentes responsáveis pela formulação de políticas de desenvolvimento a busca de novos conceitos e de novas formas de pensar a organização produtiva, não somente em termos microeconômicos, mas também de perspectivas de novos tipos de estruturas organizacionais mais enxutas e flexíveis.

Desta forma o conceito de cadeia produtiva estabeleceu para as micros, pequenas e médias empresas a necessidade de criar uma nova ordem na forma da organização industrial vigente. Esta nova ordem exige além da competência de empreender, a capacidade de atuar de forma conjunta e articulada. Por isto, existe a necessidade de se estabelecer no processo estratégico das organizações um novo paradigma de organização industrial, capaz de explorar as vantagens dinâmicas que os aglomerados produtivos podem proporcionar.

Dias Filho (2001) destaca que dentre as vantagens criadas por esta interação, está a melhoria da produtividade e a possibilidade das empresas desenvolverem ações conjuntas em várias etapas da cadeia de valor, desde ações conjuntas em suprimentos, especialização na produção, na propaganda e na distribuição conjunta.

Então, as ações conjuntas podem refletir de maneira direta na diminuição dos custos de produção e comercialização tornando as empresas que constituem o aglomerado, mais competitivas. Contudo, Ferreira (2004) realizou a seguinte reflexão sobre o "Paradoxo da Localização" de Porter;

Por um lado, é amplamente reconhecido que as mudanças nas áreas de tecnologia e competição reduziram o papel da localização para o sucesso das empresas. Recursos de produção, capital financeiro, tecnologia e outros insumos podem, hoje, ser eficientemente supridos no mercado globalizado. Empresas podem ter acesso a insumos via corporações de rede internacional. Qualquer empresa, a qualquer hora, poderá conseguir qualquer coisa de qualquer lugar. Por outro lado, os clusters constituem modalidades surpreendentes para a economia de muitas nações, regiões e estados. Ao mesmo tempo em que velhas razões para a existência do cluster desapareceram com a globalização, novas influências dele na área de estratégia competitiva vêm-se manifestando na dinâmica econômica. O cluster representa um novo modo de pensar sobre a economia nacional, estadual e local, implicando em

novos comportamentos das empresas, dos governantes e de outras instituições com vistas ao aumento da produtividade.

Conclusivamente, do ponto de vista individual, a capacidade de criar e sustentar vantagens competitivas para um negócio depende tanto de fatores internos como externos. Contudo, por varias razões, esta necessidade ainda não é percebida pela maioria dos dirigentes de organizações brasileiras.

Para reverter este quadro, o Ministério do Desenvolvimento Indústria e Comércio -MDIC. promoveu agosto de 2004 Conferência Brasileira em primeira **Produtivos APLs** sobre Arranjos Locais (http://www.desenvolvimento.gov.br/sitio/sdp/proAcao/arrProLocais/arrProLocaisConferenci <u>a.php</u>).

A conferência teve o objetivo de promover um debate entre os atores chaves (organizações) de representação da sociedade organizada, públicos e privados, para estruturar ações visando à identificação e o fomento de projetos de desenvolvimento de Arranjos Produtivos Locais - APL.

Segundo o MDIC, o conceito de APL também passou a se constituir como uma nova forma de promover a competitividade, através de uma política industrial baseada no mapeamento e promoção de aglomerados industriais considerados estratégicos, em todas as regiões do país. Esta política industrial orientada para APLs contempla recursos para apoiar projetos capazes de desenvolver os aglomerados nas seguintes perspectivas:

- 1) Maior atração de capital;
- 2) Aumento do dinamismo empresarial;
- 3) Redução de "lead time";
- 4) Redução de custos;
- 5) Redução de riscos;

- 6) Aumento de qualidade;
- 7) Maior qualidade e flexibilidade de mão-de-obra;
- 8) Aumento da qualidade de vida da região.

Portanto, empresas e empresários, poderão encontrar importantes formas de apoio e fomento para desenvolver diversas das vantagens competitivas acima citadas, desde que sejam capazes de se articular e de se fazer representar na cadeia institucional que coordena a nova política industrial brasileira. Contudo, para alcançar este propósito, é necessário avaliar algumas condições necessárias para uma iniciativa deste tipo prosperar.

1.1 PROBLEMA DE PESQUISA

Para provocar uma reflexão sobre potencial de desenvolvimento de um APL numa determinada região, é necessário reunir e sistematizar um conjunto de informações sobre as características da aglomeração e seu potencial de desenvolvimento. Neste sentido, existe metodologia para realizar este tipo de propósito, aplicadas por Ferreira (2000) e Zuanazzi (2004). Estes estudos possibilitaram uma avaliação da eficácia da metodologia em termos de aplicação e consistência dos resultados.

Como cada aglomerado industrial envolve uma natureza de negócio e um contexto de empresas e instituição de suporte e apoio específicos, é necessário adequar a metodologia a estas especificidades. De fato, enquanto Ferreira analisou o caso do aglomerado cama/mesa/banho do Vale do Itajaí, Zuanazi analisou o caso do aglomerado do agronegócio no oeste de Santa Catarina. Em ambos os casos foram necessários procedimentos de adequação do questionário e do processo de comunicação utilizado com os dirigentes das empresas do aglomerado.

Neste sentido, o problema de pesquisa pode ser estabelecido com a seguinte questão:

Identificar qual o potencial de transformação do aglomerado de produtores de vinhos no município de Pinheiro Preto num arranjo produtivo sob a perspectiva do potencial regional e dos dirigentes das empresas locais?

1.2 QUESTÕES DE PESQUISA

Considerando o exposto, o presente estudo se propõe a assumir o desafio de analisar o caso do aglomerado de produtores de vinhos, no Município de Pinheiro Preto, Santa Catarina. Este aglomerado está situado na região do Vale do Rio do Peixe – AMARP – (Desenvolvimento Tecnológico Regional, 2003), sendo que no Município existem 18 indústrias vinícolas que produzem 09 milhões de litros anuais. Este aglomerado responde por mais de 60% da produção estadual e garante para o Município uma grande fatia na arrecadação de impostos. Por isto, o município é reconhecido como sendo a "Capital Catarinense do Vinho" (dados extraídos da Secretaria da Agricultura do Município). Contudo, esta condição não é suficiente para caracterizar o efetivo potencial de transformação do aglomerado.

A questão central de pesquisa permite estabelecer as seguintes questões específicas:

- Quais são as prioridades, interesses e posicionamento dos dirigentes das empresas que atuam neste aglomerado industrial da região?
- 2) Existe um conjunto suficiente de atividades e instituições de suporte e apoio na região que podem apoiar e sustentar projetos de fortalecimento local do aglomerado?

1.3 OBJETIVOS

1.3.1 Geral

Identificar o potencial de transformação de aglomerados produtivos para o caso dos produtores de vinho do Município de Pinheiro Preto – SC, sob a perspectiva do potencial regional e dos dirigentes das empresas locais.

1.3.2 Específicos

- 1) Levantar o perfil socioeconômico do Município em questão;
- Adequar os procedimentos de diagnóstico sobre as características do aglomerado produtivo, utilizados em estudos anteriores, para o caso do aglomerado produtivo vinicultor;
- 3) Determinar a importância relativa do aglomerado produtivo como atividade econômica na região, considerando os indicadores chaves de concentração;
- 4) Conhecer as prioridades estratégicas dos dirigentes que atuam no aglomerado;
- Mapear as atividades de suporte e apoio ao aglomerado, considerando sua importância e a qualidade do relacionamento;
- 6) Conhecer a percepção e disposição dos dirigentes de empresas do aglomerado para atuar de forma articulada e criar vantagens competitivas conjuntas.

1.4 PRESSUPOSTOS

Com base em conhecimentos empíricos e conhecimentos práticos junto aos produtores rurais, um dos pressupostos é de que estes gestores não estão totalmente preparados para a

formação de um cluster por desconhecerem seu significado e importância sócio econômico.

Outro pressuposto é de que devido ao fator cultural existente no Município, os produtores não consigam se agregar de tal forma a constituírem um APL sustentável.

1.5 JUSTIFICATIVA PARA ESTUDO DO TEMA

Devido à importância que este setor possui para o estado, principalmente para o referido Município, justifica-se este trabalho, pois, como o Município é o maior produtor do estado, este setor representa um gerador de divisas e empregos tanto no meio urbano como no rural, por este motivo não pode ficar no esquecimento e vulnerável a ação da concorrência, fazendo com que continuemos a ver a cada dia parreirais sendo cortados e cantinas sendo fechadas causando desequilíbrio social nas famílias e propiciando o êxodo rural.

Diante deste quadro, este estudo poderá estimular e contribuir para uma reflexão dos atores locais, públicos e privados, estabelecendo os pontos fortes e também os desafios que o segmento precisa enfrentar.

Do ponto de vista acadêmico, trata-se de uma pesquisa exploratória descritiva, destacando-se que o segmento do vinho possibilita uma nova oportunidade para adequar e aperfeiçoar a metodologia de diagnóstico do potencial de transformação da condição de aglomerado produtivo para a condição de Arranjo Produtivo local – APL, conforme estudos realizados por Ferreira (2000) e Zuanazzi (2004), reforçando a necessidade de continuidade dos estudos sobre o tema.

1.6 ESTRUTURA DO TRABALHO

A estrutura do trabalho está organizada em cinco capítulos, a saber:

No primeiro capítulo, uma introdução inicial do trabalho é apresentada. São abordados assuntos sobre a abertura do mercado nacional com o reflexo das aberturas dos mercados mundiais ou globalização. Este fator gera um alto grau de competição entre as organizações. Apresenta também o problema de pesquisa, onde se concentra o foco deste estudo, além dos objetivos deste trabalho.

No segundo capítulo, a fundamentação teórica passa pelos conceitos de competitividade e arranjos produtivos locais. Citam-se os diversos cenários dos arranjos sob o enfoque mundial, nacional e catarinense.

No capítulo três, está descrita a metodologia de pesquisa, que se baseia na metodologia utilizada em casos semelhantes e que foi adequada para o caso do aglomerado produtivo vinicultor da cidade de Pinheiro Preto em Santa Catarina.

No quarto capítulo é apresentado o município em estudo bem como seu perfil socioeconômico. Apontam-se as características locais bem como o potencial existente para a formação do APL. São apresentados os resultados dos dados coletados através da pesquisa para identificação dos resultados e observações extraídas da pesquisa de campo que possibilitam uma análise maior que justifica este trabalho.

Num quinto capítulo, as conclusões e recomendações sobre o estudo.

2 REVISÃO DE LITERATURA

Este capítulo inicia sua apresentação comentando sobre estratégia e sua importância no cenário empresarial bem como levanta aspectos sobre a liderança organizacional, apresenta um conceito de Arranjo Produtivo Local, identificando sua estrutura e os componentes básicos para sua formação. Procura demonstrar os cenários de APL no mundo e no Brasil. Comenta sobre o desenvolvimento regional sustentável, o desenvolvimento econômico, analisa as situações de desenvolvimento do Brasil e de Santa Catarina e finaliza citando os fatores para o desenvolvimento regional.

Para este trabalho especificamente, estaremos utilizando o termo Arranjo Produtivo Local – APL, sendo o mesmo tratado pelo Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio – MDIC – que define o conceito de Arranjo Produtivo Local – APL, através de um Termo de Referência, que foi elaborado pelo Grupo de Trabalho Permanente para Arranjos Produtivos Locais (GTP APL), em substituição ao termo de origem inglesa "cluster".

2.1 ASPECTOS CONCEITUAIS

De acordo com Robert (1998, p.31), a palavra estratégia provem de origem militar grega "stratégia" e que significava escritório do general. Com o passar do tempo obteve um significado mais amplo sendo: "a ciência ou a arte do comando militar aplicado ao planejamento e execução global de operações de combate em larga escala". Atualmente esta palavra vem sendo usada de maneira convencional por profissionais ligados a administração, passando a significar "a arte ou a habilidade de usar estratagemas políticas, nos negócios, nas seduções ou similar". No novo Dicionário Aurélio da Língua Portuguesa, tem-se como: "arte de aplicar os meios disponíveis com vista à consecução de objetivos específicos".

Chandler (1962), em seu livro *Strategy and Structure*, argumenta que a administração compreende as ações executivas de coordenação, avaliação e planejamento no trabalho da empresa e a alocação de seus recursos. Nas empresas estas funções, normalmente, exigem uma dedicação exclusiva, correspondendo ao administrador tanto as tarefas de caráter estratégico como aquelas de caráter tático.

Porter (1986, p.16; 49), encontram-se dois conceitos de estratégia competitiva: 1) "é uma combinação dos fins (metas) que a empresa busca e dos meios (políticas) pelos quais ela está buscando atingir aqueles fins". 2) "são ações ofensivas ou defensivas para criar uma posição defensável em uma indústria para enfrentar com sucesso as cinco forças competitivas e, assim, obter um retorno sobre o investimento maior para a empresa".

Porter (1986, p.5) afirma ainda, "o desenvolvimento de uma estratégia competitiva é, em essência o desenvolvimento de uma fórmula ampla para o modo como uma empresa irá competir, quais devem ser suas metas e quais as políticas necessárias para levar a cabo suas metas".

Segundo Ferreira (2000), a competitividade tem suas raízes na produtividade, que pode ser conceituada como sendo a relação, em unidades físicas ou monetárias, na unidade de tempo, entre a medida do produto adicionado e a soma das medidas dos gastos dos fatores de redução que o geraram.

Para Penna (1999), a competitividade pede parâmetros externos para a sua medição, diferentemente da produtividade, que pode ser medida e obter comparações internamente. A competitividade só adquire identidade com a relatividade externa enquanto que a produtividade se busca no campo dos custos. Já a competitividade se mede pelos preços.

2.2 ESTRATÉGIA COMPETITIVA

Para Mintzberg (1994), o conceito de estratégia está, geralmente, vinculado a um plano, ou a uma manobra conscientemente deliberada para abordar uma situação específica. E ainda, "as estratégias são perspectivas compartilhadas pelos e entre os membros de uma organização, através de suas intenções e ações".

Porter (1986), afirma que toda empresa possui uma estratégia competitiva. Ela pode ser explicitamente elaborada através de um planejamento específico, como pode estar sendo articulada implicitamente através de ações de diversos departamentos da empresa. Neste caso, as ações de cada departamento serão conforme interesses e convicções dos seus encarregados.

Neste sentido, Quinn (1980), afirma que ao contrário de um processo racional e instituído de cima para baixo, o que ocorre é um incrementalismo lógico onde cada um dos referidos subsistemas aborda um tipo específico de problema estratégico que, de maneira disciplinada, se condensam e incrementam oportunamente um padrão coerente que se transforma na estratégia da empresa.

Conforme Ferreira (2000), os benefícios que provém de um planejamento estratégico de competição, especialmente a coordenação em termos de políticas dos departamentos da empresa, visando a um conjunto de metas comuns, explicam a tendência pela opção de uma estratégia competitiva formal.

Para Porter (1986), na formação de uma estratégia competitiva, quatro fatores devem ser considerados:

 os pontos fortes e fracos da empresa. Relativamente à concorrência, são considerados aí os ativos da empresa, os recursos financeiros, os padrões de produção, o valor da marca em termos de aceitação no mercado;

- os valores pessoais dos principais gestores da estratégia. O ponto relevante nesse caso é a motivação dos principais responsáveis pela colocação em prática da estratégia estabelecida;
- as ameaças e as oportunidades da indústria. Consideram-se, neste terceiro fator, os riscos envolvidos e as vantagens potenciais oferecidas pelo ambiente industrial em que a empresa compete;
- 4) as expectativas mais amplas da sociedade. Consideram-se os reflexos da política econômica do governo, bem como as expectativas da sociedade sobre a empresa.

Ferreira (2000), comenta que os quatro fatores estabelecem a fronteira até onde uma empresa, considerando os recursos que dispõe, pode colocar seus objetivos. Os dois primeiros fatores dizem respeito aos recursos humanos e patrimoniais da empresa e definem o limite da estratégia competitiva que ela poderá formular, garantindo êxito. Os dois últimos definem os limites que estão fora do domínio da empresa e são inerentes à indústria, numa visão mais ampla do ambiente competitivo.

Segundo Robert (1998), o ponto básico para que uma estratégia competitiva seja vencedora é a diferenciação. A empresa não deve fazer o jogo do concorrente, ou seja, copiar sua estratégia. Deve, sim, formular e implementar uma estratégia diferenciada que mude as regras do jogo a seu favor.

2.3 LIDERANÇA ORGANIZACIONAL

Para Montgomery (1998), na grande maioria os gerentes são míopes. Eles vêem melhor o que conhecem melhor. Seu campo de visão é dominado pelos clientes locais e das unidades da organização que lhes servem, todo o resto é simplesmente "o resto".

Complementando, Montgomery (1998), ainda cita que, "essa miopia não é intencional". Nenhum gerente responsável concebe ou implementa uma estratégia astigmática. Pela mesma razão, muito poucos gerentes conscientemente tentam estabelecer planos e dirigir organizações como se eles vissem todos os clientes-chaves distantes do poder corporativo.

Mesmo com boa vontade, os gerentes acham difícil de desenvolver uma visão voltada ao mercado global, e ainda mais difícil de mantê-la.

No que tange a competição, Porter (1999), afirma que muitas empresas e gerentes de alto nível vêem de forma errada a natureza da competição e o verdadeiro escopo de suas atribuições quando se concentram na melhoria do desempenho financeiro, nas reivindicações de apoio governamental, na busca da estabilidade e na redução do risco através de alianças, fusões e incorporações.

Para Porter (1999, p. 208),

"As realidades competitivas de hoje exigem liderança. Os líderes acreditam na mudança, energizam suas empresas em busca da inovação contínua, reconhecem a importância do País como parte integrante do êxito competitivo e trabalham para o seu aprimoramento. Mais importante, os líderes reconhecem a necessidades das pressões e dos desafios. Como estão dispostos a encorajar políticas e regulamentações adequadas e dolorosas freqüentemente recebem o título de estadistas, embora se vejam nestas condições. Estão preparados a sacrificar a vida fácil pela dificuldade e, em última instância, pela vantagem competitiva sustentada. Esse deve ser o objetivo, tanto para os países como para as empresas, não apenas sobreviver, mas conquistar a competitividade internacional continuamente".

O ambiente empresarial impõe pressões sobre as organizações. Estas impostas pelos diversos segmentos ambientais diferenciam-se em forma e grau, constituindo-se em ameaças e oportunidades que as empresas deverão responder. De acordo com Cavalcanti (2001), as empresas deverão acompanhar esta evolução ambiental modificando seus sistemas para responder adequadamente às novas mudanças, ao mesmo tempo em que criam sistemas com fins específicos para lidar e liderar as mudanças.

O líder, bem como a empresa empreendedora bem sucedida, é aquele que não fica passivo às mudanças que ocorrem no ecossistema organizacional, mas aquele que busca antecipar as mesmas. Morgan (1996), afirma que os líderes devem, antes de tudo, voltar-se para o futuro. As estratégias são instrumentos muito válidos de antecipação de mudanças. A criação de cenários auxiliam a compreender melhor o que poderá acontecer.

Neste sentido, Morgan (1996, p. 367), cita que:

"O crescimento da empresa não pode ser considerado como necessário apenas em termos de aumento de riqueza dos seus proprietários. Embora seja difícil provar, pode-se afirmar que só excepcionalmente uma empresa pode ficar estática durante muito tempo sem ter como conseqüência a perda da sua capacidade de sobrevivência. Muitas delas fecham espontaneamente ou forçadamente e o fazem porque seus dirigentes pretenderam mantê-la sem qualquer transformação por longos anos".

Portanto, a eficiência competitiva exige que as empresas invistam no desenvolvimento de sua capacidade de aprender. Exige melhorias significativas nas capacidades de pessoas, grupos e organizações, para refletir e ganhar conhecimento. Cada vez mais as organizações existirão em redes de fornecedores, concorrentes e clientes que cooperarão mutuamente para sobreviver num mercado cada vez mais competitivo. Estar à frente desta transformação é estar também à frente deste mercado e provar antecipadamente das oportunidades ofertadas.

2.4 ARRANJOS PRODUTIVOS LOCAIS – APLS

O MDIC (2006) define o conceito de Arranjo Produtivo Local – APL, através de um Termo de Referência, que foi elaborado pelo Grupo de Trabalho Permanente para Arranjos Produtivos Locais (GTP APL), o qual estabelece que um APL deve ter a seguinte caracterização:

- ter um número significativo de empreendimentos no território e de indivíduos que atuam em torno de uma atividade produtiva predominante, e
- que compartilhem formas percebidas de cooperação e algum mecanismo de governança. Pode incluir pequenas, médias e grandes empresas.

Ainda de acordo com o MDIC (2006), os aglomerados produtivos geralmente envolvem a participação e a interação de empresas de diversos segmentos de atuação, incluindo instituições públicas e privadas voltadas para formação e capacitação de recursos humanos, como escolas técnicas e universidades, pesquisa, desenvolvimento e engenharia; e também instituições que coordenam e fomentam políticas de promoção e financiamento de programas de pesquisa e desenvolvimento de tecnologia.

Neste sentido, a denominação de APL é brasileira, similar ao conceito estrangeiro de "cluster", e é atribuída para aglomerações de empresas produtivas, de um mesmo setor econômico que compartilham um território e um ambiente institucional comum. Além disso, conforme a definição dada anteriormente, um APL deve apresentar formas percebidas de governança local, isto é, o envolvimento de diversos atores regionais como representantes como, por exemplo, associações da sociedade civil, entidades educacionais e entidades públicas.

Nesta perspectiva, já existem diversas iniciativas de identificação e classificação de aglomerados em todas as regiões brasileiras. A atualização do Levantamento dos APLs no País, realizada em 2005, identificou 955 arranjos, possibilitando a geração de relatórios a partir do setor econômico, da unidade da federação e da instituição atuante na localidade. Esse mapeamento e as informações, que fazem parte do desenvolvimento de Sistema de Informação para APLs, em construção, são oriundos de 37 instituições governamentais e não-governamentais, federais e estaduais, com atuação nesse tema.

Portanto, os APL's constituem uma nova perspectiva de promover o desenvolvimento econômico regional, de forma descentralizada e de acordo com as vantagens competitivas de cada região. De fato, os arranjos produtivos tornaram-se tanto termo de referência de análise como objeto de ação de políticas industriais no Brasil. No que diz respeito ao esforço do governo federal de articulação interinstitucional com o objetivo de promover a complementaridade das ações das entidades ofertantes no apoio a APLs, 33 entidades governamentais e não governamentais, sob a coordenação do MDIC, o GTP APL vem se reunindo desde março de 2003.

Em agosto de 2004 foi instalado o Grupo de Trabalho Permanente para Arranjos Produtivos Locais - GTP APL, por Portaria Interministerial nº 200, de 03.08.04, envolvendo essas mesmas instituições, com o apoio de uma Secretaria Técnica, lotada na estrutura organizacional do MDIC, com o objetivo de adotar uma metodologia de apoio integrado a arranjos produtivos locais, com base na articulação de ações governamentais. Essa portaria foi reeditada em 24.10.05

A partir do ano de 2006, o Governo Federal, através do MDIC (2006) passou a organizar o tema Arranjos Produtivos Locais (APL) por meio das seguintes medidas:

- incorporação do tema no âmbito do PPA 2004-2007, por meio do Programa 0419 Desenvolvimento de Micro, Pequenas e Médias Empresas;
- 2) instituição do Grupo de Trabalho Permanente para Arranjos Produtivos Locais (GTP APL) pela Portaria Interministerial nº 200 de 03/08/04, reeditada em 24/10/2005, composto por 33 instituições governamentais e não-governamentais de abrangência nacional

2.5 AGLOMERADOS OU APL: UM MODELO DE PRODUÇÃO

As pesquisas e estudos sobre implementação de políticas e estratégias de industrialização levam a formulação de muitos conceitos.

CNI (1998 p.08):

os conceitos mais freqüentes aplicados em estudos e iniciativas de industrialização local são: agrupamentos (cluster) de pequenas e médias empresas, distritos industriais, agrupamentos avançados (ou distritos industriais articulados), agrupamentos com base em recursos naturais, pólos industriais, parques tecnológicos, incubadoras de empresas, condomínios de empresas, empresas de participação e redes de empresas.

Para a FIEMG (2000, p.16), o conceito de aglomerado é:

um cluster pode ser definido como um conjunto de empresas e entidades que interagem, gerando e capturando sinergias, com potencial de atingir crescimento competitivo contínuo superior ao de uma simples aglomeração econômica. Nele, as empresas estão geograficamente próximas e pertencem à cadeia de valor de um setor industrial.

Porter (1999, p 211), apresenta a seguinte definição:

um aglomerado é um agrupamento geograficamente concentrado de empresas interrelacionadas e instituições correlatas numa determinada área, vinculadas por elementos comuns e complementares. O escopo geográfico varia de uma única cidade ou estado para todo um país ou mesmo uma rede de países vizinhos. Os aglomerados assumem diversas formas, dependendo de sua profundidade e sofisticação, mas a maioria inclui empresas de produtos ou serviços finais, fornecedores de insumos especializados, componentes, equipamentos e serviços, instituições financeiras e empresas em setores correlatos.

Britto (2000), sugere que os aglomerados não devem ser concebidos como mera aglomeração espacial de atividades industriais presentes em determinados setores, mas sim como arranjos produtivos onde predominam relações de complementaridade e interdependência entre diversas atividades localizadas num mesmo espaço geográfico.

De acordo com Galvão (1999), "uma aglomeração significa especialização em um determinado ramo da indústria, com inclusão de todos os setores industriais a jusante e a montante".

O aglomerado econômico representa uma estratégia de negócios, perante a escassez de recursos, à concorrência elevada e ao processo de globalização econômica, dentre outros fatores, principalmente para as pequenas e médias empresas, que podem desenvolver suas atividades em parcerias.

Sobre isso Casarotto Filho e Pires (1999, P.23), afirma que:

a globalização cada vez mais acentuada dos mercados e da produção está pondo em questionamento a competitividade das pequenas empresas. Sem dúvida, a não ser que a pequena empresa tenha um bom nicho de mercado local, dificilmente terá alcance globalizado se continuar atuando de forma individual.

Conforme Vilela (1999), um aglomerado é uma forma mais ampla de atuação em rede, na qual a proximidade das pequenas empresas e instituições assegura certas formas de ações em comum e incrementa a frequência e o impacto das interações.

2.6 CAPITAL SOCIAL E REDES DE EMPRESAS NOS ARRANJOS PRODUTIVOS LOCAIS

A constituição de redes e uso da informação na geração do conhecimento para o desenvolvimento local constituem objetos de estudo importantes na análise das relações entre atores econômicos, tais como as existentes entre as empresas e outras organizações (governo, universidades, institutos de pesquisa, etc.). A análise de redes sociais pode ser usada, também, para se compreender a relação existente entre firmas e empresários nos denominados clusters ou arranjos produtivos locais – APLs.

De acordo com Macías (2002), na literatura sobre o assunto, os aglomerados de empresas em uma região em torno de uma área de negócio vêm recebendo, entre outras, as seguintes denominações: "Distrito Industrial", "Sistemas Produtivos Locais", "Arranjos Produtivos Locais" e "Clusters". Embora haja distinções entre eles e entre diversos autores para o mesmo termo, todos enfatizam a existência de mecanismos sociais de confiança e cooperação entre os agentes envolvidos e o fato de as empresas se organizarem em rede. Nesse tópico, estará se utilizando o termo cluster como sendo o conjunto de organizações e instituições concentradas geograficamente em torno de um ou mais setores industriais. Eles abrangem uma rede de indústrias, em sua maioria pequenas e médias, com tecnologias de produção flexíveis, sendo, portanto, capazes de responder rapidamente às mudanças nas condições de mercado. Dentro de sua área de influência, existe forte interação entre as empresas e as instituições de apoio, financiamento e pesquisa, e de todas com o meio sociocultural local, por meio de relações mercantis que geram externalidades positivas para o conjunto de agentes envolvidos.

Conforme Marques (2000), as teorias de desenvolvimento regional sofreram grandes transformações, em especial pelo surgimento de regiões dinâmicas portadoras de um novo paradigma industrial no qual os ativos intangíveis passaram a ser mais importantes que os tangíveis, e a flexibilidade e capacidade de se antecipar a mudanças no ambiente passaram a ser características fundamentais das empresas. Mais do que isso, a análise se desloca da empresa individual para o ambiente que a envolve, especialmente as redes de relacionamento existentes entre os atores. Assim, a análise dos aglomerados de empresas — APLs — passa a incluir as redes existentes, que podem ser vistas de duas óticas complementares: a dos indivíduos envolvidos com as empresas (empresários, gerentes e empregados em geral), na qual os laços de amizade e conhecimento são relevantes para os contatos profissionais, e das empresas e organizações (fornecedores de todos os tipos, concorrentes, universidades e

associações, etc.), na qual os laços econômicos são os objetos da investigação. Estudos em vários países demonstram que os sistemas produtivos nos quais as redes de conhecimento funcionam para diminuir o custo de obtenção de informação e aumentar a criação de conhecimento são mais flexíveis e dinâmicos que aqueles nos quais as redes existentes não funcionam dessa forma.

Richter (2001), destaca que as suas abordagens teóricas são, fundamentalmente, ecléticas e pluralistas. Destaca algumas contribuições fundamentais, como o conceito de ancoramento usado para representar o fato de que toda a ação econômica ocorre no interior das redes de relações sociais que definem a estrutura social. Di Maggio (1990), acrescenta que, a ação econômica está ancorada tanto na estrutura social, quanto na cultura. Richter (2001), apresenta também algumas áreas de pesquisa no campo da sociologia econômica, das quais três são muito relevantes. A primeira é a sociologia da firma e da organização industrial, a segunda é a crítica à economia institucional, em especial os custos de transação, e a terceira, a sociologia das regiões industriais.

Para se entender a relevância dos APLs de empresas para o processo de desenvolvimento e a importância da análise do processo de criação de conhecimento e de aprendizado em seu interior, é necessário se investigarem os processos de geração do conhecimento não só nas empresas, mas também nos processos interativos entre as empresas e instituições, ou seja, o quão inovadoras são as empresas localizadas em determinado APL e qual a importância de cada ator, sejam eles empresas e organizações, sejam eles os indivíduos a elas associados.

Marques (2000), a importância da confiança na reprodução da colaboração entre os agentes econômicos dentro dos APLs deve ser enfatizada. As inter-relações das empresas em uma rede de produção estão baseadas nas relações sociais e culturais, tais como de parentesco, religião, etnia, educação e condições históricas, políticas ou sindicais, que formam a base da

comunidade local. Tal confiança é adquirida, após um período de tempo, por meio de contínuas contratações e recontratações, mediante acordos informais, dentre outras coisas, e é exatamente a presença desse ambiente sociocultural, institucional e econômico que forma a base para a existência de externalidades econômicas, economias de escala, eficiência, economias de aglomeração, capacidade inovadora, criatividade industrial descentralizada, potencial para o desenvolvimento endógeno no nível regional e local, como também especialização flexível.

Para Mácias (2002), estudos sobre APLs utilizando-se da metodologia de análise de redes sociais têm sido realizados no período recente, embora ainda não se possa dizer que configurem uma área de produção significativa. O capital social contido nas redes de relações dos indivíduos que atuam no APL pode ser bem compreendido e visualizado com o uso desta metodologia.

2.7 AGLOMERADOS PRODUTIVOS NO CENÁRIO MUNDIAL

As raízes de um cluster geralmente remontam a circunstâncias históricas. Em Massachusetts, por exemplo, vários deles tiveram origem através de pesquisas realizadas por Harvard (MDIC, 2006).

Também, por todo o mundo existem clusters conhecidos pela excelência, como o Vale do Silício, produzindo tecnologia da informação na Califórnia, nos Estados Unidos; Bangalore (software), na Índia, e Milão (moda), no norte da Itália, são outros bons exemplos.

Citam-se a seguir alguns exemplos internacionais da importância de clusters: quais sejam: o champagne e o perfume na França; o vinho na França, Portugal e Alemanha; jóias em Vicenza (Itália); moda e design em Milão (Itália); mármore e granito (Itália); bolas de futebol no Paquistão; uvas no Chile; informática no Vale do Silício e Austin, Texas (USA).

Em todos estes exemplos as produções são espacialmente concentradas, com várias firmas operando no mesmo local e com vários fornecedores de insumos e infra-estrutura econômica comuns, mesmo estando a demanda espalhada no mundo inteiro.

De modo geral, clusters de produtos agrícolas estão ligados à tradição, portanto à idade de determinada sociedade. Na economia globalizada, os clusters são o maior instrumento para que o local possa buscar competitividade global (MDIC, 2006).

2.8 TIPOS DE AGLOMERAÇÕES E APLS NO MUNDO

A ação de um pólo de desenvolvimento, ao atrair investimentos para um dado local, geralmente cria ou reforça aglomerações de empresas, as quais, na medida em que exportam para outras regiões, reforçam o próprio pólo de desenvolvimento: elevam a renda, atraem pessoas e induzem a investimentos públicos em infra-estrutura. Como conseqüência, atraem mais empresas, em particular as do setor de serviços, para atender à crescente demanda produtiva, pessoal e pública da região e de regiões anexas. Nesse sentido, aglomeração de empresas é um tema muito importante para os estudos de desenvolvimento regional.

Para Santos (2004), existem diversos tipos de aglomerações de empresas, os quais são conceitos criados historicamente, de forma geral, em associação com determinadas políticas públicas. De imediato, citam-se como exemplos máximos de aglomerações de empresas os centros industriais característicos das grandes metrópoles. Centros industriais são grandes e diversificadas aglomerações industriais em que as grandes empresas costumam ter papel muito importante, mas não necessariamente havendo grandes sinergias e relações entre elas. Ainda conforme Santos (2004), nas décadas de 1950 e 1960, havia no Brasil políticas específicas que visavam incentivar o desenvolvimento de tais centros de capitais estaduais menos desenvolvidas. Essas políticas tinham basicamente o objetivo de atrair grandes

empresas, principalmente dos setores mecânicos e metalúrgicos. Mas estes centros, usualmente, atraíam indústrias de todos os setores em busca de incentivos fiscais, mercados consumidores, boas condições de logística, bom acesso a serviços e amenidades urbanas, mão-de-obra especializada, entre outros.

Essas políticas estavam relacionadas no nível nacional com políticas industriais que incentivavam a rápida industrialização, principalmente via políticas de substituição de importações e apoio a setores com potencial exportador.

Segundo Haddad (2003), outro tipo de aglomeração de empresas é o complexo, concentração de empresas geralmente associadas a uma cadeia produtiva e que produzem etapas diferentes do processo produtivo. Os principais casos são as indústrias petroquímicas, eletroeletrônica, automobilística e siderúrgica.

No Brasil, os complexos foram fortemente induzidos por políticas governamentais a partir da década de 1950 na indústria automobilística, mas foi na de 1970 que a política de apoio aos complexos adquiriu sua forma mais forte e acabada, focada principalmente no setor petroquímico.

Do ponto de vista nacional, essas políticas visavam principalmente à substituição de importações e ao aumento da competitividade externa de determinadas cadeias industriais. O principal instrumento de tais políticas foi à criação ou atração de grandes empresas em setores em que a proximidade das empresas pertencentes a uma determinada cadeia é importante fator de competitividade em que havia grande potencial de substituição de importações e/ou de ampliação de exportações.

Do ponto de vista regional, essas políticas visavam principalmente desenvolver regiões atrasadas que dispunham de grande potencial competitivo por possuírem boas fontes de insumos ou outros tipos de vantagens logísticas.

Mais recentemente, ancorado no enorme sucesso comercial das empresas instaladas nos chamados distritos industriais italianos e no Vale do Silício, na Califórnia, e principalmente na elevada renda per capita alcançada nesses lugares, foi se consolidando nas décadas de 1980 e 1990 um outro conceito para denominar determinados tipos de concentração de empresas. O conceito APL foi criado tendo como paradigma e meta de política essas duas experiências históricas.

Para Santos (2004), o conceito de APL deve parte de seu sucesso, nos últimos 15 anos, ao fato de ter sido praticamente o único nicho de ação política industrial aceito dentro do meio neoliberal, reconhecidamente crítico à intervenção estatal, que dominou a política econômica, e principalmente a teoria que a fundamenta, no período. A política industrial era aceitável e até louvável no APL porque é focada no aproveitamento de externalidades positivas localmente difundidas, produzidas por muitas vezes por entidades de direito privado. O mesmo não pode ser afirmado em favor das intervenções de política industrial baseadas em incentivos diretos às exportações, substituição de importações e intervenção estatal de forte impacto fiscal ou financeiro.

De acordo com Haddad (2003), pode-se concluir que o conceito de APL, ao ter como paradigma principal os distritos industriais italianos e ser associado a uma política que vise de alguma forma, adaptar essa experiência a outras localidades tem tradicionalmente, como catalisador mais destacado, a importância da cooperação e, como característica fundamental, a presença de pequenas ou médias empresas concentradas espacialmente em algum dos elos de uma cadeia produtiva.

Desta forma, cita Santos (2004), que o conceito sofre de um problema congênito, pois os distritos industriais italianos são uma experiência pouco comum em termos de nível de cooperação e, ao mesmo tempo, extremamente comuns em termos de aglomeração espacial e setorial de pequenas e médias empresas de setores tradicionais. O que difículta a conceituação

dos APLs a partir da cooperação é que todas as aglomerações de pequenas indústrias tradicionais possuem algum nível de cooperação, mesmo que informal. Mais grave ainda é que grandes e competitivas aglomerações setoriais de empresas consensualmente identificadas como APLs, como, por exemplo, o Vale do Silício, podem ter níveis de cooperação multilateral, ou outro tipo extra mercado, menores do que aglomerações pouco importantes. Além disso, existem aglomerações como os complexos petroquímicos que possuem elevada cooperação interna à cadeia, como desenvolvimento conjunto de tecnologia e expansão produtiva planejada conjunta, e nem por isso são chamadas de APL.

Assim, tendo como paradigma o raríssimo caso dos distritos industriais italianos, como definir APL a partir de cooperação? Qual o nível que separa um APL de uma mera aglomeração que não se qualifica como tal? É realmente a cooperação a característica definidora do APL? Outros fatores, além da cooperação, podem servir para definição de APL?

Com o intuito de resolver essas questões, diversos autores propuseram tipologias para classificar o nível de competitividade e de cooperação dos APLs, sendo a que parece mais popular na literatura a adaptada por Mytelka e Farinelli (2000, p.4), conforme pode ser observada na Figura 1:

	APLs Informais	APLs Organizados	APLs Inovadores
Existência de liderança	Baixo	Baixo e médio	Alto
Tamanho das firmas	Micro e pequenas	MPMEs	MPMEs e Grandes
Capacidade inovadora	Pequena	Alguma	Contínua
Confiança interna	Pequena	Alta	Alta
Nível de tecnologia	Pequena	Média	Média
Linkages	Algum	Algum	Difundido
Cooperação	Pequena	Alguma e Alta	Alta
Competição	Alta	Alta	Média e alta
Novos produtos	Poucos; nenhum	Alguns	Continuamente
Exportação	Pouca; nenhuma	Média e alta	Alta

Fonte: Mytelka e Farinelli (2000 p.4)

Figura 1 - Tipologia Consagrada de Cluster/APLs

Mytelka e Farinelli (2000), comentam que, percebe-se que o terceiro tipo é uma tentativa de caracterização dos distritos italianos. É fácil ver pela tabela que a linha divisória entre os três tipos de APLs não está definida de forma objetiva. Não é fácil, simplesmente a partir da caracterização dessa tipologia, classificar experiências empíricas de APLs, porque, segundo Addad (2003), não há explicitação de qualquer hierarquia, ordenamento ou quantificação entre os critérios. Muitos critérios não são diretamente ou objetivamente mensuráveis. Supõe-se uma linearidade para mensuração dos critérios que, de fato, não existe. Não diferencia o APL ou cluster de uma aglomeração que não qualifica como APL ou cluster. Mistura meios e fins ou vantagens competitivas e indicadores de competitividade.

Ainda para Mytelka e Farinelli (2000), esse último ponto é particularmente problemático, pois o segundo mais importante paradigma de APL é o Vale do Silício, onde importantes características enfatizadas nos APLs inovadores dessa taxonomia, e que estão associadas de alguma maneira à cooperação multilateral, não são tão importantes para a explicação de seu sucesso, competitividade e inovação. Por exemplo, a importância do sindicato regional, do planejamento estratégico e dos investimentos coletivos no Vale do Silício é pequena, assim como do nível de confiança interna nos sindicatos e associações de empresas. E, mesmo se a confiança e a cooperação multilateral fossem altas, esses atributos são pouco importantes para a competitividade das empresas da região. Ainda que a cooperação bilateral seja grande, no Vale do Silício ela decorre principalmente das características do setor de alta tecnologia, de informática e de semicondutores, e não tanto de características locacionais especiais do APL.

Santos (2004, p.160), comenta:

obra qualificada e de centros de pesquisa especializados em alta tecnologia e de excelente qualidade, a grande oferta de serviços e conhecimentos complementares e a grande e diversificada demanda por produtos, serviços e soluções para problemas altamente sofisticados.

2.9 ARRANJOS PRODUTIVOS LOCAIS O CENÁRIO BRASILEIRO

De acordo com Noronha e Turchi (2005), arranjos produtivos locais podem ser tomados como tradução do termo cluster, até mesmo na ambigüidade que o termo inglês envolve. Rigorosamente, o essencial da definição está na especialidade da produção e na delimitação espacial. Com base nesses critérios minimalistas, qualquer concentração de um tipo de produção seja em uma região, município, bairro ou mesmo rua pode ser denominada APL. Contudo, o grupo responsável pela difusão dos termos no Brasil, a Rede de Pesquisa em Sistemas Produtivos e Inovativos Locais (Redesist), caminhou para uma definição mais rigorosa do conceito; trata-se de:

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

A discussão sobre a definição de APLs ganhou importância sob vários pontos de vista. A sinalização governamental de criação de políticas de apoios para APLs gerou esforços de diversos municípios, regiões e estados da Federação no sentido de que seus aglomerados produtivos fossem classificados como APLs. Para Noronha e Turchi (2005), na interpretação de técnicos e políticos, a marca APL tornou-se necessária para possível acesso a políticas públicas.

Suzigan e Furtado (2003), comentam que a proposta governamental de promover arranjos produtivos tem por inspiração esses e outros estudos que mostram a possibilidade de desenvolvimento a partir de pequenas empresas de um mesmo setor atuando de forma cooperativa, mesmo em regiões com sérios problemas de déficit econômicos, conflitos políticos e religiosos. A inclusão de micro e pequenos empreendimentos no desenho da atual política industrial, tecnológica e de comercio exterior vem ocorrendo por meio de esforços de promoção da competitividade desses empreendimentos em forma de arranjos produtivos. Tal concepção de política é bastante recente no cenário da política industrial nacional.

Ainda para Suzigan e Furtado (2003), em décadas anteriores, mesmo em períodos caracterizados pela ausência de política industrial, embora a busca de padrões de competitividade estivesse presente na agenda governamental, o foco esteve sempre na atuação de grandes empresas. A política de abertura ao mercado externo exigiu mudanças na organização da produção dessas empresas que, inspiradas em técnicas de controle de qualidade desenvolvidas no Japão, buscaram aumentar a produtividade e atingir padrões de qualidade em conformidade com normas internacionais. A primeira etapa desse processo de busca de competitividade foi orientada pela preocupação de eliminar ineficiências e melhorar processos internos para atingir padrões de qualidade exigidos pelo mercado externo e de aumentar a produtividade. O Programa Brasileiro de Qualidade e Produtividade (PBPQ), iniciado em 1990, foi o principal instrumento governamental de incentivo à redução da defasagem em termos de qualidade e produtividade existentes entre a indústria brasileira e setores líderes no âmbito mundial. Para Turchi (2001), o programa centrou esforços na difusão de técnicas aplicadas ao chão de fábrica, tais como just in time, kaban e 5S, com o intuito de reorganizar a produção e os sistemas produtivos. Embora o PBQP tivesse como propósito promover a difusão de técnicas de qualidade para todos os setores independentemente do porte das empresas, de fato apenas as grandes, principalmente as mais

voltadas para o mercado externo, como papel, celulose e petroquímica, tiveram condições de implantar modelos de qualidade total incentivados pelo programa.

No fim da década de 1990, o foco da agenda governamental foi reorientado no sentido de promover desenvolvimento de cadeias produtivas internas por meio da integração dos diversos atores em Fóruns de Competitividade. A busca de novos padrões de qualidade e produtividade tornou-se mais abrangente no sentido de incorporar outras preocupações, tais como criar novos espaços nos mercados interno e externo, quer pela integração com elos internacionais de produção e comercialização, quer no fortalecimento dos elos internos da cadeia.

A atual política industrial mantém a preocupação do fortalecimento de cadeias produtivas e introduziu novas diretrizes, tais como a ênfase na inovação tecnológica, estímulos e parcerias público-privadas e, mais recentemente, a integração de ações federais, estaduais e locais na promoção de pequenos empreendimentos em arranjos produtivos locais. A criação de um grupo de trabalho interministerial, em meados de 2003, formado por representantes de 23 ministérios e agência como Sebrae, agência de Promoção e Exportação (Apex), Financiadora de Estudos e Projetos (Finep) e Ipea, além de órgãos financiadores como Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social (BNDES), Caixa Econômica Federal, Banco de Nordeste e Banco do Brasil, para elaborar um Programa Nacional para atuação conjunta em APLs, ilustra a dimensão que esse tema vem assumindo no âmbito de políticas públicas. (NORONHA; TURCHI, 2005, p. 11)

Conforme Guimarães (2004), ao incluir a promoção de arranjos produtivos locais como orientação ou diretriz da Política Industrial de Inovação e Comércio Exterior, o poder público e Organizações Não-Governamentais (ONGs) assumem os argumentos presentes na agenda acadêmica sobre a necessidade de promover um ambiente institucional que fortaleça pequenos empreendimentos em grupos. Há novo enfoque sobre a pequena empresa em APLs, bem como sobre desenvolvimento industrial local. Abandona-se a visão assistencialista segundo a qual os pequenos empreendimentos devem ser subsidiados e/ou isentos de cumprir obrigações físcais e trabalhistas em prol de uma visão mais otimista das potencialidades de pequenos empreendimentos. Nessa concepção, pequenos empreendimentos são capazes de

produzir inovações e promover o crescimento econômico com geração de emprego e renda de forma auto-sustentável nas mais diversas regiões do País. Consequentemente, a proposta de promover PMEs em arranjos produtivos retomou o debate, até então relegado a segundo plano, sobre a dimensão regional e local de desenvolvimento.

De Acordo com Noronha e Turchi (2005), embora seja prematuro fazer previsões sobre se de fato a promoção de pequenos empreendimentos via APLs será uma estratégia governamental de caráter mais permanente, um claro indicador da nova orientação foi o lançamento da política de apoio a APLs no âmbito da Política Industrial de Inovação e Comércio Exterior, na Conferência Nacional de APLs realizada no início de agosto de 2004 em Brasília. A composição da mesa de abertura oficial do evento com a presença do presidente da República, vários Ministros e presidentes de organizações representativas das Pequenas e Médias Empresas (PMEs) expressa sua relevância nas agendas governamental e de entidades representativas do segmento no setor privado. Ações isoladas de promoção a PMEs em aglomerados produtivos já vinham sendo desenvolvidas tanto pelo poder público nas diversas instâncias (federal, estadual e local), como também por agências não-governamentais como Sebrae, Apex e outros, mas de forma desintegrada.

De acordo com Guimarães (2004), a necessidade de estabelecer o diálogo entre as diversas instituições governamentais que tem ações em APLs surgiu do processo de monitoramento e avaliação dos programas desenvolvidos no âmbito do Plano Plurianual (PPA 2004), pela Secretaria de Planejamento e o Ipea.

Desde abril de 2003, um Grupo de Trabalho Permanente, composto por representantes de 23 instituições e organizações públicas e privadas de âmbito federal vem se reunindo com regularidade mensal para criar instrumentos e estratégias que permitam atuação integrada em APLs. Portanto, a novidade da proposta recém lançada em relação ao que foi praticado no passado é o esforço de atuação integrada entre os diversos órgãos aliados à percepção de que APLs devem ter políticas específicas e coordenadas pelo governo federal. A possibilidade de atuação integrada ou o sucesso desta forma de atuação vai depender, em grande medida, além das vontades políticas, da capacidade e da possibilidade das diversas

2.10 EXEMPLOS DE AGLOMERADOS PRODUTIVOS NO CENÁRIO NACIONAL

No cenário nacional não é nada difícil encontrar grandes números de aglomerações, porém, poucos são projetos, mas a maioria tem potencial para gerar emprego e renda em escala - como o de turismo na Bahia. Biotecnologia em Minas Gerais, petróleo no Rio de Janeiro, móveis em Santa Catarina, calçados na Paraíba ou carcinicultura (produção de camarão) no Rio Grande do Norte prometem.

Na região sul de Minas Gerais, por exemplo, funciona um cluster de eletroeletrônica e tecnologia da informação nas cidades de Santa Rita do Sapucaí e Itajubá.

Existem tantos outros clusters no Brasil, por exemplo: o cluster dos fabricantes de cristais ao redor de Blumenau (SC), o de calçados em Franca (SP), na Baixada Fluminense os clusters de cosméticos, de móveis, além do Pólo Gás químico (BNDES, 2006).

O APL de Confecções de Goiânia, por exemplo, já possui um total de 1.692 empresas e algumas já estão sendo selecionadas pelo programa. A meta do projeto é atender 252 empresas até o final deste ano. (MDIC, 2006).

2 11 DESENVOLVIMENTO REGIONAL

Para Magalhães e Bittencourt (1997), o resultado da ação articulada dos diversos agentes sociais, culturais, políticos e econômicos, públicos ou privados, existentes nos municípios e regiões, na construção de um projeto estratégico que orienta as suas ações em longo prazo constitui-se em desenvolvimento regional. Portanto, não se trata apenas de políticas públicas, mas de uma nova cultura de ações voltadas à construção de um objetivo comum.

Ainda para Magalhães e Bittencourt (1997), a construção de um novo projeto de desenvolvimento depende, portanto, da capacidade de organização dos atores da própria região de gerenciar os recursos locais, bem como de enfrentar os fatores externos à governabilidade local. Não é através da ação de atores ou de políticas externas, o que, aliás, seria um processo de cima para baixo, portanto não democrático. Esta organização interfere positivamente na capacidade de ação da região, além de democratizar as decisões e dividir responsabilidades.

Conforme descrito no Projeto Áridas (1994), o processo de mobilização das energias e capacidades endógenas dos subespaços descentralizados e diferenciados, de modo a promover a elevação da base produtiva e das condições de vida da população, em sintonia com as necessidades e as reais potencialidades econômicas é a constituição do desenvolvimento. Estes conceitos são reafirmados por Magalhães & Bittencourt (1997), ao definirem o desenvolvimento regional como um processo de mobilização das energias sociais, dos recursos e das potencialidades regionais para a implementação de mudanças que elevam as oportunidades sociais e as condições de vida no plano local, tendo como base a participação da sociedade no processo.

Frequentemente a região, o município e o distrito são identificados como local ou regional, porém, este conceito não está livre de imprecisões. Esta ambigüidade exige que seja melhor qualificado o que se entende por local ou região. O conceito é relativo tanto ao contexto global quanto ao regional. Para Coelho e Fontes (1998), no contexto global, por sua inscrição no processo atual de desenvolvimento, onde se constituem redes econômicas estruturadas como ligação de pontos no espaço, desprovidos de identidade e contigüidade territorial. Contudo, as descontinuidades e rupturas promovidas pelo processo de globalização não se realizam sem levar em consideração a herança regional e as identidades territoriais constituídas historicamente. As identidades regionais constituem-se, ao contrário do que se

podia imaginar, num forte elo de integração e como contra tendência à democratização dos processos econômicos providos pela globalização.

Conforme Coelho e Santos (1998), a dimensão regional permite evitar uma teoria relativa do global/local que perde de vista a ação efetiva por trabalhar com escalas territoriais tão diferenciadas, podendo-se transformar numa teoria genérica das relações entre o micro e o macro. Estas escalas tão diferenciadas não permitem uma definição mais precisa do ator social que planeja e das alianças e parcerias necessárias ao desenvolvimento local. Na medida em que a governabilidade de um ator sobre determinado problema está definida como a capacidade de atuar sobre ele para modificá-lo, se as escalas territoriais não forem classificadas, corre-se o risco de não diferenciar atores e suas estratégias, o que levaria a uma situação em que todos podem ser considerados atores locais independentemente de sua relação de pertença ao território.

Atualmente, os autores têm separado a definição de desenvolvimento local da definição de desenvolvimento local sustentável. Segundo Jara (1998), o desenvolvimento sustentável refere-se aos processos de mudanças sóciopolíticos, socioeconômicas e institucionais que visam assegurar a satisfação das necessidades básicas da população e a equidade social, tanto no presente quanto no futuro, promovendo oportunidades de bem-estar econômico que, além do mais, sejam compatíveis com as circunstâncias ecológicas de longo prazo. Para Casaroto Filho e Pires (1999), a sustentabilidade é o percurso do crescimento econômico integrado por mecanismos de redistribuição da riqueza, além das reformas sociais e de políticas de grande peso e impacto.

Segundo Boude et. al. (2002), o desenvolvimento sustentável é uma crítica importante para que os cidadãos passem a se engajar na busca de alternativas de ações que melhorem a qualidade de vida, buscando levar em consideração os valores e os conflitos de interesses existentes em um município ou região. Para ocorrer este desenvolvimento, é necessário um

amplo envolvimento da comunidade com o setor público e o privado; para tanto, é preciso ter mecanismos de gestão para realizar as parcerias adequadas entre os *stakeholders* (caça talentos), minimizar os conflitos e desenvolver as melhores soluções no meio econômico e ambiental.

Conforme Jara (1998), o desenvolvimento é sustentável quando atinge as seguintes esferas:

- ecológica: pela conservação dos ecossistemas e pelo manejo racional do meio ambiente e recursos naturais;
- econômica: promovendo atividades produtivas razoavelmente rentáveis, preocupadas mais com qualidade de vida do que com a quantidade de produção, as quais tenham relativa permanência no tempo;
- 3) social: as atividades e o conteúdo dos processos de desenvolvimento são compatíveis com os valores culturais e com as expectativas das sociedades (existe uma base de consenso entre os atores sociais participantes que permitem controlar as decisões e as ações que afetam seu destino).

Casarotto Filho e Pires (1999), citam algumas características estratégicas de desenvolvimento que são:

- 1) garantia da sustentabilidade do desenvolvimento: compreensão conjunta do processo em todas as suas dimensões fundamentais (econômica, social, política e ambiental);
- visão de longo prazo: análise e planejamento operativo, com ampla visão temporal e capacidade de análise e identificação das prioridades imediatas e futuras;
- 3) descentralização e participação social: revisão do papel institucional da administração e da representatividade social e os necessários mecanismos que garantam a adesão social (relevância do papel do poder instituído como catalisador e viabilizador das

iniciativas sociais, sejam estas privadas ou comunitárias, além do planejamento participativo do esforço de implementação).

Santos e Silveira (2001), observam que para se tentar promover um processo de desenvolvimento regional, tem-se que levar em consideração os componentes do território que constituem o capital territorial. O sentido da palavra territorialidade significa pertencer àquilo que nos pertence e este sentimento de exclusividade e limite ultrapassa a raça humana e prescinde da existência de Estado. Assim, esta idéia de territorialidade se estende aos próprios animais, como sinônimo de área de vivência e de reprodução. Mas a territorialidade humana pressupõe também a preocupação com o destino, a construção do futuro, o que se acredita que, entre os seres vivos, seja privilégio do homem.

O capital territorial representa o conjunto dos elementos de que dispõe o território ao nível material e imaterial e que podem constituir, em alguns aspectos, vantagens e, em outros, desvantagens. Ele remete àquilo que constitui a riqueza do território (atividades, paisagens, patrimônio, saber-fazer, etc.), na perspectiva não de um inventário contabilístico, mas na procura das especificidades que podem ser valorizadas.

Conforme Farrell et. al. (1999), existem oito componentes chave que devem ser trabalhados dentro do processo de desenvolvimento local que formam o capital territorial:

- recursos físicos e a sua gestão em particular os recursos naturais (relevo, subsolo, solo, vegetação e fauna, recursos hídricos, atmosfera), os equipamentos e infraestruturas e o patrimônio histórico e arquitetônico;
- 2) cultura e a identidade do território os valores geralmente partilhados pelos atores do território, seus interesses, sua mentalidade, suas formas de reconhecimento, etc.;
- recursos humanos os homens e as mulheres que vivem no território, os que vêm viver e os que partem, as características demográficas da população e sua estruturação social;

- o saber-fazer implícito/explícito e as competências, assim como o conhecimento das tecnologias e a capacidade de busca de desenvolvimento;
- 5) as instituições e administrações locais, as regras políticas do jogo, os atores coletivos e, sobretudo, o que denominamos hoje a "gestão" do território; neste componente inserem-se igualmente os recursos financeiros (as instituições, as empresas e as pessoas, etc.) e sua gestão (poupança, crédito, etc.), na medida em que a gestão de um território é inseparável do empenho formal que os atores locais estão dispostos a consagrar em conjunto (financiamentos público-privados, etc.);
- 6) as atividades e empresas, a sua maior ou menor concentração geográfica e sua estruturação (tamanho das empresas, setores, etc.);
- 7) os mercados e as relações externas, especificamente sua integração nos diferentes mercados, redes de troca, promoção, etc.
- 8) a imagem e a percepção do território, tanto internas quanto externas.

Segundo Carvalho Filho (1999), o processo de desenvolvimento regional deve levar em consideração um conjunto de princípios que orientam as ações e iniciativas, visando promover o aproveitamento das potencialidades e superar os pontos de estrangulamento que impedem o processo de desenvolvimento:

- 1) aproveitamento das potencialidades e vantagens competitivas locais: relaciona-se tanto à adequação das ações às características, condições e possibilidades efetivas do município (vantagens comparativas), quanto à criação de novas oportunidades (através de investimentos e reestruturação da base socioeconômica e cultural) que promovam novas oportunidades de inserção no mercado (vantagens competitivas);
- 2) melhoria da qualidade de vida: significa reorientar as ações e iniciativas nos objetivos humanos, em especial no combate à pobreza, através da oferta de emprego e geração

- de renda, com a dinamização da economia e a ampliação da atividade produtiva.

 Combinada com as políticas sociais implica também a melhoria de acesso aos serviços sociais básicos de qualidade;
- 3) conservação ambiental: implica a adaptação e incorporação de tecnologias adequadas com os ecossistemas locais, de modo que as atividades produtivas não comprometam o meio ambiente, através do manejo sustentável dos recursos naturais, garantindo que o patrimônio natural possa ser desfrutado pela geração presente e pela futura;
- 4) democratização do poder e participação social: o espaço público comunitário adquire peso fundamental em contraposição ao Estado centralizado, relacionada à evolução da democracia representativa para a participativa. Refere-se à criação de mecanismos de participação simplificados e mais diretos dos atores-chave do município; à criação de mecanismos de comunicação mais ágeis com a população, porque é preciso estar beminformado para poder participar eficientemente; à flexibilização de mecanismos financeiros, com maior controle direto das comissões e conselhos gestores, entre outros aspectos. Implica mobilizar a sociedade local para que a gestão do processo de desenvolvimento se faça de forma solidária, compartilhada;
- 5) descentralização: as decisões devem ser tomadas no nível mais próximo possível da população interessada, como forma de garantir eficiência, eficácia e efetividade das ações planejadas. Implica não só uma desconcentração cosmética das obrigações (municipalização conservadora, baseada no clientelismo e reforçadora da estrutura atrasada de poder local), mas a capacidade real de tomar decisão, com descentralização administrativa e financeira dos encargos, recursos e flexibilidade de aplicação;

- administração local deve exercer um papel mobilizador das forças sociais e econômicas locais em torno de objetivos consensualmente construídos para o município;
- 7) integração dos vários setores de desenvolvimento, combinando eficiência produtiva com equidade social: trata-se de articular a dimensão econômica com a social, a ambiental, a cultural, quebrando o economicismo desenvolvimentista.

2.11.1 Desenvolvimento econômico

O objeto principal do estudo e o desenvolvimento econômico, que para Sandroni (1996), pode ser definido como "[...] o aumento do Produto Nacional Bruto (PNB) Per Capita em conjunto com a melhoria do padrão de vida da população".

Em relação ao padrão de vida torna-se dinâmico ao passo em que novas necessidades vão sendo incutidas no dia-a-dia do ser humano, conforme exposto por Marshall (1996, p. 153):

na verdade, o homem incivilizado não tem mais necessidades do que o animal, mas, à medida que o homem vai progredindo, elas aumentam e se diversificam, ao mesmo tempo em que surgem novos métodos capazes de satisfazê-las. Passa a desejar não apenas uma maior quantidade das coisas que está acostumado a consumir, como também deseja que estas coisas sejam de melhor qualidade; deseja maior variedade, bem como coisas que são capazes de satisfazer as novas necessidades que vai adquirindo.

Para Troster e Mochón (1999), e definição de desenvolvimento é o processo de crescimento econômico. Portanto, tem-se à luz um outro conceito: o desenvolvimento é consequência do crescimento.

^[...] é um processo de crescimento de uma economia, ao longo do qual se aplicam novas tecnologias e se produzem transformações sociais, que acarretam uma melhor distribuição da riqueza e da renda. (TROSTER; MOCHÓN, 1999, p. 331).

O crescimento econômico é caracterizado pelo aumento da renda, ou seja, está relacionado a indicadores quantitativos. Pode referir-se ao aumento do nível de emprego, ao aumento da capacidade produtiva, aumento da população etc. Já o desenvolvimento relacionase com indicadores presentes no crescimento, porém, acrescidos de indicativos qualitativos relacionados ao bem estar populacional.

[...] o desenvolvimento econômico consiste na expansão contínua da renda per capita de uma economia, com melhorias sistemáticas no bem estar da população... a primeira condição do desenvolvimento é a de que a taxa de crescimento do produto seja sistematicamente superior à taxa do crescimento demográfico... é necessário que esteja ocorrendo uma melhoria da distribuição de renda em favor das classes menos favorecidas... o desenvolvimento envolve ainda mudanças de estruturas e aperfeiçoamentos institucionais (SOUZA, 1997, p.334).

Nixson (1981), considera que o desenvolvimento é um processo de aperfeiçoamento em relação a um conjunto de valores. Todavia, não se pode determinar previamente qual este conjunto de valores. De fato os valores modificam-se ao longo dos anos e em relação à localização de uma determinada civilização. Não obstante, uma comunidade distante da civilização avançada em uma mesma época comparativa, poderá apresentar seus conceitos de valores muito adverso daquela civilização que passa por privações contínuas.

[...] as causas que regem a acumulação da riqueza diferem largamente em diferentes países e épocas. Elas não são as mesmas entre dois povos, e talvez mesmo entre duas classes sociais num mesmo povo. (MARSHALL, 1996, p. 279).

Portanto, não deve ser pretensão aos estudos relacionados a desenvolvimento, buscar um modelo universal com indicadores tidos como verdades absolutas, e sim, procurar equacionar balizadores que indicarão caminhos alternativos para a solução de problemas observados.

De acordo com Furtado (2000), a teoria do desenvolvimento trata de explicar "[...] as causas e o mecanismo do aumento persistente da produtividade do fator trabalho e suas

repercussões na organização da produção e na forma como se distribui e utiliza o produto social". Desta forma, pode-se considerar que o desenvolvimento engloba duas condições: a geração da receita e a distribuição da receita gerada.

Um plano de desenvolvimento deverá considerar como seu objetivo principal, portanto, gerar e distribuir esta renda. Vários poderão ser os meios para gerar e distribuir, mas somente poderá ser considerado atingido o objetivo se estes dois fatores estiverem presentes.

Se apenas a geração de receita for apreciada, poderá haver uma concentração de renda, originando os bolsões de pobreza. Se apenas o fator distribuição for considerado, não existindo riqueza suficiente para a população, talvez se faça um quadro de miséria generalizado.

Conceitos econômicos de um modo geral admitem que as mudanças que caracterizam o desenvolvimento consistem no aumento da atividade industrial em comparação com a atividade agrícola, migração da mão-de-obra do campo para as cidades, redução das importações de produtos industrializados e das exportações de produtos primários e menor dependência de auxílio externo.

A geração de riqueza de forma contínua (pressuposto para o processo de desenvolvimento) centra-se no conceito de agregação de valor ao processo, ganho de produtividade, competitividade da cadeia de valor etc. Desta forma, a tecnologia mantém laços estreitos ao processo de desenvolvimento.

As atividades primárias, reconhecidamente, apresentam menor valor agregado em comparação às atividades de alta base tecnológica, conforme exposto por Schumpeter (1996), o processo de inovação tecnológica é o promotor principal de saltos quantitativos no desenvolvimento.

Keynes (1990) direciona seus estudos relacionados ao desenvolvimento econômico na "eficiência marginal do capital", ou seja, o modo eficiente da utilização do capital produtivo em estoque de uma determinada economia.

Em termos econômicos, os fatores de produção centram-se em trabalho, capital e terra. A forma de interação entre a capacidade da mão-de-obra disponível, as máquinas e os recursos naturais disponíveis, determinará a capacidade de geração de valor e conseqüente distribuição da renda. Para isso o autor lança-se do processo multiplicador que é definido pela razão entre a variação do produto nacional e a variação da demanda por investimento (propensão marginal ao investimento).

Segundo Wonnacott, (1982, p.166):

o processo do multiplicador e, por extensão, do desenvolvimento social, pode ser compreendido se olharmos com mais detalhe o que acontece quando se utiliza \$ 100 mil para a compra de bens de capital. O resultado direto é um aumento de \$ 100 mil no produto nacional; mais máquinas e bens de capital são produzidos. Os \$ 100 mil gastos em planta e equipamentos vão para aqueles que provém trabalho, capital e outros recursos, utilizados para produzir os bens de capital, na forma de salários, aluguéis, lucros e outras rendas. Em outras palavras, a renda disponível é maior em \$ 100 mil. (Lembre-se que nós estamos tratando com uma economia altamente simplificada, na qual não existe governo para retirar qualquer parcela deste montante na forma de impostos). Os consumidores, agora, gastam mais deste aumento da renda disponível, dependendo o quanto a mais em consumo de suas propensões marginais a consumir (PMC). Por exemplo, se a PMC for 0,8, os consumidores gastarão \$ 80 mil a mais. Porém, novamente, este não é o final da história. Quando os consumidores gastam \$80 mil em vestuário, alimentação e outros bens de consumo, a renda dos trabalhadores da indústria têxtil, farmacêutica e outras que produzem bens de consumo aumenta em \$80 mil. Com uma PMC de 0,8, essas pessoas responderão consumindo \$64 mil a mais. Uma vez mais, o produto nacional cresce, desta vez em \$64 mil. E assim segue a história, com cada turno no gasto dos consumidores levando a outro e menor turno. Conforme o exemplo, nestas três "rodadas" de consumo, o PNB partiu de \$100 mil e chegou até \$244 mil.

Smith (1996), indica que o desenvolvimento está relacionado à produtividade das plantas produtivas e o meio como elas comercializam seus produtos. O autor centra-se na questão da divisão do trabalho como o principal impulsionador ao desenvolvimento da produtividade empresarial e aos saltos tecnológicos. Através da divisão do trabalho os

profissionais puderam aperfeiçoar-se individualmente em sua destreza, bem como projetar instrumentos especializados em determinadas funções.

O ganho da produtividade é responsável por manter os preços a níveis praticáveis no mercado e absorver mão-de-obra produtiva. Confirmando com Smith, Hobson (1996) define que quando esboçamos historicamente o desenvolvimento das economias capitalistas modernas nas diferentes indústrias, vemos que elas podem ser distribuídas, no geral, em três períodos:

- período das primeiras invenções mecânicas, que assinala a passagem da indústria doméstica para a indústria fabril;
- evolução do novo motor na manufatura. Aplicação do vapor aos processos manufatureiros;
- 3) evolução do transporte a vapor e sua relação com a indústria.

Considerando que os textos foram escritos, entre final do século 18 e início do século 20, pode-se perceber uma gigantesca aceleração nas inovações tecnológicas, principalmente pós-segunda guerra mundial. Após o transporte a vapor, novos saltos referentes ao motor à combustão, energia elétrica, eletrônica, robótica, genética, mecatrônica etc., e agora a nanotecnologia. Todas estas inovações utilizadas com o intuito explícito de ganho de produtividade e competitividade empresarial. A economia das localizações ganhou proporções gigantescas em virtude da globalização econômica.

Então, o termo desenvolvimento socioeconômico relaciona-se a questões de acúmulo e distribuição de renda, é um processo e não um estado atemporal. O crescimento econômico possui relações quantitativas enquanto o desenvolvimento inclui relações qualitativas. Não existe desenvolvimento pelo fato de ocorrer um aumento na arrecadação do Estado. A forma como essa arrecadação é distribuída consiste no indicador do desenvolvimento. Sendo assim, a promoção do desenvolvimento, envolve, necessariamente gerar, acumular e distribuir.

Como acumular e como distribuir são as questões chave para o desenvolvimento.

Que segmentos serão os favoráveis para uma intervenção ou intensificação de atividades promotoras ao desenvolvimento pode ser uma questão pressuposta.

O pressuposto primordial para o desenvolvimento é, portanto, a produção. A produção em termos econômicos, não se relaciona apenas à concepção material de um produto e sim, a agregação ou geração de valor. Desta forma incluem-se os serviços.

Como exemplo, pode-se considerar um lápis que é um produto que chega às papelarias. O lápis torna-se um novo produto, em termos econômicos, pelo simples fato de ser revendido pela papelaria ao consumidor final. Ocorreu uma agregação de valor pelo serviço adicionado pelo varejista.

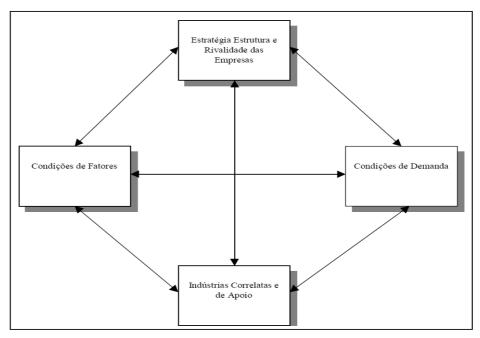
Ao método de produção, ou seja, ao conhecimento empregado em qualquer processo produtivo (na visão econômica) no intuito de melhoria da produtividade, visando a maior competitividade de mercado dá-se o nome de tecnologia.

Portanto, para Jones (2000), define-se tecnologia como "... a maneira como os insumos são transformados em produto no processo produtivo", ou para Rossetti (2000), "... o conjunto de habilidades disposto em três categorias de referência: P&D, projetos e produção".

Em outras palavras a tecnologia é o "como fazer". É o meio pelos quais as empresas e as localizações materializam os conhecimentos em meios competitivos. Tais meios competitivos incluem-se dentro de toda a concepção do produto no sentido amplo, envolvendo toda a cadeia de suprimentos, das etapas de pesquisa e projeto até a materialização e distribuição do produto.

Até o momento foram consideradas duas premissas para o desenvolvimento: a eficiência na produção e eficácia da distribuição. Todavia, duas outras questões devem ser observadas: a justiça distributiva e o ordenamento institucional.

Conforme Porter (1993), o desenvolvimento socioeconômico está diretamente relacionado à competitividade nacional, a qual o autor denominou de diamante da competitividade que pode ser observada na Figura 3:



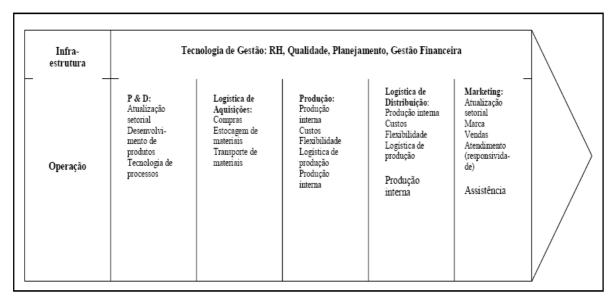
Fonte: Porter, (1993, p. 88)

Figura 2 - Diamante da competitividade

A Figura 3 retrata a relação entre competitividade da Nação e o desenvolvimento socioeconômico, levando-se em conta os seguintes fatores apontados por Porter (1993):

- 1) condições de fatores São os insumos necessários para competir em qualquer indústria como terra cultivável, trabalho, recursos naturais, capital e infra-estrutura. Os fatores são dotados de:
 - I. recursos humanos implica na capacidade, quantidade e custo da mão-de-obra,
 considerando-se a carga horária semanal e a ética de trabalho;
 - II. recursos físicos o posicionamento geográfico é extremamente importante para esta análise, considera-se a qualidade, acesso, abundância e custo de itens como terra, água, minérios, fontes de energia etc;

- III. recursos de conhecimento relaciona-se diretamente à capacidade intelectual disponível no país;
- IV. recursos de capital resume-se na capacidade econômica e garantias que o país dispõe para o financiamento de investimentos tecnológicos;
- V. infra-estrutura tipo, qualidade e valor de uso da infra-estrutura disponível que afeta a competição, inclusive os sistemas de transportes, os sistemas de telecomunicações, pagamentos ou transferências de fundos, assistência médica etc.
- 2) condições de demanda Ela determina o rumo e o caráter da melhoria e inovação pelas empresas do país. Três atributos gerais da demanda interna são significativos: a composição (natureza das necessidades do comprador), o tamanho e padrão de crescimento e os mecanismos pelos quais a preferência interna é transmitida aos mercados estrangeiros.
- 3) indústrias correlatas e de apoio É a presença no país de indústrias que possam abastecer a produção industrial e dar suporte administrativo aos serviços, dentro de uma cadeia de valor. Segundo Casarotto & Pires (1999), a cadeia de valor consiste, de modo amplo, de pesquisa e desenvolvimento, logística de aquisição, produção, tecnologia de gestão, logística de distribuição e marketing. A figura 4 apresenta a cadeia de valor genérica em negócios industriais, que pode ser observada na figura 4:



Fonte: Porter (apud CASAROTTO & PIRES, 1999, p. 41)

Figura 3 - Cadeia de valor genérica em negócios industriais

4) estratégia, estrutura e rivalidade de empresas - É o contexto no qual as empresas são criadas, organizadas e dirigidas, bem como a natureza da rivalidade interna.

Os sinais de mercado, vistos em um sentido amplo, manifestam-se das mais diversas formas: em níveis políticos, econômicos, financeiros, lançamento de uma nova tecnologia ou produto, especulações diversas, inovação nos processos etc. Para tanto, outro fator de grande importância para a competitividade de mercado, em conjunto com a inovação, é o conhecimento.

De forma correlata, pode haver diversos processos do conhecimento em uso na empresa industrial inovadora, sendo que, cada um está em um estágio diferente. Bohn (1994), afirma que, podem-se medir os estágios do conhecimento e sugere a existência de um total de oito estágios, atribuindo nomes a cada um deles e descrevendo a forma de conhecimento dominante em cada estágio, os quais vão desde a completa ignorância até o conhecimento completo.

Pode-se dividir o conhecimento em dois itens: conhecimento de mercado e conhecimento técnico. O conhecimento de mercado, conforme exposto, propiciará à empresa

sinais de mercado repassando as necessidades ou mesmo a possibilidade de implantação de um produto totalmente novo (adequação ou inovação). O conhecimento técnico proporcionará capacitação para que os recursos humanos se desenvolvam, ampliando o setor de pesquisa e desenvolvimento, possibilitando a implantação de novas tecnologias e métodos, impulsionando o aprendizado no ambiente empresarial.

Portanto, os níveis de conhecimento se interdependem, integrando o *know how* ao *know why*, ou seja, tem-se o conhecimento das tecnologias e métodos, sabe-se quando e por que colocá-los no mercado, a qualquer momento em que se fizer necessário.

Sendo assim, o conhecimento possibilita a inovação que otimiza a qualidade, flexibilidade e produtividade que, por sua vez, mantém a empresa competitiva no mercado, que alimenta a informação (pesquisa de mercado) impulsionando a espiral de desenvolvimento, ou dinâmica da competitividade.

Em verdade, pode-se dizer então, que a inovação empresarial depende basicamente do mercado e da capacidade intelectual presente nas empresas. Reconhecendo-se o mercado como idêntico para as empresas competidoras na mesma indústria, a grande diferença será apontada pela qualidade e capacidade intelectual atuante na organização, para agregar novas tecnologias.

2.11.2 Indicadores de desenvolvimento

Existem vários indicadores quantitativos econômicos para determinação do tamanho econômico de um país. Todavia, para constituir indicador de desenvolvimento regional, naturalmente, ter-se-á que combinar alguns destes.

O capital físico, o capital humano e a relação de independência são fatores que conduzem para indicativos de desenvolvimento. Mas a correta interação entre estes recursos pode reverter o processo.

Tradicionalmente, o principal indicador econômico centra-se no Produto Interno Bruto (PIB) que se traduz, conforme Sandroni (1996, p. 319), como:

o valor agregado de todos os bens e serviços finais produzidos dentro do território econômico do país, independentemente da nacionalidade dos proprietários das unidades produtoras desses bens e serviços. Exclui as transações intermediárias, é medido a preços de mercado e pode ser calculado sob três aspectos.

Além deste o grau de concentração de renda, o nível de emprego, o número de empresas, o total das exportações, composição da produção (agropecuária ou de alta base tecnológica), o nível da produção industrial, nível de poupança e investimento público em infra-estrutura também se apresentam como fatores quantitativos da economia.

Em um viés social ainda existem indicadores relacionados ao crescimento da população e a população economicamente ativa (PEA). Estes poderão compor índices como a renda per capita, por exemplo.

Indicadores de cunho estritamente sociais podem ser, por exemplo, número de escolas (pré-escola, primeiro e segundo graus, universidades, profissionalizantes), índice de natalidade, índice de mortalidade infantil, número de leitos hospitalares, saneamento, número de residências estratificadas por número de cômodos etc.

De toda sorte, a combinação de alguns fatores é que possibilitará à análise em torno do nível de desenvolvimento de uma determinada localização.

O crescimento populacional deverá ser sempre menor que a taxa de crescimento do PIB. Dois dos principais índices para leitura do nível de desenvolvimento utilizados em âmbito nacional são os Índices de Desenvolvimento Social (IDS) e de Desenvolvimento

Humano (IDH) que contam com uma relação de indicadores para determinar o grau de desenvolvimento de uma determinada localização.

Entretanto, em termos agregados alguns fatores podem ser considerados como força motriz para o desenvolvimento. O desenvolvimento econômico tem seu principal fator fundamentado na distribuição homogênea da riqueza. Contudo, para que a riqueza possa ser distribuída faz-se necessária à geração de renda e a geração da renda traduz-se no nível de emprego. O nível de emprego é impulsionado pela demanda agregada, que por sua vez pressiona o nível de produção.

Em termos econômicos, portanto, o nível de emprego é um ponto primordial para o processo de desenvolvimento. O fator mister para a distribuição dos recursos. Pois, em última estância, é traduzido em poder de compra de um determinado local.

O quanto um determinado segmento empresarial gera de emprego em uma localidade, pode ser um indicador de que este é uma vocação econômica.

2.11.3 Terra

São os denominados recursos naturais e podem ser divididos em: análise do solo, subsolo, águas, pluviosidade e clima, flora e fauna, e fatores extraplanetários.

A disponibilidade destes recursos possibilitou a análise da abundância de florestas, ou águas potáveis que poderão determinar se um determinado tipo de investimento é favorável.

Por exemplo, quedas d'água fortes, possibilitam a implantação de usinas hidrelétricas particulares para um investimento produtivo suntuoso. Determinado clima poderá favorecer ao cultivo de uma espécie de fruta específica. As características do subsolo poderão determinar a existência de petróleo ou mesmo de um lençol de água potável, o que poderá determinar a competitividade de um território.

Deve-se atentar que muitas vezes o fator terra pode ser limitado em virtude do seu meio de exploração. O fator terra é um diferencial original da localização e por si é estático. A forma da exploração deste recurso é que possibilitará a materialização deste diferencial, bem como a sustentabilidade do mesmo. Conforme o principal problema econômico: os recursos são limitados enquanto as necessidades caracterizam-se como ilimitadas.

2.11.4 Trabalho

Também tratado como recursos humanos ou mão-de-obra. A população divide-se em duas porções: população economicamente mobilizável e população economicamente não mobilizável. Desta segunda participam a porção pré-produtiva e pós-produtiva. A população pré-produtiva será considerável mobilizável no futuro, todavia no momento concentra-se na faixa etária não apta para o trabalho em virtude de não ter atingido a idade mínima até o momento. A base de conhecimento dispensada para esta faixa tem muita importância para posições futuras no mercado competitivo.

A população pós-produtiva já ultrapassou a idade de produção e não será mais considerada como participante do processo. Em termos de desenvolvimento, o contingente que deve ser observado com maior aproximação, sem dúvida, é a população economicamente mobilizável que se subdivide em população economicamente ativa e população economicamente inativa. A primeira delas consiste na mão-de-obra empregada e os empregadores, bem como os autônomos.

A população economicamente inativa constitui-se de elementos mobilizáveis para o trabalho, mas que no momento estão desempregados, fora do processo produtivo. O desemprego desta parcela da população pode ser por condições alheias aos desejos de alguns,

em virtude de questões conjunturais ou pode ser por uma questão de opção momentânea do indivíduo.

A capacitação deste contingente poderá determinar a vocação local em virtude de uma capacitação específica exigida para uma determinada atividade.

O nível de estudo ou especialização da mão-de-obra, bem como a sua disponibilidade poderá, ainda, determinar o patamar salarial predominante na região.

2.11.5 Capital

O fator capital tem como diferencial ao fator terra, pois o mesmo consiste em um conjunto de riquezas que dá suporte às operações produtivas e existe em todas as sociedades organizadas. São elas:

- 1) infra-estrutura econômica (estradas, energia e telecomunicações);
- 2) infra-estrutura social (educação e cultura, saneamento, esportes, lazer, segurança);
- construções civis (edificações públicas administrativas, edificações militares, empresas, residências);
- 4) equipamentos de transporte (ferroviários, rodoviários, hidroviários e aeroviários);
- 5) máquinas e equipamentos produtivos;
- 6) agrocapitais.

O estado pode possuir fontes internas e externas para o acúmulo de capital. As poupanças das famílias, empresas e governo, consistem em fontes internas para acúmulo de capital.

O ingresso líquido de capitais de risco, financiamentos e transferências unilaterais caracterizam-se como fontes externas para a formação bruta de capital.

O fator capital é determinante para o desenvolvimento local, a partir do momento que o mesmo caracteriza-se como um instrumento base para o processo produtivo. Como a modernidade do maquinário, por exemplo, ou mesmo a malha rodoviária e o sistema de telecomunicações ou reservas de energia elétrica através da capacidade instalada das usinas elétricas.

A caracterização do fator capital de uma dada localização é primordial quando da decisão de investimento de uma determinada indústria.

O fator capital tem grande parcela voltada para o setor público, pois os prédios públicos como universidades, as estradas, a infra-estrutura de telecomunicações, geração e transmissão de energia elétrica, a infra-estrutura portuária, a malha ferroviária, os hospitais públicos, as redes de saneamento, o sistema de segurança etc., são elementos em grande parcela de responsabilidade de investimento do setor público.

2.11.6 Capacidade tecnológica

Em termos gerais, podem-se caracterizar os três fatores anteriores como estáticos. O fator capacidade tecnológica constitui-se, de acordo com Rossetti (2000, p. 131):

[...] pelo conjunto de conhecimentos e habilidades que dão sustentação ao processo de produção, envolvendo desde os conhecimentos acumulados sobre as fontes de energia empregadas, passando pelas formas de extração de reservas naturais, pelo seu processamento, transformação e reciclagem, até chegar á configuração e ao desempenho dos produtos finais resultantes. Trata-se, assim, de um fator de produção que envolve todo o processo produtivo, em todas as suas etapas.

A capacidade tecnológica consiste na metodologia para a otimização da utilização dos recursos (terra, trabalho e capital). Para esta otimização é necessário o domínio do estado da arte através de 1) pesquisa e desenvolvimento; 2) a capacidade para implementar os projetos

de novos processos e/ou produtos; e 3) por fim ter a capacidade de gerenciar o processo prático.

Capacidade tecnológica tem estreito relacionamento com inovação (capacidade criativa) e aplicação da inovação. Não está exclusivamente relacionado à indústria da informatização ou automação, mas está estreitamente relacionada com a potencialidade de transformar conhecimento em produto.

Por exemplo, existe um alto grau tecnológico na criação de ostras em Florianópolis.

Todavia, há uma baixa capacitação tecnológica empregada no segmento de vime no planalto catarinense. O fator terra é extremamente favorável ao segmento, entretanto, o fator trabalho não transfere tecnologia diferencial que possibilite uma maior agregação de valor ao produto final.

2.11.7 Capacidade empresarial

A estrutura de concorrência das empresas e a interação entre elas através de alianças competitivas ditam ainda a competitividade local. A marca regional como, por exemplo, Vinho do Porto, ou Móveis de Gramado, são determinadas pela eficiência empresarial em alocar os diversos fatores de uma melhor forma.

São as empresas que, em última estância, irão colocar os produtos no mercado. O processo de produção ocorre através da mobilização combinada dos fatores terra, trabalho, capital, sob um dado padrão tecnológico, sendo que a capacidade empresarial mobilizará estes fatores e perpetuará a existência dos mesmos.

O fluxo real de capital e o fluxo monetário sugerem a presença de três elementos componentes do sistema: o conjunto das famílias, o conjunto das empresas e o sistema público. O governo e as empresas estão contidos, mas não contêm o universo das unidades familiares. O primeiro caracteriza-se pelos fatores de produção e pelos produtos e o segundo pelo fluxo financeiro existentes em função das relações de compra e venda dentro do processo.

Em uma primeira condição consideram-se apenas as empresas (que consistem as unidades produtivas) e as unidades familiares (que compõem toda a força consumidora). Portanto, as unidades familiares formam todo o universo consumidor, sendo maior que as empresas e também maior que o governo.

As unidades familiares contribuem com a sua mão-de-obra (fatores de produção) no fluxo real, para as empresas que então manufaturam os produtos e serviços. No fluxo monetário as unidades familiares são remuneradas pela mão-de-obra prestada. Essa remuneração possibilita o consumo de outros produtos e essa dinâmica caracteriza-se como o "giro econômico". A velocidade com que o fluxo circula, determina a riqueza econômica.

Cada efetivação de uma transação dentro deste fluxo circular gera uma tributação que é caracterizada como arrecadação do governo. Portanto, o fluxo circular simplificado, demonstra que quanto mais dinâmico for o processo, maior o enriquecimento das empresas e maior a arrecadação do governo. O enriquecimento das empresas caracteriza-se pelo aumento das vendas e, o aumento das vendas de forma continuada, pressiona para um aumento na produção que levará a uma necessidade da demanda por mão-de-obra. O aumento do nível de emprego impactará no aumento da massa consumidora, levando a um novo patamar consumidor

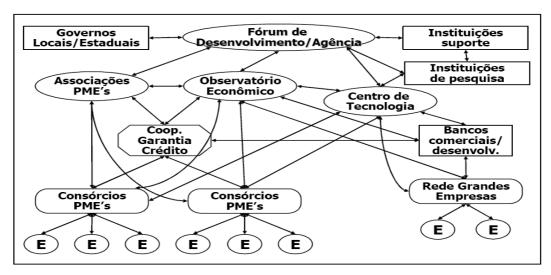
Este novo patamar de demanda configurará uma maior arrecadação de tributos por parte do governo, formando uma maior base para investimentos públicos. Em contrapartida, segundo a lei primária de oferta e demanda, um aumento na demanda acarretará em pressão para o aumento dos preços. Surge então um impasse econômico: a melhoria do nível de vida impulsiona para uma pressão inflacionária, muitas vezes não sustentada pela estrutura econômica.

O desenvolvimento econômico está intimamente relacionado a duas variáveis: o nível de recursos financeiros disponíveis no sistema financeiro (poupança) e a capacidade de reverter esta reserva financeira em investimentos produtivos. Os fatores humanos, naturais, infra-estruturais, tecnológicos e empresariais, possibilitarão um melhor equacionamento destes recursos denominados de recursos produtivos. Cada um destes componentes em termos de disponibilidade e qualidade, bem como os custos de aquisição, determinarão uma otimização do sistema econômico como um todo.

2.11.9 Sistema econômico local

O modelo italiano de Sistema Econômico Local prevê uma série de instrumentos de integração para garantir a competitividade da região.

Conforme Casarotto & Pires (1999), da grande rede de desenvolvimento fazem parte o Fórum Local de Desenvolvimento, Observatório Econômico, Associação de Pequenas Empresas, Centro Tecnológico, Cooperativa de Garantia de Crédito, Consórcios de Valorização dos Produtos da Região e os vários outros consórcios (de marca, de exportação, de produção etc.). As Instituições de Pesquisa, Grandes Empresas, Bancos e Órgãos ligados ao governo participam como auxiliares ao processo.



Fonte: Casarotto; Pires (1999, p. 21)

Figura 4 - Sistema econômico local

Uma das formas encontradas para gerar uma melhor distribuição de renda, valorizar todos os atores de uma cadeia produtiva, aumentar a eficiência da produção de uma região e potencializar sua divulgação é trabalhar o sistema de desenvolvimento econômico embasado nos Arranjos Produtivos Locais.

3 TÉCNICA DE PESQUISA

Neste capítulo apresenta-se a metodologia de pesquisa aplicada para alcançar os objetivos propostos pelo estudo.

3.1 MÉTODO DE PESQUISA

Segundo Lakatos; Marconi (2001, p. 39), "a utilização de métodos científicos não é da alçada exclusiva da ciência, mas não há ciência sem o emprego de métodos científicos". Neste sentido, Gil (1994) afirma que a escolha de um método adequado de pesquisa será condição indispensável para que o conhecimento tenha caráter científico.

O estudo visou conhecer o potencial do Município de Pinheiro Preto para implementação de um APL para os produtores de vinhos, foi desenvolvido por meio de uma pesquisa exploratória através do método de levantamento de documentos.

A pesquisa observou os seguintes aspectos: a) levantar o perfil socioeconômico do Município em questão. b) conhecer as prioridades estratégicas dos dirigentes que atuam no aglomerado. c) conhecer a percepção e disposição dos dirigentes de empresas do aglomerado para atuar de forma articulada e criar vantagens competitivas conjuntas. d) mapear as atividades de suporte e apoio ao aglomerado, considerando sua importância e a qualidade do relacionamento.

Quanto ao método geral a pesquisa é do tipo indutiva, pois parte-se do individual para o geral, avaliando-se cada empresa individualmente para a extração de dados que proporcionarão uma conclusão geral. A pesquisa quanto aos objetivos é do tipo exploratória descritiva porque aborda um assunto ainda pouco estudado, descrevendo os indicadores observados. Quanto ao objeto a pesquisa pode ser considerada como de diagnóstico, pois

indentifica-se, avalia-se e analisa-se dados existentes nas empresas que compõe a população do estudo.

3.2 POPULAÇÃO

Como população são consideradas todas as empresas produtoras de vinho devidamente cadastradas ao Município de Pinheiro Preto tido como o maior produtor de vinho do Estado de Santa Catarina.

De acordo com a Prefeitura Municipal de Pinheiro Preto, são 18 as empresas devidamente regularizadas para o perfil desejado. Segue abaixo a relação das empresas que constituem o universo da pesquisa:

- 1) Vinícola Longa Vida;
- 2) Vinhos São Henrique;
- 3) Vinhos Megiolaro;
- 4) Vinhos Pinheirense;
- 5) Vinhos Randon;
- 6) Vinhos Casal Piccoli;
- 7) Vinhos Piccoli;
- 8) Vinhos Irmãos Piccoli;
- 9) Vinícola Rech;
- 10) Vinhos Rigo;
- 11) Vinhos Monte Delle Vigne;
- 12) Vinho Duelo;
- 13) Vinhos Mattana;
- 14) Vinícola Farina;

- 15) Vinícola Zanella;
- 16) Vinícola da Serra;
- 17) Vinhos Patrício;
- 18) Vinícola São Pedro.

Convém destacar que os respondentes da pesquisa são os diretores que estão à frente de suas empresas, ou seja, os dirigentes e responsáveis diretos pelas decisões estratégicas, independente de estarem residindo no município pesquisado.

3.3 PROCEDIMENTOS DE COLETA E ANÁLISE DOS DADOS

Conforme recomenda Gil (1988), o início da entrevista constitui-se em conversa amistosa com o entrevistado, explicando-lhe a finalidade da visita, o objetivo da pesquisa e, especialmente, a importância da colaboração pessoal dele para a execução do trabalho acadêmico. Assegura-se ao entrevistado o caráter estritamente confidencial e que as informações prestadas permanecerão no anonimato. Ao término da entrevista, haverá o comprometimento do pesquisador em fornecer um relatório da pesquisa aos entrevistados para apreciação das conclusões. Tendo em vista o reduzido número de empresas que foram entrevistadas, não houve necessidade de montar um cronograma das atividades de coleta de dados. As entrevistas foram agendadas pessoalmente devido à facilidade de contato com os entrevistados.

3.4 ESTRUTURA DO DIAGNÓSTICO

Para avaliar o potencial de desenvolvimento de um aglomerado industrial para a condição de APL, é necessário realizar os seguintes procedimentos:

- I) Calcular o grau de concentração do aglomerado considerando a indústria catarinense e brasileira
- II) Adequação das entrevistas para a realidade do setor industrial em estudo

Objetivo	Instrumento de Tratamento	Observações
Determinar a importância relativa do aglomerado produtivo como atividade econômica na região, considerando os indicadores chaves de concentração	Cálculo do Grau relativo de concentração sobre a atividade industrial em estudo – Quociente Locacional (QL)	Dados quantitativos: FONTE RAIS 2005, Ministério do Trabalho e Emprego - Sistema SGT 7.0
Adequar a estrutura do diagnóstico utilizados nos estudos anteriores para o caso do aglomerado produtivo vinicultor	 Duas partes do diagnóstico necessitam desta adequação: Percepção dos dirigentes sobre a importância do setor para a economia da região (PARTE 2) Grau das inter-relações no aglomerado: entre as empresas, das empresas com fornecedores e com empresas de suporte e apoio (PARTE 3) 	Entidade de classe e instituições públicas: Adequação das questões para a realidade da indústria do vinho Identificação e classificação dos principais atores locais: - empresas do setor - fornecedores - instituições de suporte e apoio
Conhecer as prioridades estratégicas dos dirigentes que atuam no aglomerado	PARTE 1: prioridades estratégicas - fatores internos - fatores externos	Entrevista: Questões objetivas
Conhecer a percepção e disposição dos dirigentes de empresas do aglomerado para atuar de forma articulada e criar vantagens competitivas conjuntas	PARTE 2: Percepção sobre o setor - Importância do setor na economia - Importância de ações conjuntas - Papel dos empresários num APL - Disposição para participar num APL - Disposição para encontro específico - Disposição para Liderar o processo	Entrevista: Perguntas abertas, para complementar a percepção de forma qualitativa.
Mapear as atividades de suporte e apoio ao aglomerado, considerando sua importância e a qualidade do relacionamento	PARTE3: Tipos de inter-relacionamentos - Entre empresas do setor - Das empresas com fornecedores - Das empresas com instituições de suporte e apoio	Entrevista: Relações com os atores locais, considerando três categorias: como ameaça, relação neutra ou como aliado

Serão apresentados e analisados os dados obtidos através das entrevistas realizadas junto aos produtores de vinhos do Município no capítulo a seguir. Os resultados são apresentados em itens distintos.

Para atender os objetivos da pesquisa, o método foi a entrevista pessoal e individual junto às lideranças das empresas pesquisadas, utilizando-se como técnica de coleta dos dados a aplicação de formulários estruturados não disfarçados, ou seja, as questões respondidas pelos entrevistados estavam previamente determinadas.

Desta forma, as questões foram colocadas sempre da mesma forma e na mesma seqüência, para que as opções de respostas fossem as mesmas para todos os entrevistados.

Para verificar o nível dos relacionamentos entre as instituições foi utilizada a escala Likert, por ser de natureza ordinal. Esta escala foi apresentada em cinco dimensões, variando de -2 (menor valor), que representa ameaça forte, até 2 (maior valor), que representa parceria forte. As respostas são exclusivas, aceitando uma única resposta para cada item.

A condução da entrevista ficou a cargo do pesquisador. Como condição de sucesso nas entrevistas, foi aceita a recomendação de Gil (1988), ao dizer que a entrevista deve iniciar de forma amistosa, explicando ao entrevistado a finalidade e os objetivos da pesquisa, bem como a importância de sua contribuição neste trabalho acadêmico. Tendo em vista a apresentação dos dados qualitativos, por ser formada de perguntas abertas, as respostas de todos os entrevistados foram gravadas digitalmente e estão disponíveis para análise a qualquer momento.

O tempo médio de duração da entrevista foi de 1:20 horas, devido do interesse das lideranças empresariais pelo tema pesquisado.

A análise dos dados considerou as estratégias competitivas utilizadas pelas empresas pesquisadas, verificando se as mesmas apontam para ações que viabilizem a formação de um APL vinícola. Aliado a isto verificou-se os níveis das relações entre os diversos atores, possibilitando traçar o mapa de inter-relacionamentos e, permitindo assim, uma clarificação sobre o potencial do APL vinícola do Município de Pinheiro Preto.

Analisou-se também a disposição e atitude das lideranças empresariais pesquisadas, considerando seus modelos mentais e a percepção em relação ao segmento vinícola, sobretudo na possibilidade de desenvolvimento de um APL neste Município.

3.6 LIMITAÇÕES DA PESQUISA

Dadas às características da pesquisa, constituíram-se limitações os seguintes aspectos:

- abrangência geográfica: limitou-se o estudo ao Município de Pinheiro Preto do Estado de Santa Catarina, quando há outros municípios com potencialidade de produção de vinhos e derivados.
- 2) população: as empresas pesquisadas foram somente as devidamente cadastradas à Prefeitura Municipal do Município e que industrializam vinhos. Considera-se este aspecto uma limitação, uma vez que existem outras indústrias na região no mesmo segmento, porém com características diferentes.
- deficiência de dados: há carência de bancos de dados nos órgão públicos sobre à atividade, o que de certa forma prejudicou a análise dos objetivos propostos.

4 APRESENTAÇÃO E ANÁLISE DOS DADOS

No capítulo quatro, é apresentado o município em estudo e seu perfil sócio econômico. Apontam-se as características locais e o potencial existente para a formação do APL. Também é possível visualizar a cadeia produtiva de vinhos na região, as instituições de apoio e os fatores favoráveis para a formação do arranjo produtivo de vinhos no município.

Este capítulo tem por finalidade a apresentação dos resultados da coleta de dados obtidos através de pesquisas de dados bem como através das entrevistas realizadas junto aos empresários do setor vitivinícola do Município de Pinheiro Preto – SC, após proceder a análise desses dados.

Os resultados são apresentados em quatro subseções distintas:

A primeira trata da apresentação do aglomerado através de indicadores que evidenciam as características e o grau relativo de concentração de atividades de beneficiamento de vinho no Município de Pinheiro Preto – SC.

A segunda trata dos resultados referentes as estratégias competitivas adotadas pelas empresas entrevistadas. Foram considerados dois tipos de estratégias: Uma referente a utilização de fatores internos de estratégia competitiva e outra referente a utilização de fatores externos de estratégia competitiva.

A terceira subseção apresenta os resultados obtidos através da entrevista onde se buscou a percepção dos empresários do setor de vinhos sobre a importância do aglomerado local através de:

- 1. Saber a visão dos empresários sobre o segmento de vinhos na região;
- Identificar a percepção dos empresários com relação ao segmento de vinhos como propulsor do desenvolvimento econômico da região;

Identificar a visão dos empresários a respeito do desenvolvimento de um APL como
estratégia competitiva do setor de vinhos, bem como a liderança do projeto pelo
próprio setor.

E a quarta subseção apresenta um diagnóstico sobre as inter-relações no aglomerado existente na região.

4.1 O MUNICÍPIO DE PINHEIRO PRETO

No coração do Vale do Rio do Peixe, no Meio-Oeste catarinense, Pinheiro Preto é o maior produtor de vinho do Estado. Os primeiros colonizadores, todos descendentes de italianos, vieram do Rio Grande do Sul entre 1909 e 1910. A origem do nome Pinheiro Preto remonta à época da construção da estrada-de-ferro São Paulo - Rio Grande do Sul. Os operários que trabalhavam na obra identificaram, em meio à floresta, um pinheiro enegrecido pelo fogo e que permanecia forte e altaneiro apesar da ação do tempo, daí o nome do município (IBGE, 2006).

O município foi fundado em 19 de maio de 1962 e possui como datas festivas a Femafruta no mês de fevereiro, a Festa do Vinho e a Noite Italiana no mês de maio e a Festa de São Pedro em junho.

A base econômica de Pinheiro Preto é a pecuária, o cultivo de hortigranjeiros e a produção de grãos e de frutas – principalmente pêssego, ameixa e uva, de que também é o maior produtor do Estado.

Mas o destaque maior é a produção de vinho: na cidade existem 18 indústrias vinícolas, que produzem 9.000.000 de litros anuais – mais de 60% da produção estadual, que é de 15.000.000, garantindo ao município uma grande fatia na arrecadação de impostos (AMARP, 2006). O Município se destaca como a Capital Catarinense do Vinho.

4.1.1 Dados Gerais Sobre o Município de Pinheiro Preto

Data de fundação - 19 de maio de 1962.

Data festiva - Fevereiro (Femafruta), maio (Festa do Vinho e Noite Italiana) e junho (Festa de São Pedro, padroeiro da cidade).

Principais atividades econômicas - Agricultura e vitivinicultura.

Colonização - Italiana.

Principais etnias - Italiana e alemã.

Clima - Mesotérmico úmido, com temperatura média de 14,4°C.

Altitude - 696m acima do nível do mar.

Dados Gerais	
Área (km²)	65,70
População (2000) / Porcentagem região	2.709/1,11%
% urbano	42,01
% rural	57,99
Crescimento % populacional 1996/2000	1,08
Crescimento % urbano 1996/2000	37,77
Crescimento % rural 1996/2000	-15,26
PIB per capita (2000) R\$ / Posição região	9.379/3°
Crescimento % PIB per capita 1996/1999	3,65
Postos de emprego (2001) / Posição região	550/11°
IDH (2000) / Posição região / Posição UF	0,863
Valor adicionado (2001) R\$ / Posição região	9.231.160,00 / 90
Número de empresas (2001) / Posição região	82 / 10o

Fonte: AMARP. Associação do Médio Alto Vale do Rio do Peixe. Acesso em 03 de fevereiro de 2006. www.ctdrs.com.br/arquivosdoc/amarp58.pdf

Figura 5 - Dados Gerais Sobre o Município de Pinheiro Preto

4.2 FATORES FAVORÁVEIS À FORMAÇÃO DO CLUSTER NA REGIÃO DO VALE DO VINHO

Um dos pontos fundamentais analisados neste estudo refere-se à participação dos agentes econômicos e políticos locais, regionais e estaduais no sentido de apoiar o desenvolvimento do setor, e alavancar as possibilidades da formação do referido APL.

Seguindo ensinamento de Hering (1987), a marca de um produto tem relação direta com a garantia de sua qualidade e potencializa a sua entrada no mercado. Uma marca bem trabalhada pode garantir o consumo de um produto em níveis aceitáveis para a sobrevivência de uma empresa.

Segundo Kotler (1999, p.86) "a arte de marketing é, em grande parte, a arte de construir marcas. Algo que não tenha marca será provavelmente considerado uma *commodity*, um produto ou um serviço genérico. Neste caso o preço é que fará a diferença".

Ante a atual conjuntura econômica, é preciso competir com diversos produtos em nível internacional. Criar uma imagem de produto relacionado com uma região, no segmento de vinhos pode garantir a atuação de várias empresas e abranger uma região muito maior em vendas.

De acordo com Lenzi (2000), a marca ajuda a empresa a segmentar o mercado, sendo que boas marcas ajudam a construir a imagem corporativa de uma empresa.

A região do município de Pinheiro Preto possui alguns pontos fortes e pontos fracos com vistas à possibilidade de criação de uma aglomeração com a intenção de atender outros mercados ainda não conquistados.

Como pontos fortes, destaca-se:

- 1) grande concentração de indústrias e produtores de uva;
- 2) existência de órgão de pesquisa na região capaz de garantir qualidade;

- existência de outras entidades de apoio, como universidades, com capacitação técnica;
- 4) adesão de empresas para conseguirem o selo de qualidade do vinho;
- 5) criação e participação das empresas na Câmara Setorial do Vinho e da uva;
- 6) sindicado das indústrias atuante:
- 7) sindicato dos produtores rurais atuante;
- 8) conhecimento técnico da produção;
- 9) comunidade conhece os processos de produção de uva e vinho;
- 10) mão de obra formada;
- 11) existência de áreas disponíveis para a produção;
- 12) agricultores implantando novos cultivares na região.

Desta forma, cabe destacar que os arranjos governados por grandes firmas cuja produção é destinada ao mercado nacional têm maior propensão a maiores graus de territorialização. No entanto, o alto/médio graus de territorialização dos arranjos coordenados em redes é decorrência de diferentes tipos de especificidades. Nos casos dos arranjos de vinho no RS, mármore e granito no ES e frutas tropicais no NE, parte da territorialização deve-se à localização dos recursos naturais. Porém, nestes casos a territorialização tem sido crescentemente decorrente de especificidades locais ligadas ao trabalho e à tecnologia.

4.3 ELEMENTOS QUE FAVORECEM A IMPLANTAÇÃO DE UM APL NO MUNICÍPIO

O município de Pinheiro Preto, como visto anteriormente, é responsável por 60% da produção estadual de vinhos. A cidade possui 18 cantinas devidamente regularizadas, e todas bem estruturadas

Antes de tudo, cabe lembrar que uma rede é um método organizacional de atividades econômicas através de coordenação e cooperação interfirmas. Seu objetivo, a priori, é a ajuda mútua. Pode figurar através de alianças estratégicas, associação, complementaridade e os clusters. Com base nisso apresenta-se os aspectos que propiciam a efetivação de um APL no município.

- 1) Concentração setorial (produtores de vinhos),
- 2) Concentração geográfica.

Não há uma regra única para a concretização de APL, mas estes dois elementos supracitados são fundamentais. O que pode diferir é sim o modo como vão se tratar as relações inter-firmas.

Analizando-se sob este ponto de vista, pode-se dizer que é possível implementar um projeto para constituição de um APL no município de Pinheiro Preto. Vale lembrar, entretanto, que existem outros fatores necessários, como a vontade dos empresários. Caso eles não queiram, não há porque implementar o sistema. Entretanto, ao analisar as vantagens deste método de trabalho fica difícil optar por não estabelecer uma parceria. Assim apresentam-se alguns benefícios que a implementação de um APL pode trazer aos produtores.

4.3.1 Vantagens Para os Produtores

A formação de rede, sob o prisma de ajuda mútua traz inúmeras vantagens para as empresas. No caso dos produtores de vinhos, especificamente do município de Pinheiro Preto, elencamos algumas que julgam-se importantes de acordo com as vicissitudes do mercado em especial.

1) Acesso facilitado ao crédito; quesito importante para os produtores;

- 2) Busca conjunta de novos nichos de mercados;
- 3) Utilização de estratégias de marketing compartilhado;
- 4) Aumento da força competitiva;
- 5) Fortalecimento do poder de compra;
- 6) Capacitação gerencial através de atividades conjuntas;
- 7) Definição de estratégicas compartilhadas;
- 8) Aumento das competências individuais por meio de ações conjuntas;
- 9) Efetivação de pesquisas mútuas;
- 10) Obter mais força para atuar no mercado global;
- 11) Informações compartilhadas.

Estas são algumas vantagens que os produtores teriam caso formassem um APL no município. Atuando em grupo imprimi-se outra dinâmica ao negócio. Tem-se acesso mais fácil às informações, conhece-se melhor o mercado e aperfeiçoam-se as táticas de vendas e também o atendimento ao consumidor, quando for o caso. Mas, é preciso antes de tudo coesão e consenso, na medida em que uma das razões é que não é tarefa fácil juntar esforços e manter pessoas unidas em torno de uma mesma idéia, uma vez que há uma séria resistência em romper o isolamento que domina as empresas de forma geral. Um grupo associativista requer uma transformação muito grande na personalidade do empresário. De acordo com especialistas, ele precisa deixar a vaidade de lado, reforçar a solidariedade e enxergar no concorrente um aliado. Isso não é simples, pois exige uma grande mudança cultural.

4.4 INDICADORES QUE EVIDENCIAM AS CARACTERÍSTICAS E O GRAU DE CONCENTRAÇÃO DE PRODUTORES DE VINHO NO MUNICÍPIO DE PINHEIRO PRETO – SC

O município de Pinheiro Preto, como visto na seção 4.1 deste capítulo, é responsável por 60% da produção estadual de vinhos. A cidade possui 18 cantinas devidamente regularizadas que constitui um aglomerado de beneficiamento da uva em produtos, especialmente o vinho.

Para estabelecer o grau de concentração de atividades produtivas no aglomerado, é utilizado o Quociente Locacional, que compara a participação percentual de uma região em um setor particular com a participação percentual da mesma região no total da variável-base da economia nacional (HADDAD, 1989, p. 232). Quociente Locacional do setor i na região j é dada pela seguinte fórmula:

$$QL_{ij} = \frac{E_{ij}}{E_{i.}} \\ E_{ij} \\ E_{ij}$$

Uma aglomeração de atividades econômicas é considera relevante, somente se o valor do Quociente Locacional for maior do que 1, isto é, se a proporção de empresas na região é relativamente mais elevado do que o grau de concentração referência (estadual ou nacional).

4.4.1 Indicadores do grau relativo de concentração de estabelecimentos comerciais no setor

A tabela 1 possibilita um comparativo entre as diversas possibilidades de coeficientes de localização, considerando bases de comparação em nível estadual e nacional. Os resultados evidenciam um elevado grau de concentração industrial em Pinheiro Preto, que vai desde 2,21 quando a base de comparação é a região nordeste, até 4,94 quando a base de comparação é o estado de Santa Catarina. Vale destacar o fato do grau de concentração se manter acima de 4 quando consideramos como base de comparação as regiões Sudeste e Sul. Por fim, o grau de 3,7 quando consideramos como base o total de indústrias no Brasil, indica que existe um significativo grau de concentração no aglomerado de indústrias de beneficiamento de vinho existente na cidade de Pinheiro Preto, seja em nível estadual, regional (especialmente sul e sudeste) ou nacional, pois todas as bases de comparação evidenciam um grau de concentração acima de 1, portanto a proporção de empresas na região é relativamente mais elevado do que o grau de concentração referência (estadual ou nacional).

		Quantidade		Coefi	ciente
	(1) Industrias Aliment/bebidas	(2) Industrias Vinho	Indústrias Total	QL(1)	QL(2)
Pinheiro Preto	19	18	29		
SC	3.434	369	25.907	4,94	46,00
Brasil-Norte	2.076		8.541	2,70	
Brasil-Nordeste	9.941		33.460	2,21	
Brasil-Sudeste	21.782		143.633	4,32	
Brasil-Sul	12.766		84.297	4,33	
Brasil-Centro Oeste	4.425		18.107	2,68	
Brasil	50.990	520	288.038	3,70	362,91

Fonte: RAIS 2005. Ministério do Trabalho e Emprego – Sistema SGT 7.0. Tabulado por Ricardo Aguiar (15/fev/2007)

Tabela 1 - Quantidade de indústrias por sub-setor e região e respectivos coeficientes de localização QL

4.4.2 Indicadores do grau relativo de concentração de empregos no setor

A tabela 2 também confirma que o município de Pinheiro Preto apresenta um grau elevado de concentração relativa na variável emprego, tanto em relação a Santa Catarina como em relação ao Brasil.

	Quan	Coeficiente	
N° Empregados	Industrias Aliment/ bebidas	QL1	
Pinheiro Preto	221	397	
SC	81.874	494.491	3,36
Brasil	1.208.310	6.134.211	2,83

Fonte: RAIS 2005. Ministério do Trabalho e Emprego – Sistema SGT 7.0. Tabulado por Ricardo Aguiar (15/fev/2007)

Tabela 2 – Concentração relativa de empregos no setor

4.4.3 Indicadores do grau relativo de concentração de Geração de Renda no setor

A tabela 3 completa o conjunto de indicadores e reforça a evidência de que a indústria do vinho do município de Pinheiro Preto está associada a um grau elevado de concentração relativa na variável renda do trabalho, tanto em relação a Santa Catarina como em relação ao Brasil.

	em R	Coeficiente	
Renda	Industrias		
Mensal	Aliment/ Indústrias		QL1
Média	bebidas	Total	
Pinheiro Preto	108.476	206.218	
SC	62.613.142	425.499.616	3,78
Brasil	983.685.171	6.848.846.582	3,88

Fonte: RAIS 2005. Ministério do Trabalho e Emprego – Sistema SGT 7.0. Tabulado por Ricardo Aguiar (15/fev/2007)

Tabela 3 – Concentração relativa de geração de renda no setor

4.5 RESULTADOS REFERENTES À ESTRATÉGIA COMPETITIVA DOS DIRIGENTES DAS INDÚSTRIAS DO VINHO

Os resultados foram obtidos através das respostas dadas para o questionário descrito no Apêndice A. Neste aspecto, foram consideradas duas perspectivas, isto é, as prioridades dadas aos fatores de competitividade internos e externos, conforme explicitado sua importância nos itens 2.1 e 2.2 da revisão de literatura.

4.5.1 Prioridades estratégicas para fatores internos de competitividade

A tabela 04 revela os resultados das respostas dadas pelos dirigentes sobre a prioridade

atualmente dada na alocação de recursos de investimento em fatores internos ao negócio.

Alternativas Internas de ênfase estratégica	Distribuição das respostas Percentual (%)				
	Nenhum	Pouco	Média	Alta	
Marca, tradição e experiência.			17	83	
Inovação e desenvolvimento de produtos			17	83	
Tecnologia de produção: processos e equipamentos			28	72	
Tecnologia de gestão		17	22	61	
Tecnologia de Informação e Comunicação - TIC:		22	22	56	
Desverticalização/Terceirização/Parcerias	56	33	11		
Localização	61	22	17		
Gestão de Recursos Humanos		22	55	23	
Certificação de qualidade		44	44	12	
Tecnologia de preservação do meio ambiente			39	61	
Marketing estratégico e logística			33	67	
Outros					

Fonte: Dados da Pesquisa.

Tabela 4 - Distribuição % das respostas dos dirigentes sobre os esforços de investimento e tempo dedicados a cada uma das alternativas internas de ênfase estratégica

Os dados da tabela 04 possibilitam uma classificação dos resultados em três categorias: alta prioridade, média prioridade e baixa prioridade. Neste sentido, algumas observações importantes foram registradas para cada um dos fatores.

4.5.1.1 Observações sobre os fatores que estão recebendo alta prioridade estratégica

Marca, tradição e experiência:

Constatou-se o interesse das empresas na valorização das suas marcas com a mudança de logotipos utilizando *lay-out* mais modernos. Algumas criaram logotipos para divulgação dos seus produtos. Todos os esforços visam a divulgação do nome da empresa e seu fortalecimento no mercado interno.

Inovação e desenvolvimento de produtos:

As empresas demonstraram grande interesse e busca constante das inovações tecnológicas para aprimoramento dos processos produtivos entendendo que isto é fundamental para a própria sobrevivência da empresa. Muitos desenvolvem estudos e processos tecnológicos inovadores que as colocam na ponta das inovações.

Tecnologia de produção: processos e equipamentos:

Houve alterações nas respostas de algumas empresas mas todos se mostraram muito preocupados com as técnicas de produção, procuram processos que possam estar sempre aliados a menores custos e maior qualidade dos produtos produzidos. Alguns citam que existem processos que devem ser mantidos para a preservação de algumas características dos produtos, este foi um dos fatores que alterou as respostas e diminuiu a média dos investimentos neste item.

Tecnologia de gestão:

Este item demonstrou que algumas empresas ainda estão receosas em relação as técnicas administrativas. As maiores mudanças estão ocorrendo nas empresas cujos filhos dos proprietários estão estudando nas Universidades da região, principalmente Videira e Joaçaba, e que aos poucos estão assumindo o controle da administração. Nestas empresas há uma maior preocupação com a mudança cultural da organização, mudanças no parque fabril, mais treinamentos e consequente capacitação do capital humano e aquisição de softwares de gerenciamento auxiliando nas tomadas de decisões das empresas e conquista de novos mercados.

Tecnologia de informação: intranet, Internet e comércio eletrônico:

Conforme destacado anteriormente, repete-se a análise de que a tecnologia de informação possui maior investimento nas empresas que contam com mais abertura ao uso de computadores e softwares de gestão. Isto se dá pelo aprendizado obtido pelos gestores e funcionários nas Universidades da região.

Tecnologia de preservação do meio ambiente:

Com a intensificação das vistorias pelos órgão responsáveis, maior cobrança por parte destes órgãos e da sociedade em geral e pela própria conscientização da maioria dos gestores, as empresas investem cada vez mais em florestas, tratamento de efluentes, reaproveitamento de resíduos e reciclagem dos lixos produzidos.

Marketing estratégico e logística:

As empresas, na sua maioria, estão investindo na construção e na consolidação das suas marcas. A busca por uma identidade que fortaleça a marca é intensificada pela formação do Vale do Vinho Catarinense, trabalhando mais pelo Sindicato dos Produtores de Vinhos que representa a classe.

Muito embora as empresas trabalhem de forma isolada, no desenvolvimento de ações particulares tanto para o marketing quanto para a logística, estas ações individuais já

demonstram resultados coletivos com o conhecimento do mercado consumidor como o vinho produzido em Pinheiro Preto no Vale do Vinho Catarinense.

4.5.1.2 Observações sobre os fatores que estão recebendo média prioridade estratégica

Gestão de recursos humanos:

Apesar da preocupação pela preservação do bom ambiente de trabalho, por tratar-se de uma região agrícola, as exigências de qualificação da mão-de-obra são simples e a especialização da região desenvolveu pessoas conhecedoras dos processos produtivos. Há pouca rotatividade e absenteísmo.

Ocorrem investimentos visando a qualificação da mão-de-obra principalmente no que tange as inovações tecnológicas. A prioridade para o preenchimento de vagas de trabalho é dado ao pessoal do município e também de municípios vizinhos.

Certificação de qualidade:

A criação do Selo da Qualidade dos vinhos pela EPAGRI - Empresa de Pesquisa Agropecuária e Extensão Rural de Santa Catarina, fez com que os produtores desenvolvessem a preocupação com a certificação da qualidade dos produtos. Esta preocupação é destacada pelo aumento de investimentos nesta área e também com a participação crescente dos produtores em discussões sobre o assunto no Sindicato do Produtores de Vinhos, órgão que representa as empresas de vinhos do município e da região.

Desverticalização/terceirização/parcerias:

Este questão clarificou uma forte resistência a desverticalização, isto é, a formação de parcerias e terceirização de atividades produtivas. A percepção dos dirigentes é de que a desverticalização pode trazer algumas conseqüências indesejadas como, por exemplo: processos muito semelhantes fariam os produtos perderem suas características originais, a possível perda do garantia da qualidade pela delegação de etapas produtivas para terceiros e a possibilidade de elevação dos custos dos serviços terceirizados.

Localização:

De modo geral, não há intenção das empresas em saírem da região. A qualidade da mão-deobra, as características regionais, o investimento em novas cultivares de uvas para produção de vinhos finos e o investimento do município e da região para o desenvolvimento do Vale do Vinho Catarinense fortalecem o desejo das empresas de permanecerem no local. Os entrevistados manifestaram-se contrários a idéia de buscar outras localizações atraídos pelos incentivos fiscais oferecidos por outras regiões, pois provavelmente não compensariam as perdas de qualidade que a atual região propicia.

4.5.2 Prioridades estratégicas para fatores externos de competitividade

A tabela 05 revela os resultados das respostas dadas pelos dirigentes sobre a prioridade atualmente dada na alocação de recursos de investimento em fatores externos ao negócio.

	Distribuição das Respostas				
Alternativas Externas de ênfase Estratégica	Percentual (%)				
	Nenhum	Pouca	Média	Alta	
Articulação e ações conjuntas com outras empresas do		72	28		
ramo, especialmente da região.					
Na atração e no estímulo para o desenvolvimento de		61	39		
empresas de suporte locais (treinamento profissional,					
metrologia e ensaios, apoio tecnológico, financiamento,					
informação sobre mercados, assistência técnica, etc,.)					
Na atração e no estímulo para o desenvolvimento de empresas fornecedoras locais. (da cadeia produtiva)		17	28	55	
Articulação e ações conjuntas com instituições locais		11	28	61	
de representação política e de fomento (governamentais,					
Sindicais, federações de indústria, fóruns e associações de					
classe)					
Articulação e ações conjuntas com instituições de		5	28	67	
ensino e pesquisa (Escola técnica, Universidade, Senai, Epagri,					
)					

Fonte: Dados da pesquisa.

Tabela 5 - Distribuição % das respostas dos dirigentes sobre os esforços de investimento e tempo dedicados a cada uma das alternativas externas de ênfase estratégica.

Os resultados da tabela 05 revelam que os dirigentes estão dedicando alta prioridade para três dos cinco fatores externos considerados: na articulação para ações conjuntas, na atração e estímulo para desenvolvimento de empresas de suporte locais e na articulção com instituições de ensino e pesquisa. Contudo, o principal destaque acontece na articulação entre as empresas do ramo, que é baixo. Para cada um dos fatores foram registradas algumas observações consideradas relevantes:

4.5.2.1 Observações sobre os fatores que estão recebendo alta prioridade estratégica

Articulação e ações conjuntas com instituições locais de representação política e de fomento:

Todas as ações acontecem através da associação de classe. A descrença nas instituições

governamentais é elevada e preferem realizar suas iniciativas através do associação.

Articulação e ações conjuntas com instituições de ensino e pesquisa (Escola técnica, Universidade,

Senai, Epagri,):

Notadamente se percebe o grande interesse dos gestores pelo desenvolvimento de insumos, processos e procedimentos que possam estar inovando a produção dos seus produtos sempre objetivando o aumento da qualidade, diversificação e redução de custos para os produtos produzidos. Por estes motivos ocorrem diversas ações conjuntas com as Universidades e principalmente com a EPAGRI - Empresa de Pesquisa Agropecuária e Extensão Rural de Santa Catarina, para o desenvolvimento de novas cultivares de uvas, melhora nos processos de seleção dos cachos e esmagamento de uvas, produção, envase e conservação de vinhos.

4.5.2.2 Observações sobre os fatores que estão recebendo pouca prioridade estratégica

Articulação e ações conjuntas com outras empresas do ramo, especialmente da região:

O fator cultural é uma forte característica para o desenvolvimento de ações isoladas por parte dos gestores das empresas. Toda e qualquer tentativa de ação integrada está sendo vinculada

através do Sindicato dos Produtores de Vinhos e nenhuma visa atualmente a integração das empresas para a formação de um APL. A falta de conhecimento e a desconfiança da concorrência levam os produtores ao isolamento.

Na atração e no estímulo para o desenvolvimento de empresas de suporte locais:

Este é mais um item que esbarra em questões culturais locais e na desconfiança característica dos gestores. As empresas buscam constantemente inovações e desenvolvimento de técnicas capazes de aprimorar o seu processo produtivo, porém, isoladamente.

Na atração e no estímulo para o desenvolvimento de empresas fornecedoras locais (da cadeia produtiva):

Este item demonstrou que existe uma preocupação com o desenvolvimento de fornecedores locais tendo como foco o custo e a qualidade do insumo fornecido. Contudo, observa-se que as próprias cantinas com maior poder econômico desenvolvem esforços isolados, constituindo outras empresas que desenvolvem e produzem insumos para atendimento das necessidades da região.

4.6 RESULTADOS REFERENTES À PERCEPÇÃO DA IMPORTÂNCIA DO AGLOMERADO LOCAL

Os resultados desta etapa também foram obtidos por entrevista com a aplicação do Apêndice C. Esta etapa da entrevista tratou de verificar a percepção dos dirigentes sobre a importância do aglomerado local e o seu potencial de fortalecimento através de ações conjuntas. No item 2.3 da revisão de literatura, obtêm-se a importância da visão dos dirigentes locais para a articulação de ações em conjunto.

O segmento de vinhos do município constitui-se como o setor industrial que reúne as melhores condições para liderar o desenvolvimento econômico da região. Qual é a sua opinião?

Os gestores na sua maioria possuem conhecimento de que a produção de vinhos é um segmento representativo na região, principalmente para o município em questão por ser gerador de emprego, renda e arrecadação de tributos.

Cita-se: "o Vale do Rio do Peixe sempre foi conhecido e nos últimos anos com o aumento da produção de uvas e elaboração de vinhos de qualidade, tornou a região mais competitiva no mercado".

<u>Uma possibilidade para criar vantagens competitivas dinâmicas é a de transformar o atual setor de produtores de vinhos num aglomerado de produtores capazes de realizar ações conjuntas visando a criação de vantagens competitivas coletivas (lab. tecnologia, atração de investimentos, consórcio de exportação e etc). Qual é a sua opinião? Que tipo de ação conjunta?</u>

A maior preocupação atual é com a qualidade dos vinhos produzidos. Todos sabem que precisam investir mais e sempre nos seus processos a fim de torná-los cada vez melhores.

Aumentar tecnologia, diminuir custos, melhorar a qualidade, investir em marketing, são pontos sempre citados pelos gestores.

Cita-se: "o fortalecimento do Selo de Qualidade, é uma forma de fazer com que os produtores tenham maior consciência de produzir cada vez melhor".

Desenvolver um Arranjo Produtivo Local é uma ação de interesse de diversos ATORES: das empresas do segmento, de fornecedores, empresas de suporte e entidades classistas e governamentais. A questão central reside em qual(is) ATOR(es) deve(m) liderar a iniciativa do projeto. Michael Porter defende que: ...As ações em relação ao aglomerado precisam ser motivadas pelo anseio de auferir resultados; em vez de induzidas por instituições

acadêmicas, centros de altos estudos ou órgãos governamentais. A liderança de empreendedores e o envolvimento de formadores de opinião caracterizam quase todas as iniciativas bem-sucedidas. Qual é a sua opinião?

Todos acreditam que a maior união do setor traria benefícios as empresas, ao mesmo tempo, a maioria (88%) dos entrevistados cita que a união atual é ruim e não está preparada para a formação de um arranjo produtivo. Sabem que existe a condição estrutural, mas não a social.

Cita-se: "as experiências de vários anos no mesmo setor vivenciadas, são boas, mas a união do setor é ruim. O setor ganharia mais com isso, temos experiências com o Vale dos Vinhos de Bento Gonçalves (RS), que está dando bons resultados".

"se os interessados não tiverem motivação para dar continuidade ao projeto, nada será possível. Uma das melhores motivações é a colheita de resultados positivos".

A sua empresa teria interesse em participar na constituição de um grupo de empresários visando ações conjuntas para o segmento do Vinho no Município?

Caso positivo, então um encontro das lideranças empresariais do segmento constitui-se num passo importante. O Senhor acha isto possível e viável?

Caso positivo, o senhor(sua empresa) estaria disposto a liderar esse movimento?

As opiniões sobre estas questões divergem. 72% dos entrevistados dizem não estarem dispostos a participar de ações conjuntas para o segmento por tentativas fracassadas no passado.

Cita-se: "no momento não, porque as indústrias têm projetos particulares e mudam a cada ano, dependendo do mercado e também de intempéries na uva. Além do que, outras categorias de bebidas estão ganhando espaço como por exemplo, o espumante.

"Já tentamos por duas vezes fazer grupos de trabalho, como comprar juntos um produto, poder barganhar, mas o pessoal não abre, não participa, são muito desconfiados é

cada um por si. Este mês de setembro (2006) tentei fazer um grupo de cantinas para contratarmos uma empresa de segurança. Fizemos uma reunião e desistiram, não querem participar".

Alguns gestores estão dispostos a participar de ações conjuntas, mas nenhum demonstrou interesse em liderar o movimento.

Cita-se: "não estou mais disposto a liderar outras pessoas e empresas que não querem abrir para o diálogo".

"o interesse na participação é grande".

"participar sim, mas liderar não".

Os entrevistados percebem que ações conjuntas podem trazer benefícios a todo o setor porém, julgam difícil haver uma ação contínua para o desenvolvimento deste movimento.

Acreditam que não seria difícil a promoção de encontros para discussão do assunto mas todos esperam que esta iniciativa ocorra por parte da administração pública na qual não acreditam, ou de órgão representativos do setor, como o Sindicato dos Produtores de Vinhos.

De qualquer forma, fica evidenciada a situação de envolvimento, mas não de comprometimento com o desenvolvimento conjunto do setor.

4.7 RESULTADOS REFERENTES ÀS INTER-RELAÇÕES NO AGLOMERADO

Os resultados foram obtidos pela aplicação do Apêndice C: roteiro de entrevista das indústrias do setor vitiviniculturas da AMARP – município de Pinheiro Preto: diagnóstico sobre as inter-relações no aglomerado, nas 18 cantinas devidamente regularizadas no município de Pinheiro Preto e os resultados estão apresentados nas figuras e observações a seguir. O item 2.3 da revisão de literatura reforça a importância da liderança organizacional para ações conjuntas na obtenção de melhores resultados.

A tabela 06 demonstra as inter-relações no aglomerado referente às instituições de suporte e apoio.

Instituições de Suporte e Apoio:

	% Grau da relação				ăo
ATORES	- 2	- 1	0	+1	+2
Governo Local			66	34	
Estadual			72	28	
Federal			89	11	
Inst. Ensino Superior - IES			5,5	89	5,5
Sebrae			6	66	28
Senai			28	66	6
Sesi			28	72	
Sindicato do Vinho				11	89
Vigilância Sanitária			11	89	
Epagri				11	89
Outros:					

Fonte: Dados da pesquisa

Tabela 6 – Demonstração das inter-relações no aglomerado referente às instituições de suporte e apoio

As inter-relações ocorrem em maior intensidade com a entidade representativa da classe o Sindicato dos Produtores de Vinhos e com a EPAGRI - Empresa de Pesquisa Agropecuária e Extensão Rural de Santa Catarina. Isto se dá pelo fato do sindicato existir para defender os interesses das empresas e a EPAGRI ser a empresa de pesquisa que está sempre atuando nas inovações tecnológicas dos processos produtivos e desenvolvimento de cultivares de uva para elaboração de melhores vinhos.

A tabela 07 demonstra as inter-relações no aglomerado referente às instituições de suporte e apoio.

Fornecedores e Empresas de Suporte e apoio (serviços)

	% Grau da relação				ío
ATORES	- 2	- 1	0	+1	+2
Produtores Associados (terceirizado)				78	22
Fornecedores Especializados				83	17
Serviço de Transporte				89	11
Serviços Gráficos				72	28
Instituições Financeiras				89	11
Centros de Treinamento				94	6
Assistência Técnica				100	
Outros:					

Fonte: Dados da Pesquisa

Tabela 07 – Demonstração das inter-relações no aglomerado referente aos fornecedores e empresas de suporte e apoio (serviços)

Em relação aos fornecedores e empresas de suporte e apoio, as empresas produtoras de vinhos entrevistadas, demonstraram dar importância a este item uma vez que deles dependem suas atividades.

A tabela 08 demonstra as inter-relações no aglomerado referente às empresas do mesmo segmento.

Empresas do mesmo segmento

	% Grau da relação				
ATORES	-2 -1 0 +1 +2				
Cooperativas			30	70	
Vinícola Longa Vida			88	12	
Vinhos São Henrique			88	12	
Vinhos Megiolaro			82	18	
Vinhos Pinheirense			94	6	
Vinhos Randon			82	18	
Vinhos Casal Piccoli			76	24	
Vinhos Piccoli			88	12	
Vinhos Irmãos Piccoli:			82	18	
Vinícola Rech			94	6	
Vinhos Rigo			88	12	
Vinhos Monte Delle Vigne			88	12	
Vinho Duelo			82	18	
Vinhos Mattana			88	12	
Vinícola Farina			82	18	
Vinícola Zanella			76	24	
Vinícola da Serra			88	12	
Vinhos Patrício			94	6	
Vinícola São Pedro			88	12	
Outros:					

Fonte: Dados da Pesquisa

Tabela 8 – Demonstração das inter-relações no aglomerado referente às empresas do mesmo segmento

Em relação às empresas do mesmo segmento, fica evidenciado que dominam as interrelações neutras, com alguns casos de alianças isoladas, confirmando as evidências de que as iniciativas de aliança entre as empresas do setor são pouco expressivas.

5 CONCLUSÕES E RECOMENDAÇÕES

5.1 CONCLUSÕES

O estudo sobre o potencial de transformação do aglomerado das industrias do vinho da cidade de Pinheiro Preto, revelou que apesar das vantagens potenciais de ações conjuntas, existem barreiras de ordem cultural que podem dificultar ou minimizar o desenvolvimento destas vantagens e sinergias.

O município de Pinheiro Preto onde se realizou este trabalho é responsável por 60% da produção de vinhos do estado de Santa Catarina e se configura como o segundo maior aglomerado produtor do País. Os indicadores de concentração relativa comprovaram que a indústria do vinho está associada a significativos graus de concentração, tanto no âmbito estadual como nacional. Três indicadores importantes foram utilizados: número de estabelecimentos, número de empregos e geração de renda do trabalho. Os graus de concentração foram respectivamente, 4,94 (SC) e 3,70 (Brasil) para o número de estabelecimentos, 3,36 (SC) e 2,83 (Brasil) para os empregos gerados e por último, 3,78 (SC) e 3,88 (Brasil) para a renda gerada. Portanto, do ponto de vista de indicadores de concentração, o aglomerado do vinho na cidade de Pinheiro Preto pode ser qualificado como uma atrativa concentração de atividades industriais e econômicas.

De acordo com as informações apresentadas, o mercado de vinhos sofre forte influência do crédito, das intempéries climáticas, da concorrência internacional e das negociações realizadas pelos próprios produtores, seja no mercado local como no global.

As prioridades estratégicas nos fatores internos de competitividade se concentram nos investimentos em Marca, Inovação, Tecnologia de Produção, Meio Ambiente e Marketing. As

áreas de baixa prioridade estratégica são as relacionadas com Desverticalização, Terceirização, Localização e Certificação de Qualidade.

Sobre as prioridades estratégicas em fatores externos de competitividade se destacaram as articulações com instituições de pesquisa (Epagri), com a entidade de classe (sindicato patronal) e na atração de novos fornecedores locais. Baixos esforços estão sendo desenvolvidos em ações conjuntas entre empresas do ramo e na atração de instituições de apoio.

A percepção dos dirigentes é de que a indústria local do vinho é economicamente representativa, mas, existem frustrações em relação a iniciativas conjuntas realizadas no passado. É baixa a disposição para participar de novas ações conjuntas, a ponto de nenhum dos dirigentes entrevistados estar disposto a liderar algum movimento neste sentido.

Os relacionamentos mais fortes acontecem no sindicato e com a Epagri. Em relação aos fornecedores, a percepção dos dirigentes é de que atuam na condição de aliados, sendo que em nenhum caso, considerado como ameaça.

Por fim, o relacionamento entre as empresas do ramo é neutra, configurando uma situação do tipo "cada um por si..."

Neste contexto, apesar do elevado potencial do aglomerado, é neste momento baixa a probabilidade de se desenvolver com sucesso iniciativas de ações conjuntas para a formação de um APL do ponto de vista institucional, pois os dirigentes possuem forte resistência a desverticalização, baixa disposição para estabelecer alianças entre as empresas e nenhuma disposição dos dirigentes para liderar movimentos desta natureza.

Recomendamos ao Sindicato do Vinho, órgão representante dos produtores, iniciar o processo de estímulo junto aos produtores, realizando discussões nas reuniões da classe.

Cabe aos dirigentes locais de posse de informações, estabelecerem relações de ações conjuntas que fortaleçam suas marcas perante o mercado consumidor. Recomenda-se que o Sindicato do Vinho, tido neste trabalho como o maior articulador e o mais capacitado órgão representante dos produtores, iniciar e liderar esta articulação.

Outras ações de disseminação de informações e liderança junto aos empresários na constituição de estudos mais práticos poderiam partir das Universidades locais, pois já possuem material de apoio e pessoal capacitado para este tipo de organização.

Do ponto de vista acadêmico, o modelo de análise do potencial de desenvolvimento de aglomerados produtivos para uma condição de Arranjo Produtivo Local – APL utilizado no presente estudo, comprovou mais uma vez que o modelo pode ser adaptado e adequado a outros segmentos industriais com sucesso.

Neste sentido, considerando que existem vários aglomerados produtivos importantes em Santa Catarina, é possível avaliar as características da configuração do aglomerado e seu potencial de desenvolvimento para uma condição de APL, antes de realizar ações específicas desperdiçando a mobilização de investimentos em ações conjuntas.

REFERÊNCIAS

AMARANTE, José Osvaldo Albano do. Vinhos do Brasil e do mundo para conhecer e beber. São Paulo: Summus, 1983.

AMARP. **Associação do Médio Alto Vale do Rio do Peixe.** Disponível em: www.ctdrs.com.br/arquivosdoc/amarp58.pdf>. Acesso em: 03 fev. 2006).

AMATO NETO, João. **Redes de cooperação produtiva e clusters regionais:** oportunidades para as pequenas e médias empresas. São Paulo: Atlas, 2000.

ASSEF, Roberto. **Guia prático de formação de preço:** aspectos mercadológicos, tributários e financeiros para pequenas e médias empresas. São Paulo: Campus, 1997.

BNDES. **Banco Nacional de Desenvolvimento.** (Disponível em: www.bndes.gov.br/conhecimento/td/Td-99.pdf>. Acesso em: 03 fev. 2006).

BRAGA, Danio; ALZER, Célio. **Tradição, conhecimento e prática dos vinhos**. 7. ed. Rio de Janeiro: José Olympio, ABS, 2003.

BRASIL, Ministério da Agricultura e do Abastecimento. Cadastro vitícola do vale do rio do peixe, Santa Catarina. Florianópolis: DAS/EPAGRI, 2001.

CASAROTTO FILHO, Nelson; PIRES, Luis Henrique. Redes de pequenas e médias empresas e desenvolvimento local: estratégias para a conquista da competitividade global com base na experiência italiana. São Paulo: Atlas, 1999.

CASSIOLATO, J. E. LASTRES, H., VARGAS M. Cooperação e competitividade de MPME: uma proposta de instrumentos financeiros voltados a arranjos produtivos locais. Artigo apresentado no V fórum da microempresa. Rio de Janeiro, 9-11 de setembro de 2002.

CASSIOLATO, J. E.; LASTRES, H. M. M. O foco em arranjos produtivos e inovativos locais de micro e pequenas empresas. Rio de Janeiro. Relume Dumará, 2003.

CASSIOLATO, J.E.; LASTRES, H.M.M. O enfoque em sistemas produtivos e inovação locais. In: **Gestão do desenvolvimento e poderes locais:** marcos teóricos e avaliação. Bahia: Casa da Qualidade, 2002.

CASSIOLATO, José E.; SZAPIRO, Marina. **Pequena empresa:** cooperação e desenvolvimento local. Dumará Editora. São Paulo, 2003.

CAVALCANTI, Marly. **Gestão estratégica de negócios:** evolução, cenários, diagnóstico e ação. São Paulo: Pioneira Thompson Learning, 2001.

CHANDLER, Alfred D. Jr., **Strategy and structure:** chapters in the history of american industrial enterprise. Cambridge, MA: MIT PRESS, 1962.

CUNHA, Idauto José. Modelo para classificação e caracterização de aglomerações de indústrias em economias em desenvolvimento. Florianópolis: UFSC, 2002.

Di MAGGIO, Paul. Cultural aspects of economic action and organization. In: FRIENDLAND, R.; ROBERTSON, A. F. **Beyond the market place.** New York: Aldine de Gruyter, 1990.

DIAS FILHO, Fernando Ferreira. **O aglomerado econômico e a sua interferência na redução dos custos e na formação do preço de venda:** o caso da indústria de confecções do Barro Preto. Florianópolis, 2001. Dissertação (Mestrado) — Programa de Pós Graduação em Engenharia de Produção, Universidade Federal de Santa Catarina, Florianópolis, 2001.

EPAGRI, Empresa de Pesquisa Agropecuária e Extensão Rural de Santa Catarina S.A. **Normas técnicas para o cultivo da videira em Santa Catarina**. 2. ed. Florianópolis: EPAGRI, 2005.

FERREIRA, Hélio Cândido. **Cluster:** uma alternativa de estratégia competitiva para as empresas do segmento de cama, mesa e banho da indústria têxtil de Santa Catarina. Blumenau, 2000. Dissertação (Mestrado) – Programa de Pós Graduação em Administração, FURB – Universidade Regional de Blumenau, Blumenau, 2000.

FLORES, Carlos Eduardo. **Dimensões sócios espaciais derivadas das teorias neoclássicas e marxistas acerca da localização industrial.** Belo Horizonte, 2001. Dissertação (Mestrado) — Instituto de Geociências, Universidade Federal de Minas Gerais, Belo Horizonte, 2001.

FONSECA, Eduardo Gianetti da. **Globalização:** saiba como os teóricos interpretam o processo. Folha de São Paulo, cad. Especial, p. 2, 2 nov. 1997.

GARCEZ, Cristiane M. D'avila. Sistemas locais de inovação na economia do aprendizado: uma abordagem conceitual. **Revista BNDES**, Rio de Janeiro, v. 7, n. 14, p. 351-366, dez, 2000.

GUIMARÃES, N. A. Caminhos cruzados: estratégias de empresas e trajetórias de trabalhadores. São Paulo: 34, 2004.

HADDAD, Paulo Roberto. Arranjos e sistemas produtivos de micro e pequenas empresas no processo de planejamento do Estado do Maranhão. São Luís: Acessória de Planejamento e Ações Estratégicas/Sebrae/MA, 2003.

IBGE. **Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística.** Disponível em: <www.ibge.gov.br>. Acesso em: 20 fev. 2006.

KOTLER, Philip. Administração de marketing: análise, planejamento, implementação e controle. São Paulo: Atlas, 1998.

LASTRES, H.M.M. et al. Globalização e inovação localizada. In: CASSIOLATO, J. E.; LASTRES, H.M.M. In: Globalização e inovação localizada: experiências de sistemas locais no Mercosul. Brasília: IEL/IBICT, 1999.

LEMOS, C. Notas preliminares do projeto arranjos locais e capacidade inovativa em contexto crescentemente globalizado. Rio de Janeiro, IE/UFRJ, 1997. mimeo.

LEVY, Alberto R. Competitividade Organizacional. São Paulo: Makron Books, 1992.

MACEDO, Mariano de Matos. Dinâmica demográfica, condições sociais e competitividade. In: PENNA, João Camilo (Coord.). **Em busca do futuro:** competitividade no Brasil. Rio de Janeiro: Campus, 1999. p. 42-83.

MACIAS, Alejandro García. Redes sociales y clusters empresariales. **Revista Hispana para el Análisis de Redes Sociais**, [S.l], v. 6, ene. 2002. Disponível em: http://revista-redes.rediris.es/html-vol1/vol1 6.htm>. Acesso em: 15 fev. 2006.

MARQUES, Eduardo César. **Estado e redes sociais:** permeabilidade e coesão nas políticas urbanas no Rio de Janeiro. São Paulo: FAPESP/Revan, 2000.

MARSHALL, Alfred. Industry and trade. London: Mcmillan, 1920.

MARTINS, Eliseu. Contabilidade de custos. São Paulo: Atlas, 2001.

MATOS, Francisco Gomes de. Estratégia de empresa. São Paulo: Makron Books, 1993.

MDIC. **Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio.** Disponível em: http://www.desenvolvimento.gov.br/arquivo/sdp/proAcao/forCompetitividade/glossario/ForumGlossario.pdf>. Acesso em: 09 mar. 2006.

MEYER-STAMER, Jörg; MESSNER, Dirk. **Governance and networks:** tools to study the dynamics of clusters and global value chain. Duisburg, 2000.

MEYER-STAMER, Jörg. Clusters of Santa Catarina, Brazil?: building a modern and effective business development services industry in latin america and the Caribbean. Rio de Janeiro: [s.n], 1999.

_____. Stimulating Growth, improving competitiveness in Brasil: beyond industrial policy and outsourcing responsibility. Disponível em: http://www.meyerstamer.de/1999/ildes-e.pdf>. Acesso em: 15 maio. 2005.

MINTZBERG, Henry. The rise and fall of strategic planinng. New York: Prentice Hall, 1994.

MONTGOMERY, Cynthia A. **Estratégia:** a busca da vantagem competitiva. Rio de Janeiro: Campus, 1998.

MORGAN, Gareth. Imagens da organização. São Paulo: Atlas, 1996.

MYTELKA, Lynn; FARINELLI, Fulvia. Local clusters, innovation and susteined competitiveness. In: CASSIOLATO, J. E.; LASTRES, Helena Maria Martins. **Arranjos produtivos locais e as novas políticas de desenvolvimento industrial e tecnológico**. Rio de Janeiro: IE/UFRJ, 2000.

NORONHA, Eduardo G.; TURCHI, Lenita. **Política e ambiente institucional na análise de arranjos produtivos locais**. Texto para discussão n. 1076. Brasília, 2005.

PIRES, Márcio de Souza. **Uma metodologia de desenvolvimento competitivo sistêmico baseada em sistemas de pequenas empresas:** uma aplicação prática. Florianópolis 2000. Tese (Doutorado) – Programa de Pós-Graduação em Engenharia de Produção, Universidade Federal de Santa Catarina, Florianópolis, 2000.

PORTER, Michael E. A vantagem competitiva das nações. Rio de Janeiro: Campus, 1993.

. Clusters and the new economics of competition. [S.l]: Harvard Business Review, $\overline{1998}$, p. 77-90.

. Clusters of innovation initiative. Council of Competitiveness. USA: 2002. . Competição = on competition: estratégias competitivas essenciais. Rio de Janeiro Campus, 1999. . Estratégia competitiva. Rio de Janeiro: Campus, 1986. PUGA, F.P. Experiências de apoio às micro, pequenas e médias empresas nos Estados Unidos, na Itália e em Taiwan. Rio de Janeiro: [s.n], 2000. . Alternativas de apoio a MPMES localizadas em arranjos produtivos locais. Rio de Janeiro: BNDES Setorial, 2000. QUINN, James Brian. Strategies for change: logical incrementalism. Illinois, Richard D Inwin, Homewood, 1980. RESENDE, Marco Flávio da Cunha; GOMES, Jefferson de Oliveira. Competitividade e potencial de crescimento do cluster de produtores de moldes de plástico para a indústria de plástico de Joinville. Nova Economia, Belo Horizonte, v. 06, n. 01, jan./abr. 2004. RICHTER, Rudolf. New economic sociology and new institucional economics. In ANNUAL CONFERENCE OF THE INTERNATIONAL SOCIETY FOR INSTITUCIONAL ECONOMICS, 5, 2001, Berkeley. Disponível em http://www.isnic.org/ISNIE01/Papers01/richter.pdf . Acesso em: 05 fev. 2006.	103
Campus, 1999. Estratégia competitiva. Rio de Janeiro: Campus, 1986. PUGA, F.P. Experiências de apoio às micro, pequenas e médias empresas nos Estados Unidos, na Itália e em Taiwan. Rio de Janeiro: [s.n], 2000. Alternativas de apoio a MPMES localizadas em arranjos produtivos locais. Rio de Janeiro: BNDES Setorial, 2000. QUINN, James Brian. Strategies for change: logical incrementalism. Illinois, Richard D Inwin, Homewood, 1980. RESENDE, Marco Flávio da Cunha; GOMES, Jefferson de Oliveira. Competitividade e potencial de crescimento do cluster de produtores de moldes de plástico para a indústria de plástico de Joinville. Nova Economia, Belo Horizonte, v. 06, n. 01, jan./abr. 2004. RICHTER, Rudolf. New economic sociology and new institucional economics. In ANNUAL CONFERENCE OF THE INTERNATIONAL SOCIETY FOR INSTITUCIONAL ECONOMICS, 5, 2001, Berkeley. Disponível em	
PUGA, F.P. Experiências de apoio às micro, pequenas e médias empresas nos Estados Unidos, na Itália e em Taiwan. Rio de Janeiro: [s.n], 2000. Alternativas de apoio a MPMES localizadas em arranjos produtivos locais. Rio de Janeiro: BNDES Setorial, 2000. QUINN, James Brian. Strategies for change: logical incrementalism. Illinois, Richard D Inwin, Homewood, 1980. RESENDE, Marco Flávio da Cunha; GOMES, Jefferson de Oliveira. Competitividade e potencial de crescimento do cluster de produtores de moldes de plástico para a indústria de plástico de Joinville. Nova Economia, Belo Horizonte, v. 06, n. 01, jan./abr. 2004. RICHTER, Rudolf. New economic sociology and new institucional economics. In ANNUAL CONFERENCE OF THE INTERNATIONAL SOCIETY FOR INSTITUCIONAL ECONOMICS, 5, 2001, Berkeley. Disponível em	
Unidos, na Itália e em Taiwan. Rio de Janeiro: [s.n], 2000. Alternativas de apoio a MPMES localizadas em arranjos produtivos locais. Rio de Janeiro: BNDES Setorial, 2000. QUINN, James Brian. Strategies for change: logical incrementalism. Illinois, Richard D Inwin, Homewood, 1980. RESENDE, Marco Flávio da Cunha; GOMES, Jefferson de Oliveira. Competitividade e potencial de crescimento do cluster de produtores de moldes de plástico para a indústria de plástico de Joinville. Nova Economia, Belo Horizonte, v. 06, n. 01, jan./abr. 2004. RICHTER, Rudolf. New economic sociology and new institucional economics. In ANNUAL CONFERENCE OF THE INTERNATIONAL SOCIETY FOR INSTITUCIONAI ECONOMICS, 5, 2001, Berkeley. Disponível em	Estratégia competitiva . Rio de Janeiro: Campus,1986.
de Janeiro: BNDES Setorial, 2000. QUINN, James Brian. Strategies for change: logical incrementalism. Illinois, Richard D Inwin, Homewood, 1980. RESENDE, Marco Flávio da Cunha; GOMES, Jefferson de Oliveira. Competitividade e potencial de crescimento do cluster de produtores de moldes de plástico para a indústria de plástico de Joinville. Nova Economia, Belo Horizonte, v. 06, n. 01, jan./abr. 2004. RICHTER, Rudolf. New economic sociology and new institucional economics. In ANNUAL CONFERENCE OF THE INTERNATIONAL SOCIETY FOR INSTITUCIONAL ECONOMICS, 5, 2001, Berkeley. Disponível em	
Inwin, Homewood, 1980. RESENDE, Marco Flávio da Cunha; GOMES, Jefferson de Oliveira. Competitividade e potencial de crescimento do cluster de produtores de moldes de plástico para a indústria do plástico de Joinville. Nova Economia , Belo Horizonte, v. 06, n. 01, jan./abr. 2004. RICHTER, Rudolf. New economic sociology and new institucional economics . In ANNUAL CONFERENCE OF THE INTERNATIONAL SOCIETY FOR INSTITUCIONAL ECONOMICS, 5, 2001, Berkeley. Disponível em	
potencial de crescimento do cluster de produtores de moldes de plástico para a indústria do plástico de Joinville. Nova Economia , Belo Horizonte, v. 06, n. 01, jan./abr. 2004. RICHTER, Rudolf. New economic sociology and new institucional economics . In ANNUAL CONFERENCE OF THE INTERNATIONAL SOCIETY FOR INSTITUCIONAL ECONOMICS, 5, 2001, Berkeley. Disponível em	
ANNUAL CONFERENCE OF THE INTERNATIONAL SOCIETY FOR INSTITUCIONAL ECONOMICS, 5, 2001, Berkeley. Disponível em	potencial de crescimento do cluster de produtores de moldes de plástico para a indústria do
	ANNUAL CONFERENCE OF THE INTERNATIONAL SOCIETY FOR INSTITUCIONAL ECONOMICS, 5, 2001, Berkeley. Disponível em

ROBERT, Michel. Estratégia. São Paulo: Negócio, 1998.

ROSIER, Jean Pierre; LOSSO, Milton. Cadeias produtivas do estado de Santa Catarina: vitivinicultura. Florianópolis: EPAGRI, Boletim Técnico 83, 1997.

SANTOS, Ângela M.M.M. e GUARNIERI, Lucimar da S. Arranjos locais. BNDES, 2005.

SANTOS, Gustavo A. Galvão. Aglomerações, arranjos produtivos locais e vantagens competitivas locacionais. **Revista do BNDS**, Rio de Janeiro, v. 11, n. 22, dez. 2004.

SANTOS, Joel J. **Formação do preço de venda e do lucro:** custos marginais para a formação de preços referenciais. São Paulo: Atlas, 1994.

SARDINHA, José Carlos. **Formação de preços:** a arte do negócio. São Paulo: Makron Books, 1995.

SCHMITZ, H.; NADVI, K. Clustering and industrialization: introduction. World Development , [S.1], v. 27, n. 9, p. 1503-1514. 1999.	
. Eficiência coletiva e batalha individual no Vale dos Sinos. Revista Tecnicol [S.l], v. 15, n 8, jan. 1994.	uro
Local upgrading in global chains. In: CASSIOLATO, José Eduardo; LASTR Helena Maria Martins. Arranjos produtivos locais e as novas políticas de desenvolvime industrial e tecnológico: n ota técnica 6. Rio de Janeiro: IE/UFRJ, 2000.	

SMITH, Adam. **A riqueza das nações:** investigação sobre sua natureza e suas causas. 2. ed. Sao Paulo: Nova Cultural, 1985.

SUZIGAN, W. et al. **Sistemas locais de produção: mapeamento, tipologia e sugestões de políticas**. In: XXXI ENCONTRO NACIONAL DE ECONOMIA. Porto Seguro – BA. Dez. 2003. 21 p.

TURCHI, L. **The impact of TQM on employees attitudes and bahavioiur:** a case study os a brasilian company. London, 2001. Tese (Doutorado) - London school of economics and political science, University of London, 2001, London, 2001.

APÊNDICE A – DEMONSTRATIVO DO PERFIL SÓCIO ECONÔMICO DA REGIÃO DA AMARP - ASSOCIAÇÃO DOS MUNICÍPIOS DO ALTO VALE DO RIO DO PEIXE

As regiões catarinenses

Em 03/03/1969, a CONPLANE estabelece uma nova divisão regional do Brasil, e Santa Catarina aprova o decreto n.º 844 em 28/09/1971, dividindo o Estado em 13 microrregiões.

O perfil da estrutura industrial de Santa Catarina é marcado pela forte presença de setores tradicionais têxtil-vestuário e alimentos, mas com um setor eletro-metal-mecânico ganhando importância e contribuindo, em grande parte, para o crescimento do produto industrial do estado nos anos recentes.

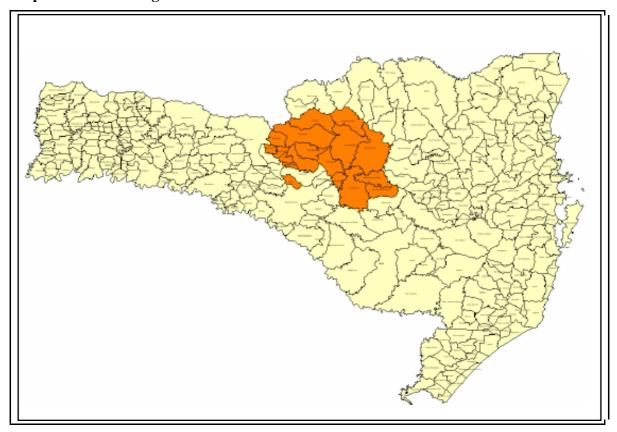
Os principais setores industriais do estado encontram-se concentrados em regiões específicas, registrando-se evidentes especializações regionais, resultado de um processo histórico e descentralizado de formação industrial. Essa caracterização regional alia-se, em cada indústria, a uma estrutura constituída por algumas grandes empresas, muitas delas líderes nacionais, e por uma infinidade de empresas de pequeno e médio porte, de origem tipicamente familiar.

Santa Catarina se divide em 13 regiões, cada qual com suas características específicas.

Este estudo ocorre na Região da AMARP e convém destacá-lo para melhor entendimento das características desta região do Estado.

A Associação dos Municípios do Alto Vale do Rio do Peixe – AMARP foi desmembrada da AMMOC, região de Joaçaba, e teve sua fundação e instalação em 18 de outubro de 1968. Corresponde a um percentual de 9,00% da área total do Estado de Santa Catarina, perfazendo um total de 8.157 Km². A população da região é de 242.993 habitantes, sendo 77,71% moradores da área urbana e 22,29% habitantes da zona rural (IBGE - Censo Demográfico 2000).

Mapa indicando a região da AMARP no território catarinense.



Fonte: Instituto Euvaldo Lodi de Santa Catarina, 2003.

Fazem parte da AMARP dezoito municípios, são eles: Arroio Trinta, Caçador, Calmon, Curitibanos, Fraiburgo, Frei Rogério, Ibiam, Iomerê, Lebon Régis, Macieira,

Pinheiro Preto, Ponte Alta do Norte, Rio das Antas, Salto Veloso, Santa Cecília, São Cristóvão do Sul, Timbó Grande, Videira.

Dados gerais sobre os Municípios da região da AMARP.

Dados Gerais	
Área (KM²)	8.157
População (2000)	242.993
% Urbano	77,71
% Rural	22,29
Crescimento % populacional (1996/2000)	7,98
Crescimento % urbano (1996/2000)	16,04
Crescimento % rural (1996/2000)	-13,08
Postos de empregos (2001)	51.689
Valor adicionado R\$ (2001)	1.114.029.359,0 0
N° de empresas (2001)	5.127
PIB per capita (2000)	6.632

Fonte: Censo IBGE 2000, RAIS 2001, DIEF 2001 e dados primários.

Raízes históricas

A ocupação da região iniciou-se em meados do século XVII, quando o bandeirante Antônio Raposo Tavares esteve na região no encalço dos índios Guarani. O povoamento dos municípios da região se intensificou largamente em função da região estar na rota dos tropeiros que cruzavam o Estado e graças à construção da ferrovia São Paulo – Rio Grande do Sul (*Brazilian Railway*).

Em 1915, a colonização do Vale do Rio do Peixe foi empreendida com imigrantes vindos de velhas zonas coloniais italianas e alemãs do Estado do Rio Grande do Sul, bem como do litoral catarinense.

Inicialmente a economia da região baseava-se no desenvolvimento de atividades agropecuárias e da agricultura de subsistência. Posteriormente, dispondo de uma vasta floresta de araucária e de outras espécies nobres, surgiu a primeira e principal atividade econômica da AMARP, a exploração da madeira e a indústria madeireira. Ainda hoje, graças ao reflorestamento e à exploração do pinus, figura como a base da economia da AMARP, juntamente com as atividades agroindustriais.

Infra estrutura

Um dos fatores externos que influenciam a competitividade das empresas é a infraestrutura pública. A deterioração da base física e da qualidade dessa infra-estrutura no Brasil, após mais de uma década de instabilidade macroeconômica, colapso do financiamento e do investimento públicos, constitui um grande entrave ao esforço de reestruturação competitiva da indústria.

Transportes

São apresentadas a seguir informações sobre o sistema rodoviário, ferroviário, hidroviário e aeroviário da região dos municípios da AMARP. A Figura 44 mostra o Estado de Santa Catarina e as principais rodovias federais e estaduais, aeroportos e portos.

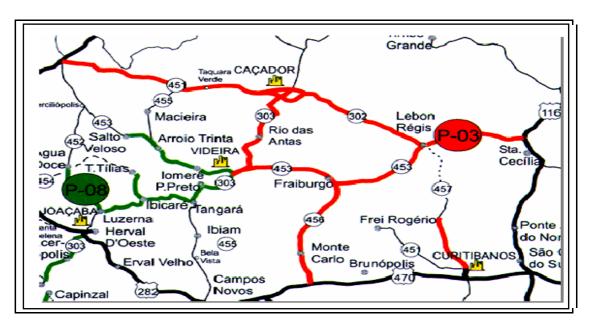
Mapa de Santa Catarina com as principais rodovias, aeroportos e portos.



Fonte: Ministério dos Transportes. Acesso em 18 de março de 2006. http://www.transportes.gov.br

Transporte rodoviário

Mapa rodoviário da região da AMARP.



Fonte: Departamento Nacional de Infra-estrutura Terrestre – DNIT. Acesso em 18 de março de 2006. http://www.dnit.gov.br

A região da AMARP é servida pela BR-470 ao sul (sentido leste-oeste) e BR-116 ao leste (sentido norte-sul), além das rodovias estadual SC 302, SC 303, SC 451, SC 453 e SC

456. Existem também as ferrovias Mafra-Lages a leste, e Porto União-União da Vitória-Uruguai a oeste.

Principais distâncias.

Município	Florianópolis	Curitiba	Porto Alegre	São Paulo
Caçador	401 Km	470 Km	513 Km	1.182 Km
Curitibanos	344 Km	400 Km	460 Km	1.112 Km
Videira	402 Km	490 Km	488 Km	1.202 Km
Pinheiro Preto	417 Km	507 Km	505 Km	1.219Km

Fonte: Departamento Nacional de Infra-estrutura Terrestre – DNIT. Acesso em 18 de março de 2006. http://www.dnit.gov.br

Transporte ferroviário

O transporte ferroviário do Estado de Santa Catarina é operado através da empresa concessionária América Latina Logística – ALL. A ALL foi fundada em março de 1997, quando a Ferrovia Sul Atlântico venceu o processo de privatização da malha sul da Rede Ferroviária Federal, passando a operar a malha nos estados do Paraná, Santa Catarina e Rio Grande do Sul. A Figura 47 apresenta o mapa das linhas férreas que a empresa América Latina Logística tem concessão, o qual duas de suas linhas cortam o Estado de Santa Catarina e passam na proximidade da região da AMARP.

Com o "Projeto Ferrovia do Frango" pretende-se integrar o Porto de São Francisco do Sul à região Oeste, fazendo conexão com o norte do Paraná, sul do Rio Grande do Sul e a oeste, com o sistema exportador, incluindo aí o Mercosul.

AMERICA LATINA LOGÍSTICA

PORTA CADISTA

MARINA

PORTA CADIST

COMPLETIES

POSADAS

ANGENTINA

COMPLETIES

POSADAS

COMPLETIES

POSADAS

COMPLETIES

COMPLETION

COMPLETIES

COMPLETIES

COMPLETIES

COMPLETIES

COMPLETIES

C

Mapa Geral das linhas férreas da América Latina Logística - ALL

Fonte: Ministério dos Transportes. Acesso em 18 de março de 2006. http://www.transportes.gov.br/bit/ferro/all/mapa-all.jpg

Transporte hidroviário

A região dos municípios da AMARP tem a sua disposição três portos, sendo dois no Estado de Santa Catarina e um no Estado do Paraná, são eles:

Porto de São Francisco do Sul – essencialmente exportador tem como principais produtos movimentados em seu cais a soja (grãos, farelo e óleo), azulejos, madeira serrada, milho, frangos congelados, papel kraft, motores elétricos, móveis de madeira, motocompressores, auto-peças e têxteis, entre outros. O porto está situado a 40 Km de Joinville, a maior cidade do Estado. A malha ferroviária conecta o porto com várias regiões economicamente importantes através da estrada de ferro 485, na cidade de Mafra. Podendo deste ponto ser acessada com São Paulo, Porto Alegre e o oeste do Paraná, bem como todo o Mercosul, interligando os oceanos Pacíficos e Atlântico. Sua infra-estrutura de armazenagem conta com

três armazéns internos com capacidade de 76.500 m³, numa área total de 13.500 m². Existem na retaguarda os armazéns de granel sólido da Companhia Integrada de Desenvolvimento Agrícola (CIDASC), que tem capacidade estática total de 120 mil toneladas, e tanque para óleo vegetal com capacidade nominal para 9 mil m³.



Foto do Porto de São Francisco do Sul.

Fonte: Porto de São Francisco do Sul. Acesso em 18 de março de 2006. http://www1.apsfs.sc.gov.br

Porto de Itajaí – Os principais produtos movimentados são têxteis, motores elétricos, madeiras, móveis, frangos congelados, azulejos e pisos, açúcar e derivados de petróleo, papel, entre outros. Suas instalações têm mais de 15.000 m² de área coberta para estocagem de produtos e 38.000 m² de área descoberta para armazenagem de contêineres. Os usuários do Porto de Itajaí têm a sua disposição mais de 70 equipamentos, com capacidade de 1 a 37 toneladas para auxílio na carga e descarga de suas mercadorias. As unidades operacionais do Porto de Itajaí são totalmente informatizadas O Porto de Itajaí conta ainda com uma Estação Aduaneira de Interior (porto seco), totalmente alfandegada e sincronizada com o Porto, com 31.500 m² para armazenagem coberta e pátios de armazenagem de contêineres com mais de 120.000 m² de área. Esse porto chega a movimentar uma média de 10 contêineres por hora, igualando-se aos principais portos do mundo.

Foto do Porto de Itajaí.



Fonte: Ministério dos Transportes. Acesso em 18 de março de 2006. http://www.transportes.gov.br/bit/portos/itajai/poitajai.htm

Distância Rodoviária em Km, dos municípios da região da AMARP, aos municípios onde estão localizados os portos de Itajaí e São Francisco do Sul.

Município	Itajaí	São Francisco do Sul
Caçador	349 Km	355 Km
Curitibanos	242 Km	295 Km
Videira	350 Km	371 Km
Pinheiro Preto	367 Km	388 Km

Fonte: Santa Catarina. Departamento de Estradas e Rodagens. Distância entre as cidades.

Transporte aeroviário

O estado de Santa Catarina dispõe de 32 aeroportos. Dentre os públicos, 16 têm pistas pavimentadas, sendo que seis estão capacitados para operações de pousos e decolagens noturnas capacitadas por instrumentação.

A região da AMARP possui três possibilidades de transporte aéreo, com linhas aéreas regulares para o transporte de passageiros e de cargas. São elas: o aeroporto de Videira, o de Curitibanos e o de Caçador.

Videira – o aeroporto de Videira possui pista asfaltada para pouso e decolagem diurno, com atuação de uma empresa particular. Este aeroporto está localizado em zona urbana, dispõe de infra-estrutura regular e é classificado como de pequeno porte, de caráter local. Capacidade para aeronaves leves de aviação geral, baixa movimentação de passageiros e a presença de usuários industriais, comerciais e funcionários de empresas públicas são algumas características deste aeroporto, que é limitado em função das próprias condições topográficas do município. Possui 1.460 x 18 metros de dimensões, pista de asfalto e 840 metros de altitude, sendo caracterizado como local. Seu planejamento comporta aeronaves da aviação geral, tipo jatos executivos, bimotores e monomotores de pequeno porte.

Curitibanos – o crescimento desenfreado e a falta de planejamento e estruturação urbanos fizeram com que uma das cabeceiras do aeroporto de Curitibanos fosse inutilizada, o que inviabilizou manobras de pouso e decolagem e fez com que o aeroporto fosse desativado em 1994. Possui 1.000 x 30 metros de dimensões, pista de saibro e 955 metros de altitude, sendo caracterizado como local. Seu planejamento comporta aeronaves da aviação geral, tipo jatos executivos, bimotores e monomotores de pequeno porte.

Caçador – o aeroporto com a pista asfaltada possui 1.875 x 30 metros de dimensão, pista de asfalto e 1.026 metros de altitude, sendo caracterizado como sub-regional, com capacidade para FOKKER 100.

A região da AMARP tem a sua disposição os aeroportos polarizadores de Joinville, Navegantes e Florianópolis.

Afonso Pena – localizado no município de Joinville, este aeroporto possui pistas asfaltadas, dimensões de 1.640m x 45m e uma altitude de 4 metros. Atende a grandes pólos regionais, como a região de Joinville, Blumenau e à própria região de Jaraguá do Sul.

Aeroporto de Navegantes – localiza-se no município de Navegantes. O aeroporto possui pistas asfaltadas, dimensões de 1.700m x 45m e altitude de 5 metros. O aeroporto de Navegantes foi inaugurado em 19/10/1978. Atende principalmente, as cidades situadas no vale do Itajaí, como Blumenau, Brusque, Gaspar, Porto Belo, Tijucas, Pomerode, Penha e Piçarras e as cidades turísticas litorâneas, como Balneário Camboriu, Itajaí e o parque do Beto Carrero Wolrd em Penha. O acesso ao aeroporto pela cidade de Blumenau é por meio da BR 101 e BR 470; por Itajaí o acesso deverá ser feito pelo *ferry boat*, na travessia do rio Itajaí-Açú, que separa as duas cidades.

Aeroporto Internacional Hercílio Luz – localiza-se no município de Florianópolis. É um aeroporto internacional compartilhado, com dimensões de 2.300m x 45m e 1.500m x 45m e altitude de 6 metros. Atende principalmente à demanda do turismo, em especial no verão, de pessoas vindas da Argentina.

Distância Rodoviária em Km, dos municípios da região da AMARP, aos municípios onde estão localizados os portos de Itajaí e São Francisco do Sul.

Município	Joinvile	Navegantes	Florianópolis
Caçador	100 Km	350 Km	401 Km
Curitibanos	290 Km	250 Km	344 Km
Videira	340 Km	360 Km	402 Km
Pinheiro Preto	357 Km	377 Km	417 Km

Fonte: Santa Catarina. Departamento de Estradas e Rodagens. Distância entre as cidades.

Telecomunicações

O Estado de Santa Catarina dispõe de um sistema de comunicações relativamente eficiente, que permite contatos com qualquer localidade do país e do exterior por meio de som e imagem, texto, dados e voz. Além disso, o estado está interligado ao serviço móvel marítimo, permitindo contato por telefone ou envio de mensagem para qualquer ponto do planeta.

A principal concessionária dos serviços de telecomunicações de SC, TELESC Brasil Telecom S.A., atende aos 293 municípios do estado. No âmbito nacional, o atendimento é feito através da Embratel – Empresa Brasileira de Telecomunicações S.A., da Intelig Telecomunicações Ltda. e da GVT – Global Village Telecom.

Segundo o último levantamento do Anuário Estatístico Catarinense, na região do Alto Vale do Rio do Peixe existiam cerca de 20 mil telefones instalados (aproximadamente um telefone para cada grupo de 11 habitantes). No entanto, com o significativo avanço das telecomunicações, uma atualização deste levantamento deve revelar um número maior de telefones instalados.

Em Santa Catarina os Sistemas de Abastecimento de Água, operados pela Casan, beneficiam 322 localidades e um Município do Estado do Paraná. Além do abastecimento de água, os 27 sistemas de Esgotos Sanitários operados pela Casan, atendem a 16 Municípios e 2 Distritos. De acordo com a Secretaria de Desenvolvimento Social, Urbano e Meio Ambiente de Santa Catarina, "com relação ao abastecimento de água o Estado possui uma cobertura de aproximadamente 90% da população urbana em água tratada, não se podendo garantir, no entanto, que a quantidade de água oferecida à população possua um controle da qualidade adequado". Em termos de esgotamento sanitário no estado, apenas 6,85% da população urbana possui coleta de esgoto e apenas parte desse volume coletado consegue ter tratamento satisfatório. De acordo com estudos realizados, Santa Catarina, a fim de resgatar o déficit sanitário em coleta e tratamento de esgoto sanitário, necessitaria investir em média 0,37% de seu PIB por ano para atingir uma meta de atendimento de 41% da população urbana do estado em 10 anos. De acordo com dados da Secretaria do Desenvolvimento Municipal – SDM, referente ao lançamento de esgotos industriais, tem-se que:

- 1) 27,47% lançam na rede pública com tratamento e 72,53% sem tratamento;
- 2) 26,08% lançam diretamente em cursos d'água com tratamento e 73,92% sem tratamento.
 - Em nível estadual, são disponibilizadas pela SDM as seguintes informações:
- 1) aproximadamente 50% dos municípios utilizam o sistema individual de tratamento;
- 28,11% dos municípios utilizam o sistema de coleta de águas pluviais com um sistema unitário de coleta;
- 3) 25,91% utilizam vala negra para dispor os dejetos; e

4) 22,72% lançam diretamente nos cursos d'água a carga orgânica proveniente do esgotamento sanitário doméstico.

O abastecimento de água na região do Alto Vale do Rio do Peixe apresenta um índice de 91% de atendimento à população urbana. Porém, apenas seis municípios possuem um sistema de abastecimento de água satisfatório, estando os demais num nível considerado "fraco" ou "deficiente".

Quanto ao saneamento básico, não há sequer uma instalação adequada de esgoto na AMARP, os municípios estão num nível considerado "condenável" neste quesito. Uma grande parcela da população utiliza fossas sépticas, às vezes ligadas às galerias de água pluvial, não existindo nenhum tipo de tratamento durante o processo. Em virtude disso, existe um grande problema de poluição dos rios, como o Arroio Silva, que abastece os distritos de Iomerê e Videira, considerado anormal pela CASAN.

A atividade econômica

Os municípios pertencentes à região da AMARP possuem uma economia bem diversificada, com destaque a produção de aves e suínos, produção de uvas e vinhos, produção de maças e, a principal de todas, o segmento econômico de madeira-móveis.

Produto Interno Bruto - PIB

O PIB *per capita* municipal é o valor aproximado do produto interno bruto, originado do valor adicionado. Compreende o valor global que as unidades econômicas de produção da agropecuária, da indústria, do comércio e dos serviços agregam aos seus produtos, à medida que esses passam adiante, desde o setor primário até os consumidores finais.

A região apresenta um PIB *per capita* concordante com a média do Estado, perfazendo R\$ 7.034,37, contra R\$ 7.406,60 (no período compreendido entre os anos de 1996 e 2000). Santa Catarina apresentou uma queda de 2,11% neste indicador no período analisado. Dentre os municípios da AMARP, observa-se um equilíbrio entre resultados favoráveis e desfavoráveis em termos de evolução do PIB *per capita* no período. Enquanto se pôde observar crescimentos significativos neste indicador para os municípios de Salto Veloso (25,50%), Frei Rogério (28,58%) e Lébon Régis (36,56%), também se constatou quedas expressivas para os municípios de Santa Cecília (24,50%) e Timbó Grande (25,42%), comparando-se o período de 1999 em relação a 1996. Em termos absolutos, analisando-se o ano de 1999, observa-se um grande desequilíbrio na região, enquanto observam-se valores bem acima da média de Santa Catarina (R\$ 7.370), como os casos de Videira (R\$ 14.949), Iomerê (R\$ 12.844), Salto Veloso (R\$ 12.632) e Rio das Antas (R\$ 11.517), podem-se também observar municípios com indicadores muito precários, como Calmon (R\$ 2.409), Macieira (R\$ 3.021), Frei Rogério (R\$ 3.202) e Curitibanos (R\$ 4.138). Observa-se que este indicador é medido em termos de recebimentos médios individuais durante um ano.

A Figura 52 apresenta um gráfico comparativo entre os PIB de 1996 e 2000 dos municípios que compõem a região da AMARP. Percebem-se quedas expressivas do PIB nos municípios de Videira (-37,97%), Iomerê (34,93%), Rio das Antas (34,99%), Santa Cecília (38,43%) e Timbó Grande (39,49%). Além disso, os municípios de Arroio Trinta (46,75%), Ponte Alta do Norte (48,73%), Macieira (91,02%), Calmon (78,44%), Lébon Regis (108,61%) e Frei Rogério (50,44%) apresentam aumento no PIB no período.

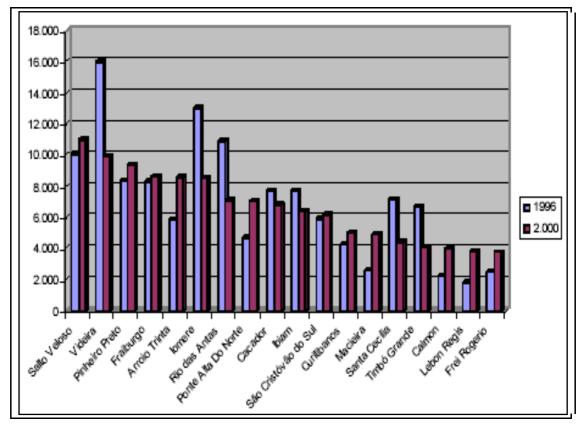


Gráfico comparativo do PIB 1996 em relação a 2000.

Fonte: DURB/SDM - SC.

Valor adicionado

A figura abaixo, apresenta o valor adicionado por municípios da região da AMARP de 1999 a 2001. Os municípios de Videira (33,20%), Caçador (31,77%) e Fraiburgo (13,24%) possuem os maiores valores brutos da região para o ano de 2001. O município de Fraiburgo vem perdendo, nas três séries históricas analisadas, em termos de valores brutos como em valores percentuais. A região como um todo também vem perdendo participação relativa em relação ao Estado de Santa Catarina, em 1999 era 5,77% e 5,15% em 2001.

Valor Adicionado por municípios da região da AMARP de 1999 a 2001.

	1999		20	00		200		
Municípios	Total R\$	%	Total R\$	%	Variação 99/00 %	Total R\$	*	Variação 00/01 %
Videira	288.949.841,00	32,10	300.978.480,00	31,81	4,16	369.854.146,00	33,20	22,88
Caçador	291.316.902,00	32,37	291.013.554,00	30,75	-0,10	353.916.627,00	31,77	21,62
Fraiburgo	157.841.322,00	17,54	148.471.987,00	15,69	-5,94	147.505.195,00	13,24	-0,65
Curitibanos	45.691.050,00	5,08	49.497.931,00	5,23	8,33	64.159.631,00	5,76	29,62
Salto Veloso	33.938.446,00	3,77	49.969.512,00	5,28	47,24	45.497.856,00	4,08	-8,95
Santa Cecilia	26.987.406,00	3,00	36.616.225,00	3,87	35,68	42.383.128,00	3,80	15,75
São Cristóvão do Sul	16.673.076,00	1,85	30.828.215,00	3,26	84,90	38.686.449,00	3,47	25,49
Timbó Grande	7.798.348,00	0,87	10.973.635,00	1,16	40,72	15.730.713,00	1,41	43,35
Pinheiro Preto	5.591.525,00	0,62	8.102.810,00	0,86	44,91	9.231.160,00 0,8		13,93
Rio das Antas	4.569.696,00	0,51	4.620.901,00	0,49	1,12	6.160.183,00 0,55		33,31
Iomerê	4.234.432,00	0,47	1.796.510,00	0,19	-57,57	5.394.463,00	0,48	200,27
Lébon Regis	4.772.590,00	0,53	5.098.101,00	0,54	6,82	5.024.948,00	0,45	-1,43
Arroio trinta	3.156.089,00	0,35	3.475.167,00	0,37	10,11	4.884.125,00	0,44	40,54
Ponte Alta do Norte	4.731.722,00	0,53	1.921.111,00	0,20	-59,40	2.001.030,00	0,18	4,16
Calmon	1.575.912,00	0,18	556.508,00	0,06	-64,69	1.457.596,00	0,13	161,92
Macieira	771.971,00	0,09	610.023,00	0,06	-20,98	979.513,00	0,09	60,57
Frei Rogério	1.308.620,00	0,15	1.567.677,00	0,17	19,80	688.579,00 0,06		-56,08
lbiam	174.064,00	0,02	197.856,00	0,02	13,6	474.017,00	0,04	139,58
Total AMARP	900.083.012,00		946.296.203,00		5,13	1.114.029.359,00		17,73
Total SC	15.612.567.011,00		18.287.574.230,00			21.644.699.496,00		
% AMARP sobre SC	5,77%		5,17%			5,15%		

Fonte: AMARP. **Associação do Médio Alto Vale do Rio do Peixe.** Acesso em 03 de fevereiro de 2006. www.ctdrs.com.br/arquivosdoc/amarp58.pdf

Os municípios de Calmon (-64,69%), Ponte Alta do Norte (-59,40%) e Iomerê (-57,57%) tiveram um decréscimo no valor adicionado de 2000 em relação a 1999. No período de 2001 em relação a 2000, os mesmos três municípios, por sua vez, passaram a ter um acréscimo de valor adicionado. Com relação aos municípios de São Cristóvão do Sul (84,90%), Salto Veloso (47,24%) e Pinheiro Preto (44,91%) tiveram um aumento de valor adicionado de 2000 em relação a 1999. Os municípios que compõem a região da AMARP,

tiveram um ganho de 5,13% de 2000 em relação a 1999, e de 17,73% de 2001 em relação a 2000.

Instituições de apoio

Atualmente as exigências tanto de mercados externos como no interno, acentuam-se as pressões pela melhoria da qualidade dos alimentos. Nos mercados externos as exigências relativas à especificação de produtos e insumos irão substituir gradativamente as barreiras tarifárias, transformando-se no fator determinante do protecionismo comercial do ganho de mercados externos. A certificação da qualidade baseada em normas, padrões e especificações técnicas será o passaporte de qualquer produto.

No mercado interno, as iniciativas e exigências de qualidade se tornam também intensas, acompanhando naturalmente a mudança dos padrões internacionais, mesmo que não se consiga em todos os casos atingir a plenitude dos sistemas de certificação. As pressões partem dos elos receptivos das cadeias de produção clamando por mudanças.

No âmbito da indústria, a busca de matérias-primas de melhor qualidade e de altos índices de produtividade. No campo do consumo, novos conceitos de valor (satisfação, qualidade real, atendimento de expectativas, etc.) determinam a escolha deste ou daquele produto. Além disso, os regulamentos de proteção ao consumidor constituem um instrumento poderoso para a garantia da qualidade e segurança dos alimentos, e que vem sendo difundidos por serviços de defesa do consumidor.

Qualidade para sobreviver à concorrência em setores isolados:

As empresas que atuam em setores de maior competitividade têm sido levadas a preocupar-se com a obtenção de reconhecimento da qualidade dos produtos que ofertam. São exemplos: marcas superiores de queijo, a cachaça, vinhos finos, sofisticação nos cortes e processamento e carnes. Contudo, ainda não existem sistemas confiáveis de garantia e certificação da qualidade suficientemente capazes de conceder prestígio aos produtos.

Melhoria da qualidade através dos serviços de Controle Sanitário:

Na medida das possibilidades, e ainda sem conseguir internalizar nas suas agências os conceitos de Gestão da Qualidade Total por completo, o setor público vem procurando atuar no sentido de que os insumos correspondam de fato às suas especificações e exercer a fiscalização do ponto de vista sanitário, em benefício do consumidor.

Programas de qualidade adotam algumas premissas básicas comprometidas com o arranjo institucional e o modelo de certificação e garantia da qualidade propostos, aplicado em países desenvolvidos que são, e cada dia mais serão concorrentes aos produtos nacionais.

Com isso é fundamental:

Envolvimento Institucional

A articulação com instituições públicas e entidades não governamentais na coordenação dos provimentos tecnológicos e logísticos essenciais ao deslanche de metas. A integração vertical dá-se com instituições empresariais (câmara setorial, sindicatos, associações, federação (FIESC), cooperativas) e entidades de serviços especializados como a EPAGRI e outros.

Interação dos Setores Produtivos e de Pesquisa

Imprescindível para a definição das linhas programáticas e o delineamento das etapas de identificação do problema, proposta de soluções, acompanhamento, avaliações, etc.

Citam-se as instituições que localizam-se na Região da AMARP e que podem ou não auxiliar os empresários do Município de Pinheiro Preto na transformação do aglomerado de produtores de vinhos num arranjo produtivo:

- 1) SPV Sindicato dos Produtores de Vinhos;
- 2) EPAGRI Empresa de Pesquisa Agropecuária e Extensão Rural de Santa Catarina;
- 3) ACPV Associação Catarinense dos Produtores de Vinhos;
- 4) SEBRAE Serviço Brasileiro de Apoio as Micro e Pequenas Empresas;
- 5) Sistema Federação das Indústrias do Estado de Santa Catarina (FIESC, CIESC, SESI, SENAI e IEL);
- 6) ADMARP Agência de Desenvolvimento Regional do Alto Vale do Rio do Peixe;
- 7) AMARP Associação dos Municípios do Alto Vale do Rio do Peixe;
- 8) UNOESC Universidade do Oeste de Santa Catarina;
- 9) UNC Universidade do Contestado;
- 10) Administração Pública Municipal;
- 11) Administração Estadual.

A produção da uva e do vinho

A produção da uva no Brasil bem como toda a fruticultura está crescendo impulsionada por uma demanda externa e pelo aumento no consumo interno. Este crescimento, que teve seu início nos meados da década de 90, se verifica tanto no cultivo de uvas finas para mesa (composta por uvas americanas e híbridas), quanto para a produção de vinhos finos, com as variedades européias. A produção de uvas no Brasil e no resto do mundo

se distribui em todo o território, mas se concentra em determinadas regiões. Ontem, fatores étnicos e culturais fizeram com que a produção brasileira de uvas se concentrasse no estado Rio Grande do Sul, onde se encontra metade da produção brasileira, especialmente na região da Serra Gaúcha. Hoje, cada vez mais, são determinantes na expansão dessa lavoura as condições de clima e solo. Por este mesmo motivo, em Santa Catarina já se percebe uma ampliação muito expressiva da viticultura nas regiões Oeste e Serrana. Esta última, especialmente, conta com alguns grupos empresariais, que iniciaram os plantios comerciais no ano de 2000 e cuja produção está voltada à produção de vinhos finos.

A produção brasileira de uvas em 2002, segundo estimativa do IBGE, era de uma colheita superior a 1 milhão de toneladas, base que se estabeleceu na safra de 2000. De acordo com informações disponíveis do IBGE e dados estimados pelo Instituto Cepa/SC, no período de 2000 a 2002, o estado do Rio Grande do Sul continuava com uma participação em torno de 50% da produção nacional e o de São Paulo, com 20%. Depois desses, seguem na produção de uvas os estados de Pernambuco, Bahia e Paraná, com 9%, 8% e 7%, respectivamente. O estado de Santa Catarina responde por 4% da produção de uva; mesmo assim, ainda é o segundo produtor nacional de vinhos e mosto, com 5% da produção nacional, patamar em que permanece estagnado.

A vitivinicultura catarinense tem concentração na região do Alto Vale do Rio do Peixe, que inclui o município de Pinheiro Preto, onde a produção de uvas representa mais de 60% da produção estadual e concentra as principais cantinas do estado. Iniciativas inovadoras permitem vislumbrar novos tempos na vitivinicultura catarinense. Um momento importante foi o fortalecimento da Câmara Setorial de Uva e Vinho e sua mobilização, que culminou com o levantamento, realizado em convênio pela Epagri e o Ministério da Agricultura, do Cadastro Vitivinícola de Santa Catarina em 2000, restringindo-se, no primeiro ano, à região do Vale do Rio do Peixe. Também como iniciativa do setor, com o apoio decisivo da Epagri, foi o

lançamento de vinhos de qualidade, com selo de identificação com uvas Niágara Branca e Isabel, produzidas no Vale do Rio do Peixe. Uma iniciativa do poder público, decisiva para este novo momento que se espera, foi a implantação, pela Epagri, no ano de 2001, do Laboratório de Controle de Qualidade de Vinhos e Derivados de Uvas em Videira. Este laboratório foi dinamizado em 2002 pela parceria com a Universidade do Oeste de Santa Catarina (Unoesc), através do Campus de Videira, e o recém-criado curso de Biotecnologia, com ênfase em Enologia.

Apesar de todos os avanços em Santa Catarina e no Brasil, a cultura enfrenta uma concorrência não imaginada há cerca de 15 anos com a entrada do Chile na oferta de uvas e vinhos; mais recentemente, os problemas econômicos da Argentina permitiram competitividade à produção desses países, que estão se tornando os maiores fornecedores de vinhos para o Brasil. O Chile especializou-se na fruticultura de clima temperado, especialmente em frutas de caroço, uvas finas e vinhos finos e se tornou muito agressivo no mercado mundial, especialmente por sua produção direcionada aos mercados mais exigentes. Em função disso, o mercado brasileiro fica à mercê do excedente do mercado europeu, americano e asiático.

APÊNDICE B - Roteiro de entrevista das indústrias do setor vitiviniculturas da

AMARP – município de Pinheiro Preto : prioridades e foco da estratégia competitiva.

1 Os esforços de investimentos nos últimos 3 anos tem se dedicado a quais dos fatores estratégicos abaixo relacionados?
(0) = nenhuma ação específica foi desenvolvida até então; (1) = pouco; (2) = médio e (3) = alto
Fatores Internos de Estratégia Competitiva
 () Marca, tradição e experiência. () Inovação e desenvolvimento de produtos. () Tecnologia de produção: processos e equipamentos. () Tecnologia de gestão. () Tecnologia de Informação: Intranet, Internet e comércio eletrônico. () Desverticalização/Terceirização/Parcerias. () Gestão de recursos humanos. () Localização. () Certificação de qualidade. () Tecnologia de preservação do meio ambiente. () Marketing estratégico e logística. () Outros:
2 Que esforços de tempo e pessoas foram dedicados nos últimos 3 anos aos fatores externos abaixo relacionados?
(0) = nenhuma ação específica foi desenvolvida até então; (1) = ocasionalmente; (2) = regularmente (3) = intensamente.
Fatores Externos de Estratégia Competitiva
 () Articulação e ações conjuntas com outras empresas do ramo, especialmente da região. () Na atração e no estímulo para o desenvolvimento de empresas de suporte locais (treinamento profissional, metrologia e ensaios, apoio tecnológico, financiamento, informação sobre mercados assistência técnica, etc,.) () Na atração e no estímulo para o desenvolvimento de empresas fornecedoras locais. (da cadeia produtiva) () Articulação e ações conjuntas com instituições locais de representação política e de fomento (órgão governamentais; local/estadual/federal, Sindicato, federações de indústria fóruns e associações de classe) () Articulação e ações conjuntas com instituições de ensino e pesquisa (Escola técnica Universidade, Senai, Epagri,)

APÊNDICE C - Roteiro de entrevista das indústrias do setor vitiviniculturas da

AMARP - município de Pinheiro Preto: percepção sobre a importância do aglomerado local

1) O segmento de vinhos do município constitui-se como o setor industrial que reúne as
melhores condições para liderar o desenvolvimento econômico da região. Qual é a sua
opinião?
2) Uma possibilidade para criar vantagens competitivas dinâmicas é a de transformar o
atual setor de produtores de vinhos num aglomerado de produtores capazes de realizar ações
conjuntas visando a criação de vantagens competitivas coletivas (lab. tecnologia, atração de
investimentos, consórcio de exportação e etc). Qual é a sua opinião? Que tipo de ação
conjunta?

3) Desenvolver um Arranjo Produtivo Local é uma ação de interesse de diversos ATORES: das empresas do segmento, de fornecedores, empresas de suporte e entidades classistas e governamentais. A questão central reside em qual(is) ATOR(es) deve(m) liderar a iniciativa do projeto. Michael Porter defende que: ...As ações em relação ao aglomerado precisam ser motivadas pelo anseio de auferir resultados; em vez de induzidas por instituições acadêmicas, centros de altos estudos ou órgãos governamentais. A liderança de empreendedores e o envolvimento de formadores de opinião caracterizam quase todas as iniciativas bem-sucedidas. Qual é a sua opinião?

4) empre	A sua empresa teria interesse em participar na constituição de um grupo de esários visando ações conjuntas para o segmento do Vinho no Município?
5) num j	Caso positivo, então um encontro das lideranças empresariais do segmento constitui-s passo importante. O Senhor acha isto possível e viável?
6)	Caso positivo, o senhor (sua empresa) estaria disposto a liderar esse movimento

APÊNDICE D - Roteiro de entrevista das indústrias do setor vitiviniculturas da AMARP — município de Pinheiro Preto: diagnóstico sobre as inter-relações no aglomerado

Obs.: Assinale com um "x" o número correspondente: (-2) ameaça forte; (-1) ameaça fraca; (0) neutro; (1) aliado; (2) aliado chave

1 Instituições de Suporte e Apoio:

Grau da relação					
ATORES	- 2	- 1	0	+1	+2
1.1Governo Local					
Estadual					
Federal					
1.2 Inst. Ensino Superior - IES					
1.3 Sebrae					
1.4 Senai					
1.5 Sesi					
1.6 Sindicato do Vinho					
1.7 Vigilância Sanitária					
1.8 Epagri					
1.9 Outros:					

2 Fornecedores e Empresas de Suporte e apoio (serviços)

Grau da relação					
ATORES	- 2	- 1	0	+1	+2
2.1 Produtores Associados (terceirizado)					
2.2 Fornecedores Especializados					
2.3 Serviço de Transporte					
2.4 Serviços Gráficos					
2.5 Instituições Financeiras					
2.6 Centros de Treinamento					
2.7 Assistência Técnica					
2.8 Outros:					

3 Empresas do mesmo segmento

Grau da relação					
ATORES	- 2	- 1	0	+1	+2
3.1 Cooperativas					
3.2 Vinícola Longa Vida					
3.3 Vinhos São Henrique					
3.4 Vinhos Megiolaro					
3.5 Vinhos Pinheirense					
3.6 Vinhos Randon					
3.7 Vinhos Casal Piccoli					
3.8 Vinhos Piccoli					
3.9 Vinhos Irmãos Piccoli:					
3.10 Vinícola Rech					
3.11 Vinhos Rigo					
3.12 Vinhos Monte Delle Vigne					
3.13 Vinho Duelo					
3.14 Vinhos Mattana					
3.15 Vinícola Farina					
3.16 Vinícola Zanella					
3.17 Vinícola da Serra					
3.18 Vinhos Patrício					
3.19 Vinícola São Pedro					
3.20 Outros:					

ANEXO A - Formulário de entrevista das indústrias do setor agroindustrial da região oeste catarinense sobre as estratégias competitivas utilizadas

Dos fatores estratégicos abaixo relacionados, quais são os que a empresa tem considerado efetivamente prioritários , e qual o grau de investimento e esforços (tempo, pessoas, recursos financeiros) para desenvolvê-los:
(0) = nenhuma ação específica foi desenvolvida até então; (1) = pouco; (2) = médio e (3) = alto
Fatores Internos de Estratégia Competitiva
() Marca, tradição e experiência.
() Inovação e desenvolvimento de produtos.
() Tecnologia de produção: processos e equipamentos.
() Tecnologia de gestão.
() Tecnologia de Informação: Intranet, Internet e comércio eletrônico.
() Desverticalização/Terceirização/Parcerias.
() Gestão de recursos humanos.
() Localização.

() Certificação de qualidade.
() Tecnologia de preservação do meio ambiente.
() Marketing estratégico e logística.
Fatores Externos de Estratégia Competitiva
() Integração e cooperação com outras empresas do ramo, especialmente da região.
() Cooperação e estímulo para o desenvolvimento de empresas de suporte locais: metrologia e ensaios, apoio tecnológico, financiamento, informação sobre mercados assistência técnica, etc.
() Cooperação, estímulo e apoio para o desenvolvimento de empresas com empresa fornecedoras locais.
() Cooperação, estímulo e apoio para o fortalecimento de instituições locais de desenvolvimento de tecnologia, pesquisa e ensaio (Universidade, Senai, Fiesc, etc)
() Cooperação e estímulo para o desenvolvimento de associações de classe (fóruns sindicatos, federações, etc.).
()

ANEXO B - Formulário de entrevista das indústrias do setor agroindustrial da região oeste catarinense sobre os modelos mentais das lideranças em relação à formação de um *cluster* agroindustrial

1.	O segmento agroindustrial da Região Oeste Catarinense constitui-se como o setor industrial que reúne as melhores condições para liderar o desenvolvimento econômico da região. Qual é a sua opinião?
2.	Uma opção concreta para criar vantagens competitivas dinâmicas é transformar o atual setor agroindustrial num <i>cluster</i> , isto é, transformar o setor num aglomerado capaz de consolidar sua posição no mercado global e atrair investimentos e novos empreendimentos. Qual é a sua opinião?
3.	A sua empresa estaria disposta a participar da construção de um projeto de desenvolvimento de um <i>cluster</i> para o segmento agroindustrial?
4.	Desenvolver um <i>cluster</i> é uma ação de interesse das empresas do segmento, de fornecedores, empresas de suporte e entidades classistas e governamentais. A questão central reside em quem deve liderar o projeto. Michael Porter defende que:As ações em relação ao aglomerado precisam ser motivadas pelo anseio de auferir resultados; em vez de induzidas por instituições acadêmicas, centros de altos estudos ou órgãos governamentais. A liderança de empreendedores e o envolvimento de formadores de opinião caracterizam quase todas as iniciativas bem-sucedidas. Qual é a sua opinião?
5.	Caso concorde com a opinião de Porter, então um encontro das lideranças empresariais do segmento constitui-se num passo importante. O Senhor acha isto possível? O Senhor estaria disposto a liderar esse movimento?

ANEXO C - Formulário de entrevista das indústrias do setor agroindustrial da região oeste catarinense sobre o nível das inter-relações

Nível de intensidade do relacionamento/ligação entre a sua empresa e as instituições abaixo, especifique o nível destas relações:

Obs.: Assinale com um "x" o número correspondente:

(-2) ameaça forte; (-1) ameaça fraca; (0) neutro (relação comercial pura); (1) — parceria frágil; (2) parceria forte

1 Instituições de Suporte e Apoio

1.1 () Governo (3 instâncias)	(-2	-1	0	1	2)
1.2 () Inst. Ensino Superior - IES	(-2	-1	0	1	2)
1.3 () Sebrae	(-2	-1	0	1	2)
1.4 () Senai	(-2	-1	0	1	2)
1.5 () Sesi	(-2	-1	0	1	2)
1.6 () Associação Comercial - ACI	(-2	-1	0	1	2)
1.7 () Vigilância Sanitária	(-2	-1	0	1	2)
1.8 () Centros de P&D	(-2	-1	0	1	2)
1.9 () Outros					

2	Forneced	lores e	Empresas	de S	Suporte ϵ	e apoio	(serviço:	s)
---	----------	---------	-----------------	------	--------------------	---------	-----------	----

)	Produtores Associados(terceiriza	ido)(-2	-1	0	1	2)
)	Fornecedores Especializados	(-2	-1	0	1	2)
)	Serviço de Transporte	(-2	-1	0	1	2)
)	Serviços Gráficos	(-2	-1	0	1	2)
)	Instituições Financeiras	(-2	-1	0	1	2)
)	Centros de Treinamento	(-2	-1	0	1	2)
nnt	tras					
ıpı	resas do mesmo segmento Cooperativas	(-2	-1	0	1	2)
)	resas do mesmo segmento Cooperativas					2)
(pi	resas do mesmo segmento Cooperativas Seara	(-2	-1	0	1	2)
)))	resas do mesmo segmento Cooperativas Seara Chapecó	(-2 (-2	-1 -1	0	1 1	2) 2)
)))	resas do mesmo segmento Cooperativas Seara Chapecó Aurora	(-2 (-2 (-2	-1 -1 -1	0 0 0	1 1 1	2) 2) 2)
))))	resas do mesmo segmento Cooperativas Seara Chapecó Aurora Sadia	(-2 (-2 (-2 (-2	-1 -1 -1 -1	0 0 0 0	1 1 1 1	2) 2) 2) 2) 2)
) .)))))	resas do mesmo segmento Cooperativas Seara Chapecó Aurora	(-2 (-2 (-2	-1 -1 -1 -1	0 0 0 0	1 1 1	2) 2) 2)

Livros Grátis

(http://www.livrosgratis.com.br)

Milhares de Livros para Download:

<u>Baixar</u>	livros	de	Adm	inis	tra	ção

Baixar livros de Agronomia

Baixar livros de Arquitetura

Baixar livros de Artes

Baixar livros de Astronomia

Baixar livros de Biologia Geral

Baixar livros de Ciência da Computação

Baixar livros de Ciência da Informação

Baixar livros de Ciência Política

Baixar livros de Ciências da Saúde

Baixar livros de Comunicação

Baixar livros do Conselho Nacional de Educação - CNE

Baixar livros de Defesa civil

Baixar livros de Direito

Baixar livros de Direitos humanos

Baixar livros de Economia

Baixar livros de Economia Doméstica

Baixar livros de Educação

Baixar livros de Educação - Trânsito

Baixar livros de Educação Física

Baixar livros de Engenharia Aeroespacial

Baixar livros de Farmácia

Baixar livros de Filosofia

Baixar livros de Física

Baixar livros de Geociências

Baixar livros de Geografia

Baixar livros de História

Baixar livros de Línguas

Baixar livros de Literatura

Baixar livros de Literatura de Cordel

Baixar livros de Literatura Infantil

Baixar livros de Matemática

Baixar livros de Medicina

Baixar livros de Medicina Veterinária

Baixar livros de Meio Ambiente

Baixar livros de Meteorologia

Baixar Monografias e TCC

Baixar livros Multidisciplinar

Baixar livros de Música

Baixar livros de Psicologia

Baixar livros de Química

Baixar livros de Saúde Coletiva

Baixar livros de Serviço Social

Baixar livros de Sociologia

Baixar livros de Teologia

Baixar livros de Trabalho

Baixar livros de Turismo