



UEPB

UNIVERSIDADE ESTADUAL DA PARAIBA

PRÓ-REITORIA DE PÓS-GRADUAÇÃO E PESQUISA

PROGRAMA DE PÓS-GRADUAÇÃO EM DESENVOLVIMENTO REGIONAL

MESTRADO EM DESENVOLVIMENTO REGIONAL

GETÚLIO PAMPLONA DE SOUSA

**DIAGNÓSTICO SOCIOECONÔMICO DOS ARRANJOS PRODUTIVOS
DE CALÇADOS: CONTRIBUIÇÃO PARA O DESENVOLVIMENTO DE
CAMPINA GRANDE, PB**

Campina Grande, PB

2019

GETÚLIO PAMPLONA DE SOUSA

**DIAGNÓSTICO SOCIOECONÔMICO DOS ARRANJOS PRODUTIVOS
DE CALÇADOS: CONTRIBUIÇÃO PARA O DESENVOLVIMENTO DE
CAMPINA GRANDE, PB**

Dissertação apresentada ao Programa de Pós
Graduação em Desenvolvimento Regional
(PPGDR) da Universidade Estadual da Paraíba
(UEPB), para obtenção do título de Mestre em
Desenvolvimento Regional.

Orientador: Prof. Dr. Hermes Alves Almeida.

Linha de Pesquisa: **Estado, Políticas Públicas e Movimentos Sociais**

Orientador: Hermes Alves de Almeida

Campina Grande, PB

2019

É expressamente proibido a comercialização deste documento, tanto na forma impressa como eletrônica. Sua reprodução total ou parcial é permitida exclusivamente para fins acadêmicos e científicos, desde que na reprodução figure a identificação do autor, título, instituição e ano do trabalho.

S725d Sousa, Getúlio Pamplona de.
Diagnóstico socioeconômico dos arranjos produtivos de calçados [manuscrito] : contribuição para o desenvolvimento de Campina Grande, PB / Getúlio Pamplona de Sousa. - 2019.
111 p.
Digitado.
Dissertação (Mestrado em Desenvolvimento Regional) - Universidade Estadual da Paraíba, Pró-Reitoria de Pós-Graduação e Pesquisa , 2019.
"Orientação : Prof. Dr. Hermes Alves de Almeida , Departamento de Geografia - CEDUC."
1. Arranjo produtivo local. 2. Desenvolvimento socioeconômico. 3. Desenvolvimento regional. 4. Setor calçadista. I. Título
21. ed. CDD 338.5


GETÚLIO PAMPLONA DE SOUSA

DIAGNÓSTICO SOCIOECONÔMICO DOS ARRANJOS PRODUTIVOS DE
CALÇADOS: CONTRIBUIÇÃO PARA O DESENVOLVIMENTO DE
CAMPINA GRANDE, PB

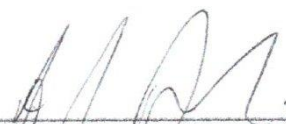
Dissertação apresentada ao Programa de Pós
Graduação em Desenvolvimento Regional (PPGDR)
da Universidade Estadual da Paraíba (UEPB), para
obtenção do título de Mestre em Desenvolvimento
Regional.

Aprovada em: 22/03/2019

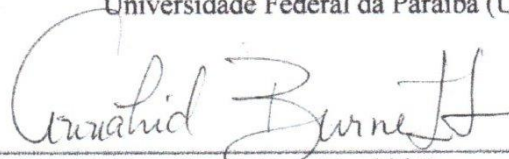
BANCA EXAMINADORA



Prof. Dr. Hermes Alves de Almeida (Orientador)
Universidade Estadual da Paraíba - UEPB



Prof. Dr. Danilo Raimundo de Arruda (Externo)
Universidade Federal da Paraíba (UFPB)



Profa. Dra. Annahid Burnett
Universidade Estadual da Paraíba (UEPB)
Bolsista do Programa Nacional de Pós-Doutorado (PNPD/PPGDR)

DEDICATÓRIA

In memória
Sebastiana Martins Pamplona de Sousa
(minha mãe)

AGRADECIMENTOS

Agradeço a Deus que é luz, paz e harmonia. É Nele que encontro forças para vencer todas as minhas dificuldades. A Ele toda honra e toda glória.

Agradeço a toda a minha família, especialmente a minha esposa Adrineide Martins Pamplona, pelo amor e apoio incondicional e por compreender a minha ausência em determinados momentos durante todo este período.

Aos meus filhos Gustavo, Jéssica, Gabriela e Júlia por sempre estarem ao meu lado me encorajando nesta caminhada, sou-lhes grato por tudo. Rogo a Deus por cada um de vocês.

Aos meus irmãos Carlos, Marcos e Hélio pela amizade e incentivo ilimitado, e pela a confiança depositada em mim por toda a minha vida. Rogo a Deus por cada um de vocês.

Ao professor Hermes Alves de Almeida que de forma brilhante me orientou para a execução deste trabalho. A você o meu sincero agradecimento.

Aos demais professores do Programa de Pós-Graduação em Desenvolvimento Regional, de modo especial à professora Annahid Burnett pela contribuição dada no início deste trabalho. Enfim, a todos, minha gratidão pela dedicação, profissionalismo e saber compartilhado.

Aos professores avaliadores Annahid Burnett e Danilo Arruda pela atenção e contribuição para a conclusão deste trabalho.

Aos meus colegas de turma, principalmente aqueles dos quais estive mais próximos durante estes dois anos. Desejo a cada um, muito sucesso. Guardarei boas lembranças e digo que aprendi muito com as experiências de vocês.

Agradeço a Universidade Estadual da Paraíba, de modo especial, a todos que formam o Programa de Pós-Graduação em Desenvolvimento Regional.

SOUSA, G. P. de. **Diagnóstico socioeconômico dos arranjos produtivos de calçados: contribuição para o desenvolvimento de Campina Grande, PB**, Campina Grande, 2019, 111 p. Dissertação de Pós-Graduação em Desenvolvimento Regional, Pró-Reitoria de Pós-Graduação e Pesquisa (PRPGP), Coordenação do Programa de Pós-Graduação em Desenvolvimento Regional, Universidade Estadual da Paraíba (UEPB).

RESUMO

A forma de organização empresarial, cooperação e aproveitamento coletivo fortalecem as chances de crescimento e de mercados das pequenas e médias empresas. Os arranjos produtivos locais são aglomerações de empresas e de empreendimentos, instaladas num mesmo recorte geográfico, com especializações produtivas e vínculos de articulação, que resultam na geração de emprego e renda. Diante disso, procurou-se efetivar um diagnóstico socioeconômico do arranjo produtivo de couro e calçados (APCC) de Campina Grande, Paraíba, Brasil, e da sua relação com o desenvolvimento local, sendo essas determinações os objetivos principais. Tendo, ainda, os seguintes objetivos específicos: a) estabelecer as principais características socioeconômicas do APCC de Campina Grande; b) comparar as características socioeconômicas desse arranjo com as de outros locais; c) avaliar a evolução temporal e espacial e comparar com a de outras localidades. Para realização deste trabalho, utilizaram-se dados publicados de instituições relacionadas ao seguimento de couros e calçados, referentes aos indicativos sociais e econômicos, e os coletados em vinte empresas do APCC local e outras instituições direta ou indiretamente vinculadas ao setor. A metodologia adotada para a pesquisa in loco, constituiu de entrevistas (gravadas) com os atores sociais e da aplicação de questionários semiestruturado, com cerca de 100 perguntas diretamente relacionadas aos referidos indicativos. As análises do conjunto de dados da pesquisa foram feitas com base na estatística descritiva, das ferramentas necessárias e os cálculos dos seus parâmetros para planilha Excel. Os principais resultados permitiram estabelecer as principais características sociais e econômicas do APCC de Campina Grande e de outros arranjos produtivos. O APCC de Campina Grande produz mais de 90,0 % dos calçados produzidos na Paraíba, gera milhares de empregos e é o principal produtor de calçados do Nordeste brasileiro. O APCC na modalidade cooperativa mostra ser importante sistema de distribuição de renda local e para os seus associados. Os indicadores do grau de cooperação do APCC de Campina Grande tanto individual quanto em conjunto são na sua maioria baixos, embora os índices sociais e econômicos contribuam, de forma decisiva, para o desenvolvimento local sustentável.

Palavras-Chave: arranjo produtivo local; desenvolvimento socioeconômico, desenvolvimento regional, setor calçadista.

ABSTRACT

The way of business organization, cooperation and collective exploitation strengthen the chances of growth and markets of small and medium-sized enterprises. The local productive arrangements are agglomerations of companies and enterprises, installed in the same geographic cut, with productive specializations and links of articulation, that result in the generation of employment and income. In view of this, a socioeconomic diagnosis of the productive arrangement of leather and footwear (APCC) of Campina Grande, Paraíba, Brazil, and its relationship with local development was carried out, these determinations being the main objectives. It also has the following specific objectives: a) to establish the main socioeconomic characteristics of Campina Grande APCC; b) to compare the socioeconomic characteristics of this arrangement with those of other places; c) to evaluate the temporal and spatial evolution and to compare with that of other localities. To perform this work, we used published data from institutions related to leather and shoe tracking, referring to social and economic indicators, and those collected in twenty local APCC companies and other institutions directly or indirectly linked to the sector. The methodology used for the on-site research consisted of interviews (recorded) with the social actors and the application of semi-structured questionnaires, with about 100 questions directly related to the mentioned indicatives. The analyzes of the research dataset were made based on the descriptive statistics, the necessary tools and the calculations of its parameters for Excel worksheet. The main results allowed to establish the main social and economic characteristics of Campina Grande APCC and other productive arrangements. Campina Grande's APCC produces more than 90.0% of the footwear produced in Paraíba, generates thousands of jobs and is the main producer of footwear in the Northeast of Brazil. The APCC in the cooperative modality shows to be an important system of local income distribution and for its associates. The indicators of the degree of cooperation of the Campina Grande APCC, both individually and jointly, are mostly low, although social and economic indexes contribute decisively to sustainable local development.

Key words: local productive arrangement; socioeconomic development, regional development, footwear sector.

LISTAS DE FIGURAS

Figura 1.	Mapa geográfico do estado da Paraíba, com destaque para a cidade de Campina Grande, PB.	39
Figura 2.	Croqui da localização privilegiada do Estado da Paraíba, em relação as demais capitais.	40
Figura 3.	Vista de reuniões realizadas com SEBRAE, AMDE e microempresários de calçados de Campina Grande, em setembro de 2018.	42
Figura 4.	Registro de visitas a São Paulo Alpargatas, Campina Grande/PB, em 2018.	42
Figura 5.	Registro da visita técnica na Empresa 700 Gauss (A) e de Empresa do polo de Bodocongó (B), em Campina Grande/PB, em 2018.	42
Figura 6.	Vista de uma fábrica de fundo de quintal, bairro Nova Brasília, Campina Grande, PB.	43
Figura 7.	Vista do Curtume e da cooperativa no Distrito da Ribeira, Cabaceiras/PB, em 2018.	43
Figura 8.	Fluxograma esquemática das etapas produtivas de couros e calçados.	46
Figura 9.	Fluxograma das diferentes etapas do processo produtivo de calçados.	48
Figura 10.	Frequência relativa (Fr) do consumo interno e externo da cadeia produtiva de calçados, biênio 2017 e 2018.	49
Figura 11.	Quantidades de pares de calçados produzidas nos principais países produtores.	50
Figura 12.	Frequência relativa (Fr) da produção brasileira de calçados, em milhões de pares, entre 2015 e 2017.	51
Figura 13.	Percentuais de produção de calçados nos dois polos principais do Nordeste brasileiro, Sobral, CE, e Campina Grande, PB, em 2017.	53
Figura 14.	Principais países consumidores de calçados do mundo.	54
Figura 15.	Principais países consumidores <i>per capita</i> de calçados, ano 2016	54
Figura 16.	Principais países exportadores de calçados, em milhões de pares, no ano de 2016.	55
Figura 17.	Lista dos principais países exportadores de calçados, em milhões de US\$, ano de 2016.	55
Figura 18.	Vista dos principais países importadores de calçados, ano 2016 (Milhões de pares).	56
Figura 19.	Vista dos principais países importadores de calçados, ano 2016 (Milhões US\$).	56
Figura 20.	Número de empregados em 30/12/1994 e 30/12/1998, nos APLs do	58

estado do Ceará, segundo a classificação CNAE-95.

Figura 21.	Principais destinos das exportações de calçados brasileiros, em milhões de US\$.	58
Figura 22.	Principais destinos das exportações de calçados brasileiros, em milhões de pares.	59
Figura 23.	Principais destinos das exportações dos calçados, por estados, em milhões de US\$.	59
Figura 24.	Principais destinos das exportações dos calçados, por estados, em milhões de pares.	60
Figura 25.	Origens das importações brasileiras de calçados, em milhões de pares, em 2017.	60
Figura 26.	Fluxo da cadeia produtiva do setor de calçados	62
Figura 27.	Médias das participações, em % dos quatro maiores PIB da Paraíba.	63
Figura 28.	Frequência relativa, em % do grau de instrução dos paraibanos, em 2010.	64
Figura 29.	Percentuais de admissões em Campina Grande e outras cidades da Paraíba, em 2016.	65
Figura 30.	Evolução do Produto Interno Bruto (PIB) anual de Campina Grande/PB	66
Figura 31.	Frações do índice de desenvolvimento humano municipal de Campina Grande (IDH-M) em três épocas distintas.	66
Figura 32.	Evolução temporal de empregados admitidos e desligados, em Campina Grande/PB.	67
Figura 33.	Vista de uma unidade de fabrico fundo de quintal. Bairro Glória, Campina Grande/PB.	69
Figura 34.	Vista da estrutura externa do Fabricão. Bairro Santo Antônio, Campina Grande/PB.	70
Figura 35.	Vista de um espaço de produção de calçados. Box do Fabricão, bairro Santo Antônio, Campina Grande/PB	71
Figura 36.	Vista geral de uma pequena fábrica de calçados e do seu proprietário, instalado no Box de Fabricão, bairro Santo Antônio, Campina Grande/PB	71
Figura 37.	Vista da expansão das fabricas, por bairros, em Campina Grande	74
Figura 38.	Frequência relativa, em % das principais formas de comercialização dos micros empresários do APL couro e calçados de Campina	76

Grande, PB.

Figura 39.	Frequência relativa dos principais destinos da produção da Alpargatas, unidade de Campina Grande/PB.	77
Figura 40.	Vista interna do curtume, distrito de Ribeira, Cabaceiras/PB.	81
Figura 41.	Vista da parte interna da loja Arteza, distrito de Ribeira, Cabaceiras/PB.	82
Figura 42.	Receita média bruta mensal e anual da Arteza, em mil R\$.	82
Figura 43.	Frequência relativa, em % das principais formas de vendas dos produtos de couro da Arteza, Distrito de Ribeira, Cabaceiras/PB.	83
Figura 44.	Frequência relativa, em % dos principais mercados de venda dos produtos de couro da Arteza, Distrito de Ribeira, Cabaceiras/PB.	84

LISTA E TABELAS

Tabela 1.	Concentração dos principais produtores de calçados, em pares, por polos e estados brasileiros, entre 2015 e 2017	52
Tabela 2.	Indicadores dos maiores PIB dos municípios paraibanos (2013-2014)	63
Tabela 3.	Movimentação agregada do subsetor indústria de calçados, de 2010 a 2017, com destaque para Campina Grande, Microrregião de Campina Grande, Paraíba e Brasil	67
Tabela 4.	Grau de cooperação formal e informal entre as empresas do APCC de Campina Grande	78
Tabela 5.	Grau de cooperação entre as empresas e as instituições de apoio do APCC de Campina Grande/PB	79
Tabela 6.	Rendas bruta e líquida dos associados da Arteza, Distrito de Ribeira, Cabaceiras, PB.	83

LISTA DE QUADROS

Quadro 1.	Definições dos diferentes tipos de aglomerações	32
Quadro 2.	Nominata das Empresas e ou/ de Instituições do Arranjo produtivo de couro e calçados de Campina Grande, PB.	44

/

LISTA DE SIGLAS E ABREVIACOES

- ABICALÇADOS** – Associação Brasileira das Indústrias de Calçados
- AMDE** – Agência Municipal de Desenvolvimento
- APCC** – Arranjo Produtivo de Couro e Calçados
- APL** – Arranjo Produtivo Local
- APLs** – Arranjos Produtivos Locais
- ARTEZA** – Cooperativa dos Curtidores e Artesãos em Couro de Ribeira de Cabaceiras
- BN** – Banco do Nordeste
- BNDES** – Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social
- CAGED** – Cadastro Geral de Empregados e Desempregados
- CEPAL** – Comissão Econômica para América Latina e Caribe
- CINEP** – Companhia de Desenvolvimento da Paraíba
- CNAE** – Classificação Nacional da Atividade Econômica
- CTCC** – Centro de Tecnologia do Couro e Calçado Albano Franco
- ERVET** – Autoridade Regional para o Desenvolvimento Econômico da Emilia-Romagna
- FIEP** – Federação das Indústrias do Estado da Paraíba
- FAIN** – Fundo de Apoio ao Desenvolvimento Industrial da Paraíba
- FUNDESP** – Fundação de Indústria do Estado da Paraíba
- IBGE** – Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística
- ICMS** – Imposto sobre Circulação de Mercadorias e Serviços
- IDH-M** – Índice de Desenvolvimento Humano Municipal
- LTDA** – Sociedade Empresarial de Responsabilidade Limitada
- MDIC** - Ministério do Desenvolvimento Industrial e Comércio Externo
- MEI** – Microempreendedor Individual
- MPMEs** – Micro, Pequenas e Médias Empresas
- PBM** – Plano Brasil Maior
- PMEs** – Pequenas e Médias Empresas
- REDESIST** – Rede de Pesquisa em Sistema e Arranjos Produtivos e Inovativos Locais
- SEBRAE** – Serviço Brasileiro de Apoio às Micros e Pequenas Empresas
- SENAC** – Serviço Nacional de Aprendizagem Comercial
- SINDICALÇADOS/PB** – Sindicato da Indústria de Calçados da Paraíba
- SNI** – Sistema Nacional da Inovação
- SUDENE** – Superintendência do Desenvolvimento do Nordeste

SUMÁRIO

1. INTRODUÇÃO	16
2. REVISÃO DA LITERATURA	19
2.1. Evolução dos Arranjos Produtivos de Couro e Calçados	19
2.2. Distrito Industrial (DI)	24
2.3. Clusters	26
2.4. Arranjos Produtivos Locais	28
2.5. APLs como estratégias para o desenvolvimento regional	33
2.5.1. A importância das inovações para o desenvolvimento econômico	37
3. MATERIAL E MÉTODOS	39
3.1. Caracterização da área de estudo	39
3.2. Procedimentos metodológicos de coleta de dados	40
3.2.1. Coleta de dados documentais	40
3.2.2. Coleta de dados dos arranjos produtivos de couro e calçados de Campina Grande	41
3.2.2.1. Procedimentos de coleta e de análises de dados da investigação	43
4. RESULTADO E DISCUSSÕES	46
4.1. Principais características do arranjo produtivo de couro e calçados	46
4.2. Comercialização da cadeia produtiva de calçados no mundo	48
4.3. Caracterização do setor de couro e calçados no Brasil	57
4.4. Caracterização do setor de calçados na Paraíba	61
4.5. Arranjo Produtivo de Couro e Calçados de Campina Grande	62
4.5.1. Indicadores de Campina Grande	65
4.5.2. A evolução histórica da indústria de Campina Grande	68
4.5.3. O papel dos micros produtores de calçados de Campina	69

Grande	
4.5.4. Participação das empresas de porte médio na indústria de calçados no arranjo produtivo de Campina Grande	72
4.5.5. Cooperação entre os atores do APCC de Campina Grande	78
4.5.6. A experiência do APCC de Campina Grande, com a cooperativa dos curtidores e artesãos em couro de Ribeira de Cabaceiras (ARTEZA)	80
5. CONCLUSÃO	85
REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS	87

1. INTRODUÇÃO

As transformações socioeconômicas, políticas, ambientais e culturais ocorridas no cenário mundial e, por conseguinte, no contexto empresarial, impulsionaram não somente a discussão, mas a procura de alternativas promissoras que possibilitassem alcançar a competitividade de mercados.

As atividades do seguimento industrial de Campina Grande, até meados das décadas do século passado, eram constituídas por empresas denominadas “tradicionais”, haja vista não somente a opção, mas por concentrar nos produtos do ramo alimentar, têxtil, extração de produtos vegetais e de couros, especialmente, o curtimento de peles. Com os incentivos fiscais oriundos da Superintendência do Desenvolvimento do Nordeste (SUDENE), a partir da década de 1960, proporcionaram o soerguimento e inclusão de empresas produtoras de bens e serviços, agrupando-as no mesmo recorte geográfico.

Para Marshall (1982), a localização de uma empresa acaba atraindo outra (subsidiária), atraindo pessoas à procura de empregos e os produtores terão sempre oferta de mão-de-obra. Assim, percebem-se as relações sociais cooperarem com as econômicas.

A forma de organização, cooperação e aproveitamento coletivo fortalecem as chances de sobrevivência e de crescimento das pequenas e médias empresas, especialmente, em virtude do potencial de geração de emprego e renda e das oportunidades de desenvolvimento local e/ou regional, além de outras vantagens derivadas da aglomeração (Lastre e Cassiolato, 2003), os denominados Arranjos Produtivos Locais (APL). Contexto que surge no Brasil na década de 1990.

Há inúmeros trabalhos no Brasil, desde o final da década de 1990 e início de 2000, que denominam essas aglomerações produtivas por *clusters*. A literatura que descreve sobre *clusters* enfoca dois aspectos teóricos, que abordam os *clusters* como um resultado natural das forças de mercado e os que defendem o apoio do governo por meio de medidas específicas de política e a cooperação entre empresas (SUZIGAN et al., (2001).

Com a evolução do próprio conceito de desenvolvimento, mediante o fortalecimento do paradigma da sustentabilidade, torna-se necessário evoluir as discussões sobre os APLs que incorpore ponderações acerca de tais dimensões (ALVARENGA et al., 2013).

Neste contexto, o desenvolvimento local, inicia-se a partir do aproveitamento de potencialidades local e desencadeia numa cadeia produtiva, com geração de emprego e renda local e regional. Nessa perspectiva, os APLs constituem em aglomeração de empresas que atua em determinada atividade produtiva, reunidas num mesmo espaço geográfico.

Os empresários brasileiros e de outros países passaram a procurar “novos espaços

produtivos”, adotando-se para isso novas tecnologias e/ou formas de comercialização, formando-se as aglomerações produtivas, sistematizadas por atividades econômicas com vínculos de interdependência.

Fazendo-se uma retrospectiva, a abordagem dos APLs foi criada pela Rede de Pesquisa em Sistemas e Arranjos Produtivos e Inovativos Locais (RedeSist), formalizada em 1997 e com sede no Instituto de Economia da Universidade Federal do Rio de Janeiro.

Essa rede conta com a participação de várias universidades e institutos de pesquisas no Brasil, América Latina, África, Europa e Ásia e busca estudar e discutir as políticas públicas de produção e os sistemas locais de inovação no Brasil. Nesse contexto, surgem os arranjos produtivos de couro e calçados em várias localidades e/ou regiões brasileiras, incluindo-se o recorte territorial de Campina Grande, Paraíba.

O desenvolvimento local ou endógeno, com base na teoria de Boisier (2001), resulta de um processo intenso de articulação vinculado a um protagonismo de atores sociais, construído a partir da organização territorial de pequenas e médias empresas, num sistema de cooperação produtiva e competitividade. Essas aglomerações geográficas e setoriais vêm crescendo, tornando-se importante no planejamento de políticas públicas (SUZIGAN, 2006).

Com relação ao desenvolvimento e/ou aos APLs, a teoria Neo-schumpeteriana enfatiza o papel do Sistema de Inovação (SI), quando trata a capacidade produtiva, inovativa e tecnológica cada vez mais voltada para a promoção do desenvolvimento local. Conforme Laplane (2006), o “criar algo novo” surgiu na década de 1980, com o intuito de recuperar a partir dos trabalhos de Schumpeter (1984), na sua Teoria do Desenvolvimento Econômico, o conceito de inovação, como motor indutor da dinâmica capitalista, abandonando o referencial de equilíbrio clássico.

A cadeia produtiva de calçados, em geral, é um setor intensivo em trabalho, podendo ter produção artesanal e por se constituir num tipo de indústria denominado de “tradicional”. A indústria de calçados em países em desenvolvimento sempre teve relevância para a economia local e/ou regional, por ser uma atividade geradora de emprego e renda.

Salienta-se, entretanto, que para manter essa cadeia produtiva ativa, há necessidade de vantagens competitivas nas etapas de criação, *design* e *marketing*. Produzir a baixo custo requer mão de obra menos qualificada, mas perde em competitividade. Por isso, o agrupamento de empresas num mesmo espaço geográfico, tem uma dinâmica relacionada com a concorrência nas diferentes etapas da cadeia produtiva, nas quais as estratégias de fortalecimento da competição dependem do *marketing* (Guidolin et al., 2010), ou seja, na inovação tecnológica.

Historicamente, o setor calçadista no nordeste brasileiro, teve predominância na cidade de Campina Grande, até por ser uma das precursoras da comercialização de couros, desde o início

do século XX. Esse subproduto oriundo da atividade pecuária contribuiu para a indústria de processamento (curtumes) e em seguida o da confecção de calçados, predominantemente, na pequena empresa (ROCHA; VIANA, 2006).

As políticas públicas promovidas pela Superintendência do Desenvolvimento do Nordeste (SUDENE), através do Fundo Constitucional de Financiamento do Nordeste, possibilitaram novos investimentos no arranjo produtivo de calçado em Campina Grande, após a instalação de várias empresas oriundas do Sudeste do Brasil, tais como: São Paulo Alpargatas S.A (sandálias havaianas) e a Tess (sandálias Kenner).

A indústria calçadista de Campina Grande é parte integrante do desenvolvimento local e microrregional, especialmente, após o declínio da produção de algodão e da indústria têxtil. Assim sendo, o arranjo produtivo de couro e calçados (APCC) passou a ser a atividade mais promissora da economia paraibana, ocupando a terceira posição nacional e com Campina Grande, produzindo cerca de 90% da produção estadual. Esse sucesso no APCC se deve as parcerias e os apoios da Federação das Indústrias do Estado da Paraíba (FIEP) e o Centro de Tecnologia do Couro e Calçado Albano Franco (CTCC), que têm contribuído com inovações tecnológicas, no *design* e no parque produtivo (SINDICALÇADOS/PB, 2018).

Diante disso, houve a necessidade de se efetivar um diagnóstico socioeconômico dos arranjos produtivos de couro e calçados (APCCs), com ênfase ao APCC de Campina Grande, PB, e sua relação com o desenvolvimento local e/ou microrregional, sendo essas determinações os objetivos principais deste trabalho. Tendo, ainda, os seguintes objetivos específicos.

- a) Estabelecer as principais características socioeconômicas do arranjo produtivo de couro e calçados de Campina Grande, PB;
- b) Comparar as características socioeconômicas do APCC de Campina Grande com as de outros locais e/ou regiões do Brasil e do mundo;
- c) Avaliar a evolução temporal e espacial do Arranjo Produtivo de Couro e Calçados de Campina Grande e comparar com o de outras localidades;
- d) Georeferenciar as empresas do APCC de Campina Grande e as relações sociais e econômicas existentes entre si.

2. REVISÃO DA LITERATURA

2.1. Evolução dos Arranjos Produtivos de Couro e Calçados

Os Arranjos Produtivos Locais (APLs) de couro e calçados tem sido estudado em diferentes regiões do país e do mundo. Tais estudos têm possibilitado caracterizar as várias atividades industriais de forma de aglomeração, por facilitar maior integração e cooperação.

Os APLs fundamentam-se na proximidade geográfica entre firmas, a qual estimulam um processo de interação local e vem a viabilizar uma ampliação da eficiência produtiva e proporcionar um ambiente favorável à elevação da competitividade das empresas, possibilitando a ampliação de seu *Market-share* (VIDIGAL e CAMPOS, 2011).

Os estudos pioneiros de arranjos produtivos no Brasil compreenderam vários setores da indústria de transformação tradicionais, na sua maior parte, dentre eles o de produção de calçados. Os APLs da indústria calçadista de Jaú e de Santa Cruz do Rio Pardo, São Paulo, demonstram o seu papel no desenvolvimento econômico regional, analisam a organização do processo trabalhista e revelam o atraso tecnológico do setor, muito comum nas primeiras décadas do processo de industrialização da Europa (LAZZARESCHI e ALVES, 2014).

Neste capítulo será apresentado os principais avanços do tema estudado, com destaque para os textos de autores clássicos, como os de Marshall (1920), por exemplo, em suas obras “Princípios de Economia”, tendo sua primeira edição em 1890, afirmava que as principais causas que levavam a localização de indústrias em um mesmo território ou região são decorrentes das economias internas e externa.

De acordo com Santos (2002), o espaço se transforma em função das modalidades de adaptação da sociedade local ao novo processo produtivo e às novas condições de cooperação. Para o autor, a cada renovação das técnicas e da produção, de comercialização, de transmissão de ideias, de ideologias e de outras ordens, corresponde uma nova forma de cooperação, mais profunda e espacialmente mais extensa.

Costa (2010) mostra que desde a consolidação do capitalismo com o advento da Primeira Revolução Industrial no século XVIII, as empresas buscam juntar forças como meios de se fortalecerem para vencer os obstáculos naturais que surgem nos mercados, algumas delas a atuarem em aglomerados.

Franco (2007) aponta que modelos de empresas que atuam de uma forma isolada no mercado não despertam muito interesse, ou seja, a perspectiva é a atuação de forma conjunta, inter-relacionada, a fim de aumentar as chances de êxito. Essas condições propiciaram o surgimento de três modelos de cooperação interempresarial, denominado de Distrito Industrial, *Cluster* e Arranjo Produtivo Local, sendo os dois primeiros desenvolvidos para realidades de

econômicas centralizadas no capitalismo desenvolvido e o último modelo desenvolvido para atender as necessidades brasileiras com características de economia subdesenvolvida (FUINI, 2013).

Para Costa (2010), os avanços de novos paradigmas produtivos e organizacionais frente à liberalização e desregulação dos mercados, resultam no acirramento da competitividade entre as empresas. Para o autor, a tecnologia da informação e telecomunicação tem diminuído não somente distâncias, mas impulsionado os deslocamentos espaciais de investimentos. Nesse enfoque, os países têm adotado estratégias diferenciadas para garantir o fortalecimento de suas economias, principalmente, em termos microeconômicos, a fim de evitar que empresas fiquem fragilizadas mediante cenário de competitividade e por desencontros macroeconômicos, que obrigam mudar o foco da sua política industrial e de inovação (op. cit.).

Neste sentido, o tema da inovação tem forte relação com os estudos realizados por Schumpeter (1984), no início do século passado, na sua Teoria do Desenvolvimento Econômico, ele cita que o empresário individual é a força propulsora do processo inovativo por meio de combinações mais eficientes dos fatores de produção.

As decisões de investimentos, cada vez mais, são condicionadas pela busca de vantagens competitivas e têm sido impulsionados por deliberações governamentais que buscam soluções endógenas para a superação das barreiras enfrentadas na conquista do desenvolvimento (SOUZA, 2003). Neste contexto, inserem-se as Micros, Pequenas e Médias Empresas (MPMEs), quando essas passam a desempenhar um papel fundamental, demonstrando capacidade de gerar emprego e renda, contribuir com o crescimento econômico e minimizar desequilíbrios regionais (op.cit.)

De acordo com a mesma autora, as pequenas unidades produtivas sempre estiveram presentes ao longo do processo de transformação dos modos de produção e dos sistemas econômicos. Ela enfatiza que desde o feudalismo, a organização das pequenas unidades produtivas era formada pelas oficinas de artesãos, sob total conhecimento dos mesmos, assim como, a partir da Primeira Revolução Industrial, a evolução tecnológica e a necessidade de se produzir excedentes para acumulação de capital forçou a classe capitalista a aumentar a produtividade, e, conseqüentemente, ampliar seu domínio sobre a força de trabalho por meio da divisão do trabalho e especialização.

A Primeira Revolução Industrial surgiu inicialmente na Inglaterra e depois se expandiu para França, Bélgica, Holanda, Rússia, Alemanha e Estados Unidos, cuja revolução representou um marco do desenvolvimento do capitalismo, tendo no decorrer da história mais duas revoluções industriais desencadeando uma série de novas tecnologias que transformaram a vida

humana, sobretudo, o modo de produzir mercadorias, passando a ter diversas etapas do processo de produção centralizadas em um único local, passando a formar os aglomerados, possibilitando aumentar o controle de qualidade dos produtos e ganhos de produtividade, além de diminuir custos com transportes, o controle mais direto dos funcionários, a mecanização da produção e o acirramento da decomposição de tarefas entre os trabalhadores (COSTA, 2010).

A proximidade geográfica parece ser o ponto de partida para analisar as novas formas de organização. Nessas localidades industriais ocorrem um dinamismo nos mercados, tanto de mão de obra quanto de insumos, além disso, a profissão especializada possibilita ganhos de aprendizagem e as técnicas e métodos de produção são difundidos e melhorados (MARSHALL, 1082).

Marshall (1985), em *Princípios de Economia*, chamou o fenômeno da especialização produtiva de distritos industriais britânicos, denominados, atualmente, de distritos marshallianos. Esses empreendimentos surgem em consequência das condições físicas, de ações de governos e de fatores sociais, aproveitando heranças técnicas, produtivas e culturais dos antepassados.

O mesmo autor destacou que a divisão de trabalho era um importante fator para aumentar não somente as qualidades dos produtos, mas as produtividades das empresas. Na sua teoria assumiu uma postura econômica darwinista ao afirmar que só as empresas mais eficientes no aproveitamento das vantagens oferecidas pelo meio, são as que subsistem. A partir disto, realçou-se a ideia que nos grupos nos quais exista maior noção de coletividade, o aproveitamento do meio passa a ser mais eficiente e a sobrevivência das empresas mais provável. Para ele, a concentração de pequenas empresas similares, em determinado espaço geográfico, acabaria sendo uma importante fonte de economia externa com melhoras no desempenho econômico e permanência da indústria no local.

Segundo Peixoto (2013) diversas tecnologias surgiram e desapareceram ao longo da história do capitalismo, num processo cíclico de substituição das velhas (e obsoletas) por novas, criando novas maneiras de se produzir e interagir com a sociedade, mudando toda a concepção até então vigente. Para ele, esta nova configuração tecnológica reflete a emergência de um novo paradigma (científico e tecnológico), que traz uma série de mudanças tecnológicas e uma constelação de inovações que afetam não somente as tecnologias e economias, mas toda a configuração social. É nesse período, que surgem “janelas de oportunidade” para que empresas, regiões e até países se destaquem na sua produção e liderança.

Destaca-se assim, a importância do paradigma técnico econômico que funciona como uma força propulsora, mas na sua configuração toma tempo, uma vez que cada revolução é por

definição diferente da anterior, sobrepondo às forças que existem no sucesso do paradigma anterior (PEIXOTO, 2014).

Dito isso, já no início do século XX, surgiram novas abordagens sobre a administração do trabalho e do processo produtivo, dado que o fordismo e o taylorismo não significavam necessariamente aumento de produtividade, em virtude do nível crescente de insatisfação dos trabalhadores, refletindo diretamente nos resultados da produção.

No conjunto dessas mudanças, ocorre a partir da década de 1970 a denominada Terceira Revolução Industrial no Japão, dados os avanços tecnológicos contínuos e a emergência maciça da microeletrônica, as práticas gerenciais passaram a valorizar a polivalência, redução das hierarquias, trabalhos em grupo, autonomia e flexibilidade em relação ao mercado (SOUZA, 2003).

A formação de importantes aglomerados de empresas altamente eficientes e competitivos foram formadas no último século, como por exemplo, os do Vale do Silício, nos EUA, e os da chamada Terceira Itália. Souza (2012) cita que o Vale do Silício é uma das maiores aglomerações de empresas do mundo com domínio de tecnologia, sendo consolidado a partir da década de 1970, teve gênese na construção de estruturas organizacionais mais flexíveis, explorando suas competências centrais, originando uma rede concentrada de fornecedores. As relações decorrentes dessa atitude passaram a se basear na troca contínua de informações e no aprendizado contínuo, bem como incorporaram o controle da qualidade em seus processos.

O sucesso das empresas do Vale do Silício depende fortemente do cenário local, que dispunha de competência reconhecida de fornecedores de materiais, equipamentos e serviços, além de existir uma cultura que favoreceu a relação de troca de informação local (LEMOS, 2002).

Para o autor, as relações entre produtores e fornecedores têm por objetivo propulsionar o sucesso do produto final, superando o nível de parceria técnica e envolvendo compromissos pessoais e morais, resultando na autonomia de cada participante do processo.

Outro caso reconhecido como sucesso em estabelecimento de parcerias entre empresas foi o das empresas da região italiana conhecida com Terceira Itália, ocorrida na década de 1970. Essa região experimentou altas de exportação, elevados salários, pleno emprego e melhoria no nível de vida, proveniente da atuação de pequenas empresas articuladas em rede (VECCHIA, 2006).

A mesma autora cita algumas características dos arranjos italianos, como a flexibilidade e espírito empreendedor. Além de serem compostos por empresas de estrutura familiar, com número reduzido de empregado, organizado em regime de cooperado e incentivado pelo governo

local, principalmente, pela criação de um órgão específico para tal: autoridade regional para o Desenvolvimento Econômico da Emilia Romagna (ERVET). Esse órgão oferece apoio que passa por estudos de *marketing*, gestão da informação e tecnologia, certificação e treinamento de mão de obra, entre outros. O apoio governamental para a consolidação dos arranjos empresariais na Itália é bastante enfatizado na literatura sobre APLs.

Para Souza (2012), a capacidade de empreender está vinculada à versatilidade para a absorção de novos conhecimentos e adequação de ideias, resultando em alta capacidade de inovação, como por exemplo, a de desenvolvimento de novos produtos e equipamentos. De acordo com o autor, a importância da cooperação desenvolvida pelas empresas, resulta em ganhos competitivos, expressados pela elevada taxa de crescimento das exportações, nos anos de 1980 e 1990, e pela grande capacidade inovativa da Itália.

Essas mudanças ocorridas no sistema produtivo mundial estão fundamentadas na teoria econômica Neo-Schumpeteriana, quando Johnson e Lundvall (2003) enfatizam que a partir dos anos de 1980, com a aceleração do processo de globalização e o papel do sistema de inovação (SI). Essa abordagem teórica metodológica facilita o aprendizado a analisar os processos de criação e conhecimento.

Para Lima (2010) a abordagem Neo-Schumpeteriana possibilitou o foco no caráter local, uso e difusão da inovação de um país ou região, como resultado das relações entre atores econômicos, políticos e sociais, refletindo na cultura regional.

O Sistema Nacional de Inovações (SNI) trata de questões importantes como a mudança tecnológica e o papel dos investimentos em atividades de aprendizado inovativo. Apresenta um ponto fundamental para o desenvolvimento da atividade inovativa dentro das fronteiras de uma nação. É formado por uma série de atores e inter-relacionamentos que influem no processo como todo. Apresenta característica contínua, principalmente os conhecimentos adquiridos no passado e presente o que gera um acúmulo desses conhecimentos (op. cit.). O processo inovativo envolve não somente a inovação radical e incremental, mas também, a difusão, a absorção e o uso da inovação, através da ciência, aprendizados interativos e desenvolvimento das atividades.

De acordo com Lundvall et al, (2003), as firmas não inovam isoladamente, fazem contatos com outros organismos, seja através das relações de reciprocidade. Já para Nelson (1993), a inovação é vista de forma ampla, incluindo produtos e processos, gestão organizacional, novas fontes de energia, matérias primas e novas formas de articulação entre empresas.

O desenvolvimento econômico está ligado ao processo de criação de novas tecnologias, ideia desenvolvida por Schumpeter (1988), que acrescenta, o capitalismo é um sistema que se

encontra em permanente transformação das forças produtivas e essa transformação tem como resultado novos processos produtivos. De acordo com Schumpeter (op. cit.), a combinação das forças produtivas pode ocorrer: no ambiente empresarial, surgimento de novas empresas, novos produtos, e por meio do uso de recursos já existentes, mas não utilizados nos processos produtivos anteriormente. Pode-se afirmar que essas combinações exerceram um papel importante na consolidação dos arranjos produtivos.

Por sua vez, a RedeSist define Arranjos Produtivos Locais (APLs) como um conjunto de agentes econômicos, políticos e sociais localizados em um território, desenvolvendo atividades econômicas correlatas e que apresentam vínculos expressivos de produção, interação, cooperação e aprendizagem fundamentais para a geração de capacitações produtivas e inovativas (REDESIST, 2004).

O conceito de APLs, para configurar-se um arranjo produtivo, precisa existir um número significativo de empresas em torno da mesma atividade produtiva principal, bem como de empresas correlatas e complementares, com fornecedores de insumos e equipamentos, prestadores de consultoria e serviços, comercializadores, clientes, entre outros, em um espaço geográfico (SEBRAE, 2014).

Essas empresas compartilham identidade cultural local e vínculo, mesmo que incipiente, de articulação, interação, cooperação e aprendizagem entre si e com outros atores locais e instituições públicas ou privadas de treinamento, promoção e consultoria, escolas técnicas e universidades, instituições de pesquisa, desenvolvimento e engenharia, entidade de classe e instituições de apoio empresarial e de financiamento (ALBAGLI; BRITO, 2002).

Diante disto é preciso entender que desde a consolidação do capitalismo com o advento da Primeira Revolução Industrial e com a evolução da tecnologia, cria-se a necessidade das empresas de gerarem excedentes, o que forçou a classe capitalista aumentar a produtividade, ampliando o seu domínio sobre a força de trabalho.

Neste contexto, diversos modelos têm demonstrado a capacidade de aumento da competitividade dos micros e pequenas empresas, principalmente, quando passam a formar aglomerações, tais como os Distritos Industriais, *Cluster* e Arranjo Produtivo Local. Esses modelos citados servirão de embasamento teórico para o estudo de caso do arranjo produtivo couro e calçados do município de Campina Grande, que será realizado no último capítulo deste trabalho.

2.2. Distrito Industrial (DI)

O conceito proposto, inicialmente, por Marshall (1890), quando se trata de processo de descentralização industrial, pressupõe a formação de uma rede composta por empresas de

pequeno e médio porte, condições essas que privilegiam a iniciativa local e a interação entre as empresas e entre estas e as instituições locais. Os distritos italianos são exemplos deste modelo de organização produtiva.

O interesse internacional pelo estudo destas aglomerações industriais surgiu a partir da década de 1980 tendo sido observado as experiências bem-sucedidas dos distritos industriais da Terceira Itália (criação de diversos distritos industriais nas regiões Centro-Nordeste do país). Becattini (2004) definiu distrito industrial como sendo uma entidade sócia territorial caracterizada pela copresença ativa, numa área territorial e determinada de uma comunidade de pessoas e de empresas industriais. O que difere de uma região econômica tradicional é o fato de a atividade dominante ser a indústria. Para ele, a sobrevivência de um distrito industrial depende do desenvolvimento de uma rede permanente de contatos entre o distrito, os seus fornecedores e clientes.

De acordo com o mesmo autor, os distritos industriais marshalliano são constituídos por um conjunto de pequenas e médias empresas independentes, que se dedicam as mesmas fases intermediárias do processo de produção. Além disso, apoia numa diversidade de unidades fornecedoras de serviços à produção e de trabalhadores a domicilio e a tempo parcial, com ênfase ao mercado das encomendas, cujas empresas se especializam em suas próprias atividades e se interagem continuamente uma com as outras.

Na visão de Santolin e Caten (2015), os distritos industriais são aglomerações de empresas de determinado setor de atividade e companhia correlatas. Apresentam como características a proximidade geográfica, a especialização setorial, a predominância de pequenas e médias empresas, a presença de colaboração e competição entre firmas, além de destacarem a existência de uma identidade sociocultural que facilita as relações entre as empresas, empregadores e trabalhadores qualificados.

A interdependência, articulação e vínculo das empresas inseridas em um distrito industrial resultam na interação, cooperação e aprendizado, levando o arranjo a inovar, competir e desenvolver localmente. Outras características comuns são observadas por Santolin e Caten (op. cit.) nos distritos marshallianos, tais como:

- Construção de uma identidade cultural local própria, de apego;
- Decisões dos investimentos mais importantes tomadas localmente;
- Economias de escala relativamente frágeis;
- Estrutura de atividades dominada pelas pequenas empresas locais;
- Existência de contratos de acordos de longo prazo entre fornecedores e compradores locais;

- Existência de um capital moderado no distrito e perturbações mantendo boas perspectivas sem longo prazo de crescimento e de emprego;
- Fontes especializadas de financiamento, de conselho técnico, de serviço às empresas, todos disponíveis no distrito, fora das empresas;
- Fortes taxas de imigração de trabalho e baixa taxa de emigração;
- Fraco nível de cooperação ou de relação entre empresas situadas fora do distrito, mercado de trabalho interno (no distrito) muito flexível;
- Trabalhadores mais envolvidos com o distrito do que com as empresas;
- Trocas substanciais entre compradores e fornecedores no interior do distrito.

Na intensa análise e revisão crítica da literatura feita por Vale e Castro (2010) eles identificaram algumas perspectivas teóricas existentes na tipologia de análises sobre as aglomerações produtivas locais. Emergem, a partir daí conceitos amplamente utilizados na literatura como *clusters*, distritos industriais, sistemas inovativos e arranjos produtivos locais. O conceito de *cluster* passou a ser valorizado nos trabalhos de Porter (2003), que será descrito a seguir.

2.3. Clusters

Os *clusters* tornam-se potencialmente benéficos para a competitividade de PMEs pelo fato de existirem oportunidades de obter eficiências coletivas, derivadas de economias externas e desenvolvimento de ações conjuntas.

De acordo com Pereira (2011), os *clusters* têm as seguintes características: massa crítica de empresas e instituições localizadas em uma mesma área geográfica e especializadas em um conjunto de atividades econômicas interdependentes. Especialização de firmas em diferentes aspectos da cadeia de valor, e, por conta de sua complexidade, as empresas são integradas por uma divisão externa de trabalho resultando em redes de relacionamento de entrada e saída (*input-output links*); incorporação das empresas em uma densa rede de interdependência (social e cultural) não usual que gera oportunidades para aprendizado mútuo e eleva o nível de cooperação; processo equilibrado de tomada de decisão, o qual não apresenta características claramente hierárquicas (estrutura de governança horizontal); e, institucional *thickening*, a existência de instituições e organizações públicas e privadas capazes de oferecer suporte para o crescimento dos *clusters*.

Porter (1998) definiu *clusters* como uma concentração geográfica de empresas interconectadas, fornecedores e prestadores de serviço especializados, firmas em indústrias relacionadas, entre outras entidades de interesse pertencentes a um setor industrial específico onde há concorrência, mas também, exista práticas de cooperação, a exemplos das entidades de

interesses: universidades, centros de pesquisa, agência de normatização, associação de indústrias, poder público etc.

De acordo com Amorim (1998), *cluster* é formado por um conjunto numeroso de empresas, em geral pequenas e médias e que apresentam um grau elevado no processo cooperativo, quando cada uma das firmas executa um estágio da produção. Para ele, as evidências que prejudicam o aglomerado se dar pelo fato de que as empresas costumam operar sozinhas em ambientes cada vez mais competitivos. E assim, os *clusters* podem representar instrumentos eficazes na superação desse problema de ineficiência das pequenas empresas, ou seja, trabalhando juntas, podem ganhar os benefícios da ação coletiva que lhes permitirão enfrentar grandes competidores e penetrar nos mercados nacionais e internacionais.

Para Costa (2010), os *clusters* são capazes de gerar benefícios que para uma empresa isolada seria incapaz. Para tanto, os efeitos podem ser agregados em dois conjuntos: não intencionais (externalidades, efeito renda, multiplicador, etc.) e intencionais (maior envolvimento e participação do trabalho, como nos métodos japoneses, redes de cooperação entre firmas, iniciativas de sindicatos patronais e políticas públicas).

De acordo com o mesmo autor, os dois tipos de efeitos não são independentes, ou seja, uma externalidade gera maior efeito se a cooperação no *cluster* for mais intensa e vice-versa. Entende-se que o surgimento de novas e pequenas empresas com raízes em outras aumenta o *pool* de empresas localizadas na região e contribui para a consolidação da cadeia produtiva que esteja inserida no *cluster*. Conforme Souza (2003), um *cluster* para consolidar-se, gerando benefícios para as empresas envolvidas a partir da eficiência coletiva, precisa considerar um conjunto de fatores facilitadores, tipo:

- Divisão do trabalho e da especialização entre produtores;
- Estipulação da especialidade de cada produtor;
- Surgimento de agentes que vendam para mercados distantes;
- Surgimento de associações para realização de *lobby* e de tarefas específicas para o conjunto de seus membros;
- Surgimento de fornecedores de matéria prima e de máquinas;
- Surgimento de empresas especializadas em serviços tecnológicos, financeiros e contábeis;
- Surgimento de uma classe de trabalhadores assalariados com qualificações e habilidades específicas.

Entretanto, existe uma similaridade entre os conceitos de distritos industriais, *clusters* e arranjos produtivos locais, estes conceitos diferem em sua essência e natureza. Os dois primeiros

conceitos tiveram suas origens nas economias de países desenvolvidos, onde a forte articulação governamental e o ambiente macroeconômico foram importantes fatores de contribuição para a consolidação destas estruturas produtivas.

A maioria das teorias estrangeiras que explica esses fenômenos foca mais no ganho de capital econômico dos atores envolvidos. O Arranjo Produtivo Local, por sua vez, procura englobar conceitos e ações transcendentais à definição clássica de distritos industriais e de *clusters*, remetendo a uma nova linha de pesquisa complementar. Pesquisadores passam a considerar os ganhos econômicos, como também as questões relacionadas com o desenvolvimento local e à valorização do capital social.

2.4. Arranjos Produtivos Locais

A formação de arranjos produtivos locais associa-se a construção de identidade e de formação de vínculos territoriais (regionais e locais), a partir de uma base social, cultural, política e economia. Para Albagli e Britto (2002), a formação dos APLs é mais propício ao desenvolvimento em ambientes favoráveis a interação, a cooperação e a confiança entre os atores. Afirmam que a ação de políticas, tanto públicas como privadas, pode contribuir para fomentar e estimular processos históricos de longo prazo.

Para Brandão (2014), essas características de interação e cooperação dos aglomerados ocorrem através do desenvolvimento endógeno, quando os autores sociais auto engendram processos virtuosos e germinativos de densidade social identitária e cooperativa específica a cada comunidade. Para ele, os processos de mutualidades, aprendizagens e de aquisições diferenciais vantajosas em acúmulo coletivo – as reciprocidades e as relações solidárias – gerariam elementos interconectados os quais forjariam forças que espreariam em processos amplificadores de difusão de benefícios, sinergias e inovações. Essas características de arranjos surgem devido às necessidades de ajustes provocadas pelas crises cíclicas da economia.

Relatos de Costa (2010) dão conta que a economia mundial tem passado, historicamente, por inflexões cíclicas, como por exemplo, da que ocorreu no final da década de 1960, quando a produtividade da indústria já não crescia nos níveis anteriores. Condições essas observadas, ao mesmo tempo, mediante a uma saturação do mercado consumidor, seguidas por uma redução nos investimentos produtivos e aumento na concorrência internacional. Associado a tudo isso, os trabalhadores, por intermédio dos sindicatos, continuaram a pedir aumentos salariais reais, gerando um surto inflacionário, como explica Krugman (1997, p. 67):

[...] do final do século XIX até a Segunda Guerra Mundial, a produtividade cresceu a uma média aproximadamente de 1,8% ao ano – o bastante para quase dobrar o padrão de vida a cada 40 anos. Da segunda Guerra Mundial até 1973, o

crescimento foi de animadores 2,8% anuais, o bastante para dobrar o padrão de vida em 25 anos. Desde 1973, a produtividade cresce em média menos de 1% a.a., em um ritmo em que levaria 80 anos para alcançar o mesmo aumento de padrão verificado menos de uma geração antes da segunda Guerra Mundial. Combinado com outro fator básico – a crescente desigualdade da distribuição de renda –, a desaceleração da produtividade transformou o amplo progresso econômico do pós-guerra em um avanço intermitente ou até mesmo em declínio para muitos americanos.

Para Schumpeter (1984), cada flutuação cíclica da economia constitui uma unidade histórica que não pode ser explicada senão mediante uma análise histórica detalhada de numerosos fatores que concorrem em cada caso. Cada ciclo capitalista resulta de uma conjunção ou combinações de inovações que acabam criando um novo setor na economia, capaz de abrir inúmeras “janelas de oportunidades”. Exemplos mais comuns são os arranjos produtivos organizados em aglomerados, de amplitudes territoriais e multidimensionais, formados através de uma avalanche de transformações e “destruições criativas” impulsionando o crescimento para um período de prosperidade.

Schumpeter (1984) conceituou “destruição criadora” como sendo o processo que revoluciona a estrutura econômica a partir de dentro, destruindo o antigo e criando elementos novos. Para ele, essas revoluções não são permanentes, num sentido estrito, ocorrem em explosões discretas, separadas por períodos de calma relativa. O processo como um todo, no entanto, jamais para, no sentido de que há sempre uma evolução ou absorção dos resultados da evolução, ambos formando o que é conhecido como “ciclo econômico”, sendo necessário para entender o capitalismo.

Esta tem sido a dinâmica da economia capitalista, buscando sempre o novo, tendo na inovação, as principais fontes de transformações qualitativas do sistema econômico. Conforme Peixoto (2013), a mudança temática está associada ao aparecimento e difusão de inovações, seja, através da busca, descoberta, experimentação, desenvolvimento, imitação, e adoção de novos produtos, novos processos de produção, e novas configurações organizacionais.

Pérez (2009) descreve uma revolução tecnológica como sendo um poderoso e visível conjunto de tecnologias, produtos e indústrias novos e dinâmicos, sendo capazes de alavancar um desenvolvimento de longo prazo, seja a partir de si mesmo ou de sua interação com produtos e indústrias pré-existentes. Neste sentido, segundo a autora, um *cluster* de inovação técnica pode ser formado com insumos de baixo custo e de uso generalizado, passando haver uma interação e cooperação entre os atores envolvidos direta e indiretamente no processo.

Contudo, o período pós-1970 com a crise do paradigma fordista-keynesiano, surge um novo despertar pelo interesse dos estudos das atividades produtivas aglomeradas de pequenas e médias empresas, que passaram a ganhar notoriedade. A partir de então, passam a ter novos

olhares sobre o entendimento do “novo espaço produtivo”, criando-se elementos capazes de se enquadrar aos novos tempos impulsionadores, para um processo de integração ao estimular um novo paradigma de análise, a teoria do desenvolvimento econômico endógeno ou desenvolvimento local.

Atualmente, vários estudiosos estudam a correlação entre bom desempenho competitivo entre as empresas de um arranjo produtivo local, bem como a relação com a dimensão territorial na qual estão inseridas (CASSIOLATO; SZAPIRO, 2003).

De acordo com esses autores, as empresas devem ser analisadas considerando suas relações entre elas próprias e instituições, entre o espaço geográfico definido e entre as características do ambiente em que estes se encontram.

A Rede de Pesquisa em Sistema Produtivos e Inovativos Locais (RedeSist) desenvolveu no Brasil os conceitos de Arranjos e Sistemas Produtivos Locais (ASPLs), focalizando um conjunto específico de atividades econômicas capazes de possibilitar a análise de interações, particularmente aquelas que levam à introdução de novos produtos e processos. Assim, a ênfase em ASPLs privilegia a investigação das relações entre as empresas e seus atores; dos fluxos de conhecimento, em particular, em sua dimensão tácita; das bases dos processos de aprendizado para as capacitações produtivas, organizacionais e inovativas; da importância da proximidade geográfica e identidade histórica, institucional, social e cultural como fontes de diversidades e vantagens competitivas (TEIXEIRA et al., 2006).

O estudo da RedeSist apresenta a diferença de um APL para um SPL – é que o primeiro possui estrutura pouco desenvolvida, tendo a informalidade como uma característica predominante na maioria dos casos e esses arranjos surgiram praticamente de um improviso dos produtores ou das demandas da região; as inovações, normalmente, possuem um caráter incremental e mão de obra pouco qualificada, sendo seu treinamento prático ou pouco usual.

Um arranjo produtivo é composto, geralmente, por micro e pequenas empresas, cuja capacidade/formação gerencial/administrativa dos donos é baixa ou não há quase nenhuma. Por outro lado, os Sistemas Produtivos e Inovativos Locais (SPLs) são aqueles arranjos produtivos em que interdependência, articulação e vínculos consistentes resultam em interação, cooperação e aprendizagem, como potencial para originar o incremento da capacidade inovativa endógeno, da competitividade e do desenvolvimento local (TEIXEIRA et al., 2006).

Entretanto, o conceito de Sistemas Produtivos Locais é utilizado pela literatura internacional, não havendo discriminação entre esse e APL, nessa literatura. Amaral Filho (2002) chama atenção para a importância do conceito de APL genuinamente instituído para o caso brasileiro, dado o perigo e a fragilidade de fazer uma inversão da realidade alheia à

brasileira para esta. Para tanto, será empregado o conceito de APL utilizada pela RedeSist, pois é o de maior abrangência, que abarca desde arranjos mais rudimentares até os mais articulados e ainda não submerge reservas quanto aos aspectos inovativos dos arranjos (SOUZA, 2012).

Os elementos relacionados à região, especialização, interligação e cooperação, apesar de serem fundamentais para o desenvolvimento de aglomerações industriais, não são suficientes para caracterizá-las como APLs.

De acordo com Cabete e Dacol (2008), as características fundamentais para que uma determinada aglomeração industrial seja considerada como uma APL é: mesma localização geográfica, interdependência e cooperação, e em consequência destes processos há ainda as características da competitividade, difusão do conhecimento, inovação e confiança e, ainda, o conhecimento sobre os atores formadores de um APL.

Os arranjos produtivos são constituídos por micro e pequenas empresas, geralmente, apresentam baixo nível tecnológico e cujos donos/administradores possuem pouca ou nenhuma capacidade e formação gerencial/administrativa. Normalmente, a mão de obra é pouca qualificada, sendo seu treinamento prático usual. Face às pequenas ou inexistência de barreiras para a entrada de novas empresas, existem tendências para se ter um número elevados, das mesmas em APLs, o que resulta numa dinâmica acentuada de geração de empregos, mas pelo outro lado, dificulta o processo de cooperação entre as firmas (MYTELKA; FARINELLI, 2000).

O termo APL vindo sendo construído como sendo um espaço econômico e historicamente é formado por uma junção de empresas inter-relacionadas ou independentes que interagem numa escala espacial local definida e limitada ao fluxo de bens e serviços. As atividades são articuladas por uma lógica socioeconômica comum que aproveita às economias externas, a binômica cooperação competição, a identidade sociocultural local, a confiança mútua, as organizações ativas de apoio para a prestação de serviços, os fatores locais favoráveis (recursos naturais, recursos humanos, infraestrutura etc.), o capital social e a governança (COSTA, 2010).

Essa breve contextualização sobre o ambiente organizacional das empresas contata-se que há na literatura diferentes nomenclaturas que conceituam este novo formato de empresas inseridas em aglomerações, como mostra o Quadro 1.

Quadro 1 – Definições dos diferentes tipos de aglomerações

TIPOS DE AGLOMERAÇÕES	DEFINIÇÕES	FONTES
Distrito Industrial (DI)	Foi introduzido por Marshall (1890), um dos precursores em abordar as vantagens das aglomerações produtivas, em seu livro <i>Principles of Economics</i> .	MARSHALL (1890).
	“Entidade sócio territorial caracterizada pela presença ativa de uma comunidade de pessoas e de uma população de empresas num determinado espaço geográfico e histórico”.	BECATTINI (1994, p.20).
	“Aglomeração de empresas com especialização produtiva e interdependência horizontal ou vertical. No Brasil é atribuído para territórios geográficos delimitados para a instalação de empresas, muitas vezes fomentados pela concessão de incentivos governamentais”.	CASSIOLATO; LASTRES, (2003, p. 5-6).
Clusters	“Concentração geográfica de empresas interconectadas e instituições de um mesmo segmento entre si, incluindo desenvolvedores de tecnologias específicas para o segmento, associações de comércio, governo local e universidades”.	PORTER, 1998, p. 78.
	Aglomeração territorial de empresas, com características similares que, em algumas situações, enfatiza mais o aspecto da concorrência do que o da cooperação, como fator de dinamismo, não contemplando necessariamente outros atores, além de empresas, organizações de ensino, pesquisa e desenvolvimento, apoio técnico, financiamento e promoção.	CASSIOLATO; LASTRES, 2004.
Arranjos Produtivos Locais (APLs)	“Aglomerações locais que contam com o envolvimento de agentes econômicos, políticos e sociais, que com foco em atividades de um segmento econômico específico, apresentam vínculos entre si, mesmo que incipientes”.	CASSIOLATO; LASTRES, 2003, p. 3-4.
	São caracterizados por: “aglomeração de empresas de pequeno e médio porte que exploram uma mesma atividade econômica; existência de cooperação e troca de informações entre empresas; existência de cultura comum e relações de confiança entre empresas; existência de apoio institucional público ou privado às atividades comuns ao setor”.	ARBIX, 2004, p. 7-8.

Sistemas Produtivos Locais (SLPs)	Referem-se aos aglomerados de agentes econômicos, políticos e sociais, localizados em um mesmo território, que apresentam vínculos consistentes e/ou expressivos de articulação, interação, cooperação e aprendizagem.	REDESIST
-----------------------------------	--	----------

Fonte: Andrade (2011).

Entende-se que as principais contribuições teóricas e analíticas da teoria Neo-Schumpeteriana, são passíveis de serem analisadas à luz da formulação de políticas de inovação. Neste sentido, a abordagem de sistema de inovação enquanto arcabouço teórico, metodológico e analítico passa a ser utilizada para se propor política de desenvolvimento socioeconômico. Porém, a organização empresarial através dos aglomerados tem sido percebida como um mecanismo de base que aglutina capital e trabalho em prol do desenvolvimento regional.

É importante qualificar que, esses aglomerados, o caso em estudo, o arranjo produtivo couro e calçados de Campina Grande, é formado por atores que atuam no mesmo ramo, passando a existir especialização em todas as etapas de produção constituindo um processo descontínuo, sendo muito usado o trabalho artesanal, mesmo assim, caracterizando-se pela a inovação do processo e dos produtos.

2.5. APLs como estratégia para o desenvolvimento regional

Esta seção aborda o tema do desenvolvimento. Os estudos econômicos centram o desenvolvimento nas análises, sendo tratados de diversas formas pelas suas doutrinas, buscando interpretar o fenômeno a partir de um *mix* de referências teóricas. Essas teorias podem ser vistas como um modelo de análise de crescimento, principalmente, numa abordagem heterodoxa de como acontece na inovação no interior das firmas, quando através do progresso tecnológico ocorrem saltos de produtividade.

De acordo com Furtado (1971), a teoria do desenvolvimento trata de explicar numa perspectiva macroeconômica, as causas e o mecanismo do aumento da produtividade do fator trabalho e suas repercussões na organização da produção e distribuição do produto social. Para ele, o aumento da produtividade do trabalho e suas repercussões na distribuição e utilização do produto social constituem o problema central da teoria do desenvolvimento. Isso por que: o aumento de produtividade econômica no plano da empresa significa aumento do lucro do empresário, sem repercutir no nível da renda global.

Na visão de Arruda (2014), o desenvolvimento não pode ser percebido apenas pela simples ideia de crescimento econômico, precisa ser observado quando os aspectos econômicos, culturais (construção de uma identidade cultural), sociais, políticos, institucionais e ambientais

são analisados. O desenvolvimento precisa ser visto de forma sistêmica e o Estado exerce um papel crucial na promoção da mudança estrutural. Assim, dois aspectos são inerentes ao desenvolvimento, seja: transformação estrutural do conjunto da sociedade por meio das inovações tecnológicas, da invenção cultural (a criatividade), ou, as mudanças estruturais econômicas e sociais.

Para Furtado (1998) o desenvolvimento só se efetiva quando a acumulação cria valores que difundem na coletividade, termina por envolver a introdução da inovação na produção inerente ao processo de acumulação, a técnica; como também a incorporação da riqueza material gerada pela técnica ao patrimônio existencial aos seres humanos, os valores.

Segundo Furtado (1984) o desenvolvimento só pode ser entendido enquanto um processo endógeno e gestado no seio da sociedade, mobilizando a criatividade humana e a invenção cultural (a criatividade) como sendo o elemento fundamental, é a essência do processo de desenvolvimento.

A acumulação de capital resulta das inovações, decorrentes do aumento da produtividade e das condições de vida. Arruda (2014) aponta a importância de investigar dentro desse processo histórico, as forças que impedem a geração interna e a propagação dessas inovações e das tecnologias. Para ele, o elemento a ser observado é o processo de desenvolvimento dos paradigmas e como as economias subdesenvolvidas se inserem. Ainda, devem ser observadas as condições locais, a construção institucional e as capacitações para desenvolver o progresso técnico, endógeno.

Bresser Pereira (2008) define o desenvolvimento econômico como um fenômeno histórico que passa a ocorrer nos Estados-nação que realizaram sua Revolução Capitalista. Afirma que nas sociedades pré-capitalistas não houve esses desenvolvimentos econômicos, ao qual se pode falar em acumulação de capital, salários, aumento sustentado da produtividade etc. Trata-se de um processo de transformação econômica, política e social, através do qual o crescimento do padrão de vida da população tende a tornasse automático e autêntico. É o progresso de acumulação de capital e de incorporação do progresso técnico ao trabalho e ao capital que leva ao aumento sustentado da produtividade ou da renda por habitante, promovendo o bem-estar de uma determinada sociedade. O desenvolvimento econômico se tornou um objetivo político central das nações, de forma que o governo de um Estado só estará realmente sendo bem-sucedido se estiver alcançando taxas razoáveis de crescimento.

Outra abordagem para o desenvolvimento econômico é proposta por Sen (1999), ao afirmar que o desenvolvimento é um projeto político que precisa envolver a ideia da civilidade. Para ele, o desenvolvimento é um processo violento e sofrido, onde o desafio de acumular

riquezas o mais rapidamente possível pode impingir até o sacrifício imediato do bem-estar.

O processo de desenvolvimento se realiza seja através de combinações novas de fatores existentes, ao nível da técnica conhecida, seja através da introdução de inovações técnicas. O crescimento de economia desenvolvida ocorre com a acumulação de novos conhecimentos científicos e de progressos na aplicação tecnológica desses conhecimentos. Já o crescimento das economias subdesenvolvidas é, sobretudo, um processo de assimilação da técnica prevalecente na época (FURTADO, 1963).

Segundo o mesmo autor, uma região subdesenvolvida tem desvantagem em relação a uma desenvolvida pelo fato dos padrões técnicos, no primeiro caso, serem deficientes na utilização dos fatores de produção. O mais comum é que resulte da escassez do fator capital (mão de obra qualificada, bens de capital). Dessa forma, a produtividade média de um conjunto de fatores em uma economia subdesenvolvida é menor do que seria na utilização desses fatores nas economias desenvolvidas.

A experiência brasileira surge como um caso especial, na qual se conjuga o controle por grupos nacionais da produção exportável, a abundância de recursos naturais e as dimensões grandes do mercado interno em formação, dado a elasticidade de mão de obra e grande abundância de terras, aptas para plantar café (principal produto de exportação no fim do século XIX e início do século XX), termina por explicar uma situação crônica de excesso da oferta do produto nesse período (FURTADO, 2000),

A crise da oferta termina criando o núcleo industrial brasileiro passando a coexistir então três setores dentro da economia: no primeiro, predominam as atividades de subsistência e é reduzido o fluxo monetário; no segundo, estão às atividades diretamente ligadas ao comércio exterior; no terceiro, as que se prendem ao mercado interno de produtos manufaturados de consumo geral (op. cit.).

Em uma abordagem de desenvolvimento regional, em dado momento da história, dentro da doutrina Keneynsiana (favorecimento do papel do Estado no plano econômico, abrindo novas perspectivas ao processo de reforma social), surge a corrente econômica estruturalista, onde é criada, em 1948, a Comissão Econômica para América Latina e Caribe (CEPAL).

A Cepal representava um importante reforço ao avanço do modelo desenvolvimentista, validando a ação interventora do Estado e a formação de centros de planejamento e formulação de políticas públicas. Atua no sentido de transformar as economias periféricas, orientando a acumulação capitalista e os processos de desenvolvimento nacionais através de ações dirigidas ao fortalecimento das atividades industriais. Argumentava-se que a industrialização espontânea observada desde os anos 1930 não poderia prosseguir sem um esforço de planejamento capaz de

conferir racionalidade e eficiência à captação de recursos, uma vez que enfrentava dificuldades provenientes de estruturas pouco diversificadas, marcadas por níveis de produtividade reduzidos (UDERMAN, 2008).

De acordo com Souza (2007), a CEPAL estudou as causas estruturais da economia, pautada principalmente no estrangulamento da oferta, tipos: estrutura agrária inadequada; oferta insuficiente de capitais e de alimentos o que resultava em aumento de salários e redução de capital; estrangulamento externo com a diminuição das exportações e aumento das importações; e, deterioração das relações de trocas entre as economias desenvolvidas e subdesenvolvidas.

Os estruturalistas passam a defender algumas políticas com o intuito de eliminar os estrangulamentos detectados na economia dos países subdesenvolvidos, como: políticas agrárias a que viesse aumentar a oferta agrícola, onde o Estado tivesse uma ação mais forte no setor, financiando e subsidiando esse segmento da economia; políticas de industrialização voltada para a substituição de importações, pra isso se faziam necessário aumentar impostos de importações, fazendo uso de políticas cambiais (onde as exportações fiquem mais barato e importações mais caras); e os investimento em infraestrutura com criação de empresas públicas e expansão do crédito industrial para o setor privado a juros baixos (SOUZA, 2007).

De acordo com Arruda (2014), o debate originado por essa escola em torno do desenvolvimento sobre a análise da CEPAL, parte das condições específicas de desenvolvimento dos países do centro da economia mundial e suas relações com as economias periféricas, focando os problemas estruturais das economias subdesenvolvidas. Para o autor, esses problemas se encontram no âmbito global, majoritariamente, na difusão das inovações tecnológicas.

Para Arruda (op.cit.) a difusão das técnicas (das inovações) não é um processo determinístico, existe uma dependência que se estabelece em termos tecnológicos e devem ser percebidos dentro do campo político por meio de uma relação de poder na ótica do sistema capitalista global. O autor enfatiza que o fator político é essencial na análise do desenvolvimento e difusão das inovações e tecnologias para os meios de produzir de forma mais eficiente.

Entretanto, não existe uma definição universalmente aceita de desenvolvimento. É preciso reconhecer alguns processos de desenvolvimento econômico no curto prazo, seja por desenvolvimento social relacionado à melhoria na distribuição da renda, seja no político com avanços da democracia. Essas mudanças modificam a forma social e cultural das sociedades. Contudo, o sistema capitalista é individualista, tendo o lucro como objetivo central, o que demonstra taxas de desenvolvimento desiguais.

Essas variações dependem da capacidade das nações de utilizarem seus Estados para formular estratégias que lhes permitam serem bem-sucedidas na competição global. No longo prazo, o desenvolvimento econômico tecnologicamente passa a ser uma condição de sobrevivência das empresas, mas com as diferentes taxas de crescimento econômico, os Estados-nação ficam à mercê da sorte para sua estabilização econômica.

2.5.1. A importância das inovações para o desenvolvimento econômico

Nesta seção, será mostrado que as últimas grandes transformações, condicionadas por inúmeros fatores, entre os quais, os avanços científicos e tecnológicos têm contribuído para o crescimento econômico promovendo a superação em certo grau do subdesenvolvimento. O desenvolvimento econômico implica mudanças na estrutura, na cultura e nas instituições da sociedade, de forma que é impossível analisá-lo apenas do ponto de vista econômico. Está, em primeiro lugar, associado a transformações no nível mais estável da sociedade que é o estrutural, porque a tecnologia é fator dinâmico por excelência, as formas de propriedade estão sempre evoluindo, e as classes e demais grupos sociais estão sempre em processo de mudança.

A importância do desenvolvimento econômico entre os objetivos políticos das sociedades modernas é muito evidente. No noticiário interno sobre cada estado ou localidade, observa-se que uma grande parte dos esforços de seus governantes está voltada para o desenvolvimento econômico com o intuito de promover melhoria dos padrões de vida da sociedade como todo. Os analistas políticos e econômicos de todos os tipos, percebem-se com frequência a observação de que este ou aquele estado está ganhando sua competição com o vizinho porque sua economia está crescendo mais rapidamente.

Na medida em que, com o capitalismo e com o Estado democrático, a política passou a se constituir na forma, através da qual as sociedades modernas buscam seus objetivos comuns, os debates culturais, as ideias e sua tradução em reformas institucionais tornaram-se essenciais para se alcançarem esses objetivos.

Nesse contexto, o subdesenvolvimento, por si só, justifica a ação do Estado no direcionamento de políticas e instituições que estejam alinhadas ao processo de superação dessa realidade. Conforme Arruda (2014) concordando com o posicionamento de Chang (2002) enfatizam que os países subdesenvolvidos devem fazer justamente o contrário que os desenvolvidos fazem, em termos de estratégias de superação dos impactos das crises do capital.

Nesta visão, o Estado, em contexto de subdesenvolvimento, tem um papel central na coordenação e articulação de políticas voltadas para o desenvolvimento de competências (reduzindo as assimetrias: aprendizado e conhecimento) e dos sistemas de inovações locais.

Segundo Johnson e Lundvall (2005), a perspectiva do sistema de inovação, no contexto

de subdesenvolvimento, é enraizada pela estrutura de poder dentro dos próprios territórios, tratando de se propor políticas estratégicas para tal realidade, especificamente, quando se faz uso de novas tecnologias, buscando novos meios que venham promover os sistemas de inovação e produção resultando em construção de capacitações locais.

Entretanto, é perceptível que a superação das condições de economia subdesenvolvida requer políticas sistêmicas. Para Lundvall (2002) as políticas voltadas para o sistema da inovação devem atender o social, o mercado de trabalho, a ciência e a tecnologia, entre outras. É preciso haver uma coordenação que vise superar a trajetória de concentração de renda, problemas educacionais e da infraestrutura científica e tecnológica.

Ademais, é forçoso reconhecer que, a análise neo-schumpeteriana, após cada ciclo, o ritmo da introdução de inovações e seu grau de tecnologia, tendem a ser relativamente mais intensos e elevados.

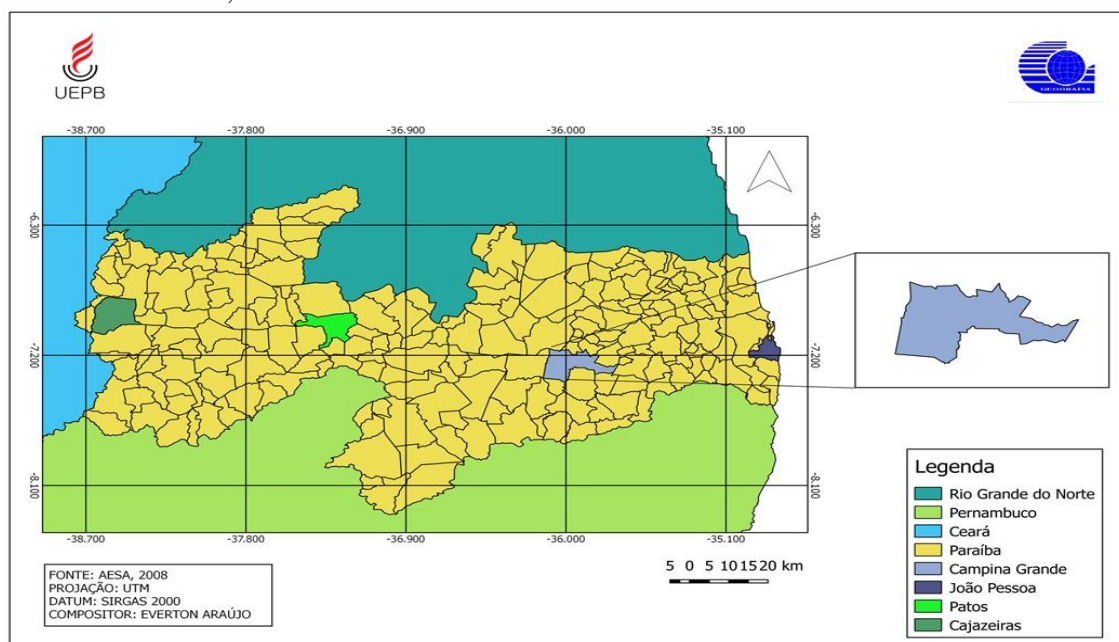
Enfim, certas condições devem ser cumpridas pelo país de economia periférica que pretenda superar o subdesenvolvimento. Considerando o grau de autonomia nas relações exteriores, a estrutura de poder, grau de descentralização das estruturas econômicas requeridas para a adoção de um sistema de incentivos capaz de assegurar o uso do potencial produtivo, e, por fim, estruturas sociais que abram espaço à criatividade num amplo horizonte cultural. Contudo, o próximo capítulo abordará os materiais e métodos utilizados para se ter uma percepção do arranjo em estudo.

3. MATERIAL E MÉTODOS

3.1. Caracterização da área de estudo

O trabalho foi realizado na cidade de Campina Grande, PB (07°13'51" S, 35° 52' 54" W e 512 m de Altitude), uma das maiores e mais importantes cidades do interior do Nordeste brasileiro e localizada na microrregião Agreste do Estado da Paraíba (Figura 1).

Figura 1- Mapa geográfico do estado da Paraíba, com destaque para a cidade de Campina Grande, PB.



O município de Campina Grande possui uma extensão territorial de 595,5 km² e com uma população estimada, em 2018, de 407.472 habitantes. Exerce grande influência política e econômica sobre o “Compartimento da Borborema” que é composto de mais de 60 municípios, com uma população de cerca de 1 milhão de habitantes.

O Compartimento da Borborema é a denominação político geográfica de parte do Planalto da Borborema que engloba sessenta (60) cidades da Paraíba, monopolizadas por Campina Grande, e cinco (5) microrregiões geográficas (Agreste, Brejo, Cariri, Curimataú e Seridó).

A Região Metropolitana de Campina Grande (RMCG) foi criada pela Lei Complementar Estadual nº 92/2009 e sancionada dia 11 de dezembro de 2009, que atualmente, é formada por dezenove (19) municípios.

O Estado da Paraíba conta com uma localização privilegiada, permite boas condições para exportação e importação de produtos para América do Norte, Europa e África, além de representar um importante centro logístico para a distribuição de produtos de couros e calçados para as demais cidades do Nordeste brasileiro (Figura 2)

Figura 2. Croqui da localização privilegiada do Estado da Paraíba, em relação as demais capitais.



Fonte: CINEP (2018)

3.2. Procedimentos metodológicos de coleta de dados

A gênese da indústria de couro, de curtimento de peles e derivados de calçados, historicamente, surgiu, na Paraíba e, em especial, em Campina Grande. Essa atividade decorreu da comercialização de couros no interior do Estado e, especial, no município de Campina Grande, quando começou a surgir, no início do século passado, as primeiras indústrias de processamento de couros, bem como a de calçados, com predominância de pequena empresa. Razão essa da escolha do local deste trabalho.

Os procedimentos metodológicos constituíram em duas formas principais de coleta de dados. Uma Documental e a outra de coleta de dados, in loco, das empresas e dos atores sociais envolvidos no Arranjo Produtivo de Couro e Calçados (APCC) de Campina Grande e da Cooperativa dos Curtidores e Artesãos em Couro de Ribeira de Cabaceiras (ARTEZA).

3.2.1 Coleta de dados documentais

Os dados oriundos de documentos oficiais referem-se aos publicados e relacionados aos indicadores sociais e comerciais do seguimento de couros e calçados. Para essa etapa, utilizaram os dados publicados na forma de relatórios, especialmente, e/ou disponibilizados nos sites das seguintes instituições: Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE), Associação Brasileira das Indústrias de Calçados (ABICALÇADOS), SEBRAE, Serviço Nacional de Aprendizagem Comercial (SENAC), Federação das Indústrias da Paraíba (FIEP), Banco do Nordeste, Sindicatos dos calçados da Paraíba (Sindicalçados/PB). Utilizou-se, também, os dados disponibilizados no Cadastro Geral de Empregados e Desempregados (CAGED), Agência Municipal de Desenvolvimento de Campina Grande (AMDE) Universidades Federal

de Campina Grande (UFCG) e Estadual da Paraíba (UEPB), Prefeitura municipal de Campina Grande.

Além do uso de dados documentais, especificados, utilizou-se, também, os dados da Rede de Pesquisa interdisciplinar em Arranjos e Sistemas Produtivos e Inovativos Locais (RedeSist), com sede no Instituto de Economia da Universidade Federal do Rio de Janeiro, e que conta com a participação de várias universidades e institutos de pesquisa no Brasil, além de manter parcerias com outras instituições da América Latina, África, Europa e Ásia.

Os procedimentos metodológicos da pesquisa documental consistiram de análise e das políticas dos arranjos produtivos locais no Brasil, com ênfase aos processos de aprendizado e conhecimento científico e tecnológico.

De posse das séries dados foram escolhidos alguns dos recortes geográficos, com os respectivos Arranjos Produtivos de Couros e Calçados, dos principais locais, com destaque para o de Campina Grande, PB, a fim de compará-los nas escalas espacial e temporal, com outros indicadores do APCC da Paraíba e de outros Estados do Nordeste, do Sudeste e Sul do Brasil.

3.2.2. Coleta de dados do arranjo produtivo couro e calçados de Campina Grande

Esse procedimento metodológico consistiu na coleta de dados de empresas e de atores sociais envolvidos no Arranjo Produtivo de Couro e Calçados de Campina Grande, PB. A metodologia usada para coletar dados e/ou de informações primárias necessárias à análise do estudo aqui proposto, consistiu, de forma sumarizada, com aplicação de questionários e de entrevistas nas empresas e aos responsáveis (atores sociais) do seguimento envolvido no arranjo produtivo local de couro e calçados do referido local.

A metodologia utilizada para realização das entrevistas seguiu os critérios propostos por Gil (2002), na qual o pesquisador apresenta-se ao pesquisado e formula perguntas desejadas, ou seja, aplicando-as seguindo um roteiro previamente construído de forma ordenada e previamente testada, a fim de obter os dados de interesse à pesquisa. Com esse método, as vantagens residem na maior flexibilidade das perguntas formuladas, com a possibilidade de esclarecer algumas questões e assim obter outras indagações.

Os procedimentos metodológicos qualitativos são apresentados, de forma sumarizada, para algumas empresas do Arranjo Produtivo de couro e calçados de Campina Grande, por ocasião de visitas, como mostram as Figuras 3, 4, 5, 6 e 7.

Figura 3. Vista de reuniões realizadas com SEBRAE, AMDE e micros empresários de calçados de Campina Grande, em setembro de 2018.



Fonte: O autor

Figura 4. Registro de visitas a São Paulo Alparagatas, Campina Grande/PB, em 2018.



Fonte: O autor

Figura 5. Registro da visita técnica na Empresa 700 Gauss (A) e de Empresa do polo de Bodocongó (B), em Campina Grande/PB, em 2018.



Fontes: o Autor

Figura 6. Vista de uma fábrica de fundo de quintal, bairro Nova Brasília, Campina Grande, PB



Fontes: O autor

Figura 7. Vista do Curtume e da cooperativa no Distrito da Ribeira, Cabaceiras/PB, em 2018



Fontes: O autor

3.2.2.1. Procedimentos de coleta e de análises de dados da investigação

Os procedimentos metodológicos qualitativos e quantitativos consistiram de visitas técnicas *in loco* e da coleta de dados e de informações. Para isto, foram feitas entrevistas (gravadas) e aplicado questionários semiestruturados, no universo de quinze empresas, quatro instituições e uma cooperativa, todas relacionadas ao seguimento de couro e calçados, ou seja, do Arranjo Produtivo de couros e Calçados de Campina Grande, conforme listada no Quadro 2.

Quadro 2. Nominata das empresas e/ou de Instituições do Arranjo produtivo de couro e calçados de Campina Grande, PB.

Empresas	Localidades	CARGO/FUNÇÃO
700 Gauss Ind. Com. e Export. de Calçados Magnéticos	Campina Grande, PB	Proprietário
AMDE	Campina Grande, PB	Diretor Incentivo
Cooperativa dos Curtidores e Artesãos em Couro de Ribeira de Cabaceiras (ARTEZA),	Cabaceiras, PB	Gerente
FABRICAÇÃO	Campina Grande, PB	Diretor
Hawai Calçados	Campina Grande, PB	Sócia/Proprietária
Help Calçados	Campina Grande, PB	Proprietária
Ind. Calçados Novo México	Campina Grande, PB	Proprietário
Ind. Com. Artefatos Couro LTDA (Donna)	Campina Grande, PB	Assit. Administrativo
Indústria de Calçados Via Sol	Campina Grande, PB	Auxiliar Escritório
Indústria e Comércio de Artefatos em Couro LTDA	Campina Grande, PB	Sócio/Proprietário
Isa Flor Calçados	Campina Grande, PB	Proprietário
JR Calçados	Campina Grande, PB	Proprietário
Lecínio Pereira da Silva	Campina Grande, PB	Proprietário
Marcos Calçados	Campina Grande, PB	Proprietário
Pizarro Ind. Comércio de Calçados LTDA	Campina Grande, PB	Gerente
São Paulo Alpargatas AS	Campina Grande, PB	Supervisor RH
Sara Raquel Calçados	Campina Grande, PB	Proprietária
SEBRAE	Campina Grande, PB	Consultor
SINDICALÇADOS/PB	Campina Grande, PB	Presidente
Solados Calçados	Campina Grande, PB	Proprietário

Fonte: O Autor

No primeiro momento da pesquisa, adotou-se a entrevista gravada e no segundo, a aplicação de questionários semi-estruturados, com perguntas dirigidas (respondidas) pelos atores sociais responsáveis diretos da empresa.

Foram realizadas, também, algumas entrevistas com micros, pequenas e médias empresas e/ou alguns produtores informais, presidente do Sindicalçados (governança local do APL), SEBRAE, dentre outros.

Para uma visão mais ampla da pesquisa quantitativa e qualitativa, foram aplicados três tipos de questionários aos protagonistas do arranjo produtivo de couros e calçados de Campina Grande, PB, listadas no Quadro 2, contendo, respectivamente, algo em torno de 100 perguntas, sendo distribuídas para empresas, instituições de apoio e cooperativa. Os questionários aplicados foram baseados nos fornecidos pela RedeSist, porém, adaptado pelo o autor para a

realidade do objeto de pesquisa.

Em virtude do grande número de perguntas e/ou de itens, para cada tipo de questionários, cita-se de forma resumida, algumas delas, que contemplam: no primeiro questionário, contém as perguntas relacionadas ao perfil geral das empresas, tipos de calçados, grau de importância da localização, cooperação formal e informal, dentre outros. Já, no segundo, as perguntas formuladas são relacionadas ao segmento couro e calçado, empregos gerados, grau de cooperação entre as empresas que formam o APL, etc. As descrições detalhadas das perguntas individualizadas por questionários foram descritas nos Apêndices 1, 2 e 3, respectivamente.

De posse de todos os dados, foram estabelecidas as principais características dos aspectos sociais e econômicos do arranjo produtivo de couro e calçados de Campina Grande. Incluindo-se, nessa caracterização, os principais destinos da produção, quantidade de pessoas envolvidas no processo produtivo, tecnologia utilizada, políticas de apoio, localização das indústrias, análises comparativas nas escalas espaciais e temporais, dentre outros.

Os critérios técnicos de análises científicos adotados para os dados das pesquisas, extraídos dos documentos (item 3.2.1) e os coletados nos APCC de Campina Grande foram feitas mediante o uso da estatística descritiva. Para isso, utilizou-se as ferramentas específicas e necessárias para determinações de médias, frequência relativa, percentagem e de outras técnicas descritiva necessárias para sumarizar um conjunto de dados.

Os cálculos e as confecções de quadros, tabelas e gráficos foram feitos utilizando-se a planilha eletrônica Excel.

4. RESULTADOS E DISCUSSÕES

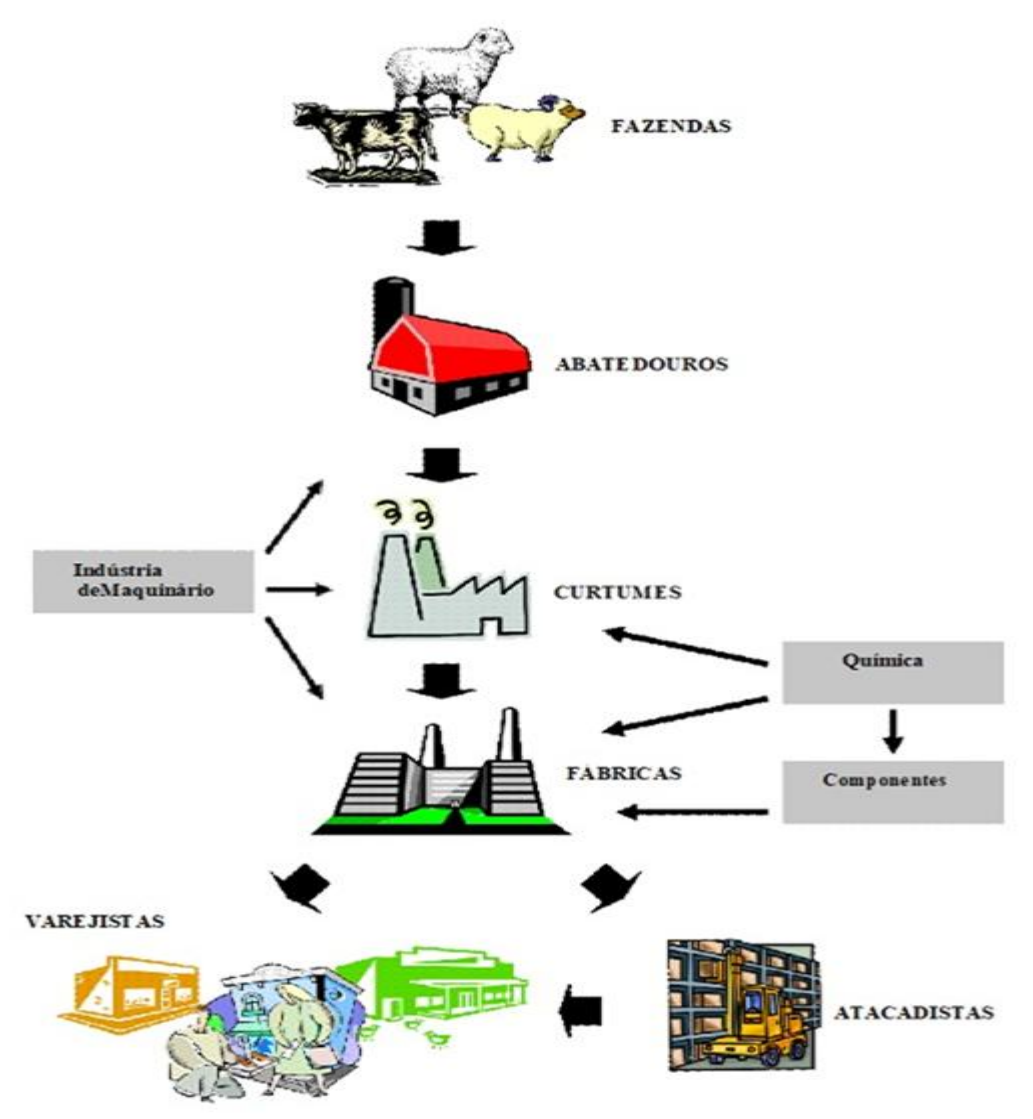
Neste capítulo serão apresentados os resultados referentes às principais características econômicas e sociais do Arranjo Produtivo de couro e calçados de Campina Grande, PB, e de outras localidades do Brasil e do mundo e suas relações com o desenvolvimento.

4.1. Principais características do arranjo produtivo de couro e calçados

A fabricação de calçados é uma indústria de bens de consumo, que além de utilizar muita mão de obra tem um mercado abrangente. É uma arte que não exige muita técnica e, por isso, há um ritmo intenso de entrada e saída de novas empresas.

A indústria de calçados passou por diversas mudanças, desde o final do século passado, em virtude da reconfiguração do ambiente competitivo nacional e internacional. A fazenda é o local aonde se inicia a atividade pecuária e, conseqüentemente, a cadeia produtiva do seguimento de couro e calçados. O fluxograma da Figura 8 mostra as diferentes etapas da referida cadeia.

Figura 8. Fluxograma esquemático das etapas da cadeia produtiva de couro e calçados.



Fonte: Tomassini (2011).

Como pode ser visualizada na Figura 8, a cadeia produtiva do couro e calçado, inicia-se na fazenda e, por existir, diferentes formas de criação e/ou de atividade pecuária, resultam em peles de qualidades distintas, impondo restrições ao processamento do couro e seus derivados.

Os principais segmentos desta cadeia (Figura 8) são abatedouro, curtume, fábrica e setor comercial, de distribuição de calçados, artefatos de couro (bolsas, cintos, outros) e acessórios (de couro e materiais sintéticos). Assim sendo, a cadeia produtiva representa as etapas consecutivas pelas quais passam e vão sendo transformados e transferidos os diversos insumos.

Concorda-se com Souza (2003), que a principal matéria prima utilizada nessa indústria é o couro, existindo no Brasil, cerca de 400 curtumes, destes, 61 são localizados no Rio Grande do Sul. Os principais países dos quais o Brasil importa couro são: a Argentina, a Austrália e os Estados Unidos, principalmente, por esses países ofertarem o couro do tipo *wet-blue* e o *crust* que são produtos de melhor qualidade dos que são produzidos internamente.

Além do couro, existem outros componentes importantes, a exemplos do solado, formas, palmilhas, insumos químicos para o couro, para os calçados, metais, têxteis e sintéticos que são produzidos, na sua grande maioria nos estados do Rio Grande do Sul e São Paulo.

Concorda-se com Junior e Ximenes (2018) da importância da rede produtiva de couros e calçados na remuneração do trabalhador por ser uma atividade geradora de empregos e renda. No Nordeste, essa cadeia produtiva representa, respectivamente, 32,4 e 25,6%, com destaque para Campina Grande, PB, por ocupar oitava posição, num *ranking* de trinta, com os maiores valores de remuneração do trabalhador, em 2016.

O processo industrial de calçados contempla, por exemplo, as sandálias de praia. A produção é feita, prioritariamente, utilizando-se máquinas e, portanto, requer pouca mão de obra. Concorda-se com Cunha (2008) que a divisão do processo em etapas claras e distintas facilita o deslocamento geográfico e contribuir para a organização da produção em redes, em especial, no modelo de Arranjo Produtivo Local, como apresentado na Figura 9.

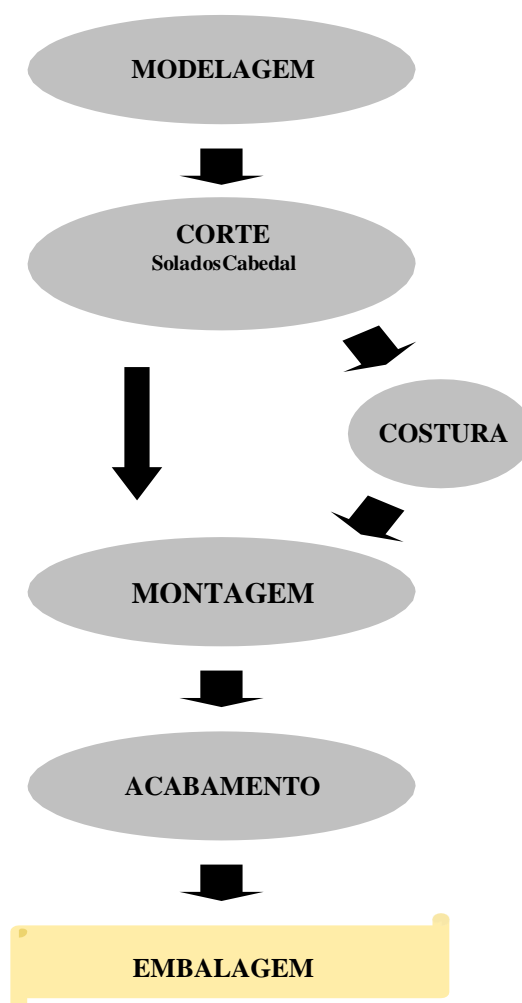
O fluxograma da Figura 9 mostra que a modelagem consiste na criação dos modelos e na definição das ferramentas e insumos a serem utilizados na elaboração dos moldes. O corte, a costura e a montagem compreendem o conjunto de operações da fabricação do produto.

O primeiro módulo envolve operações de recortes e chanfros que compõem o cabedal do calçado. A costura, por sua vez, é realizada mecanicamente, muitas vezes através de máquinas tradicionais, fazendo a junção das partes que compõem o cabedal. E, por fim, a montagem tem o objetivo de unir o cabedal ao solado, além de fixar laterais, adesivos, etiquetas e outros adereços.

Depois da execução desse processo, é realizado o acabamento, resumido a alguns retoques e operações terminais, podendo ser embalado e encaminhado para expedição. De modo

que esses produtos são comercializados em todas as partes do mundo, considerando tratar-se de bens de primeira necessidade.

Figura 9. Fluxograma das diferentes etapas do processo produtivo de calçados



Fonte: Tomassini (2011).

Os dois fluxogramas mostram, de forma resumida, as etapas que envolvem a cadeia produtiva de couro e os processos produtivos dos calçados.

4.2. Comercialização da cadeia produtiva de calçados no mundo

O domínio do mercado mundial de calçados, dos países em desenvolvimento, durante a década de 1980, a China e a Índia foram os principais protagonistas. Esse panorama resultou de estratégias adotadas pelos países desenvolvidos em concentrar segmentos industriais mais especializados e de alta tecnologia, enquanto as economias em desenvolvimento dedicam a segmentos que necessitam mais de mão de obra.

Esse domínio é compatível com a afirmação de Campos e Calandro (2008), para esse

mesmo período, uma vez que a produção e consumo de calçados aumentaram em uma proporção superior ao crescimento populacional mundial, indicando maior acesso ao mercado de calçados. Este segmento avançou nas economias em desenvolvimento, fruto da conjuntura de fatores, permitindo a ascensão de parques industriais. Ao mesmo tempo em que, os países desenvolvidos tiveram sua participação na produção mundial reduzida, em virtude da transferência nas etapas de fabricação, especialmente, para Ásia e Leste Europeu, priorizando o *design* e acabamento em seus territórios. A Figura 10 apresenta, de forma resumida, os indicadores do seguimento comercial de calçados.

Figura 10. Frequência relativa (Fr) do consumo interno e externo da cadeia produtiva de calçados, no biênio 2017 e 2018.



Fonte: Abicalçados (2018) adaptado pelo autor.

Observa-se (Figura 10), que durante os anos de 2017 e 2018 houve um crescimento médio anual da produção de calçados mundial de 3,3% e as exportações mundiais de 3,7% no biênio indicado. O consumo interno dos países foi, em média, de 2,8% e o consumo doméstico representou 42%. Destaca-se, ainda, que as exportações atingiram em 58% da produção mundial, além disso, 54,0% do consumo interno dos países provêm de calçados importados.

De acordo com os dados do relatório da Abicalçados (2018), dos dez maiores produtores mundiais de calçados, em 2016, seis são asiáticos. A Ásia concentra 6, dos 10 maiores países produtores, de calçados do mundo, sendo que os três maiores produtores (China, Índia e Vietnã) produzem 72,28% da produção mundial.

Os resultados oriundos desse relatório demonstram, ainda, que a China tem utilizado a indústria de calçados como estratégia para a geração de emprego, nas regiões menos desenvolvidas. Entre 2014 e 2018, a China produziu três vezes mais que o seu consumo. Contrariamente, os países desenvolvidos perderam a competitividade na produção, em virtude os

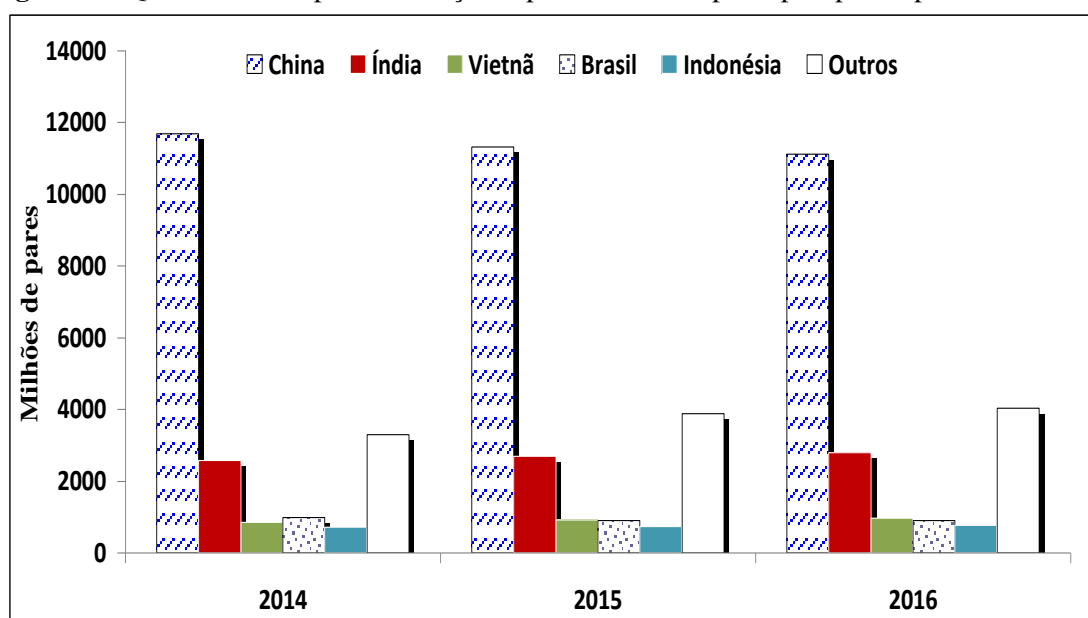
elevados encargos trabalhistas.

Esses registros permitem concordar com o que descreveu Guidolin et al., (2010), “os países desenvolvidos passaram a concentrar as etapas de maior valor agregado, como criação, *design*, *marketing*, bem como a coordenação da cadeia de fornecimento por meio de empresas com marcas globais de produtos ou empresas de varejo”

A produção e a demanda de calçados no Brasil ocupam posições de destaque no cenário mundial, sendo o quarto em desempenho na produção (perdendo para os três maiores produtores) e no consumo de calçados (ficando atrás da China, Índia e EUA), em milhões de pares, mantendo-se essa mesma projeção para 2019.

Com relação à exportação, a China detém sozinha quase 68% do total de exportações do Mundo e o Brasil, ocupa a décima primeira posição. O Brasil foi o terceiro maior produtor até 2014, perdendo nos anos seguintes para o Vietnã (Figura 11).

Figura 11. Quantidades de pares de calçados produzidos nos principais países produtores.



Fonte: ABICAÇALDOS (2018) adaptado pelo autor.

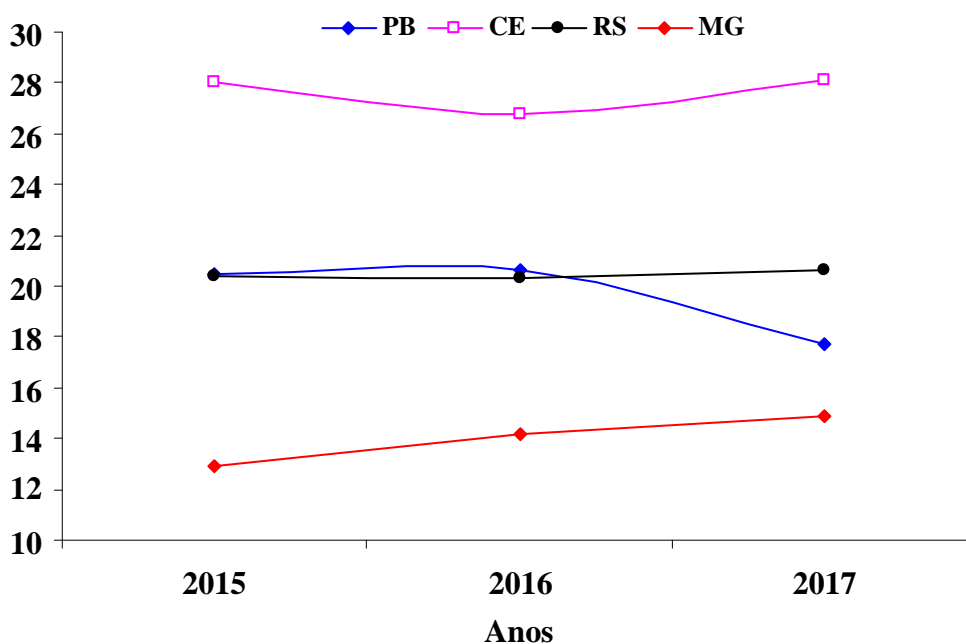
A tendência observada na produção de calçados no Brasil, no período de 2014 a 2016, estima-se que haja um recuo para 5ª posição em 2018. Neste período, os crescimentos da produção de países asiáticos são resultados da realocação da produção calçadista chinesa que retraiu cerca de -4,93% no mesmo período.

O país com maior produção de calçados entre 2014 e 2015 foi a China, embora haja expansão no Vietnã e na Indonésia. Isso é resultado da realocação da produção calçadista chinesa, apresentando uma retração de 1,8% nesse mesmo período. Ainda no ano de 2016, a taxa de crescimento da produção calçadista em outros países (todos os países do mundo, excluindo os maiores produtores de calçados) atingiu 4,9%, valor significativamente superior ao crescimento

mundial (0,6%).

A Associação Brasileira das Indústrias de Calçados (ABICALÇADOS, 2018) ressalta o crescimento do segmento regional da produção de calçados brasileira, especialmente, no Nordeste, no ano de 2017. Embora tenha se constatado uma redução na produção nos anos de 2015 a 2016. Condição essa que fez com que a produção, nas regiões Sul e Sudeste tenha aumentado no quantitativo da produção de calçados no Brasil. Já a produção nordestina nesse período, apresentou queda, quando o Estado da Paraíba perdeu 2,8 pontos percentuais no total da produção nacional. O Estado que teve ganho nessa participação nessa produção foi Minas Gerais. Conforme mostra a Figura 12.

Figura 12. Frequência relativa (Fr) da produção brasileira de calçados, em milhões de pares, entre 2015 e 2017.



Fonte: ABICALÇADOS (2018) adaptado pelo autor

Nos últimos três anos, percebe-se (Figura 12) uma tendência de queda na produção de calçados no Estado da Paraíba, refletiu a crise econômica nacional, em virtude da retração de consumo. Por conta disso, algumas das empresas para não terem problema de caixa, optaram por diminuir o quadro de funcionários, o que resultou na redução na produção. Pesquisas recentes mostram que há indícios de melhora, cujos resultados serão apresentados mais adiante.

A Tabela 1 tem os principais estados brasileiros, aonde se concentram os polos estaduais de calçados. Analisando-se os percentuais de concentração de produção de calçados, entre 2015 e 2017, no Nordeste brasileiro, verifica-se que o polo de Campina Grande produziu 26,2 % mais do que os dois polos do Estado do Ceará juntos. Observa-se que os percentuais de produção nos polos de São Paulo e do Rio Grande do Sul têm as menores variabilidades temporais. Embora, o

polo de produção de Birigui, SP, por exemplo, produz o equivalente aos de Jaú e Franca.

Tabela 1. Concentração percentual dos principais produtores de calçados, em pares, por polos e estados brasileiros, entre 2015 e 2017.

Ceará	2015	2016	2017
Polo de Sobral	65,0%	62,0%	61,3%
Polo de Juazeiro do Norte	12,8%	11,9%	8,9%
Outros	22,2%	26,1%	29,8%

Paraíba	2015	2016	2017
Polo de Campina Grande	91,9%	92,9%	94,5%
Polo de João Pessoa	4,7%	4,6%	3,3%
Outros	3,4%	2,5%	2,2%

Minas Gerais	2015	2016	2017
Polo de Nova Serrana	52,9%	56,2%	56,1%
Outros	47,1%	43,8%	43,9%

São Paulo	2015	2016	2017
Polo de Birigui	45,3%	45,7%	44,8%
Polo de Franca	32,7%	33,5%	33,6%
Polo de Jaú	10,6%	10,5%	11,7%
Outros	11,4%	10,3%	9,9%

Santa Catarina	2015	2016	2017
Polo de São João Batista	69,8%	71,9%	73,6%
Outros	30,2%	28,1%	26,4%

Rio Grande do Sul	2015	2016	2017
Polo do Vale do Rio dos Sinos	40,2%	40,7%	40,1%
Vale do Paranhana/Encosta da Serra	23,8%	23,2%	22,5%
Outros	36,0%	36,1%	37,4%

Fonte: IBGE/ABICALÇADOS (2018).

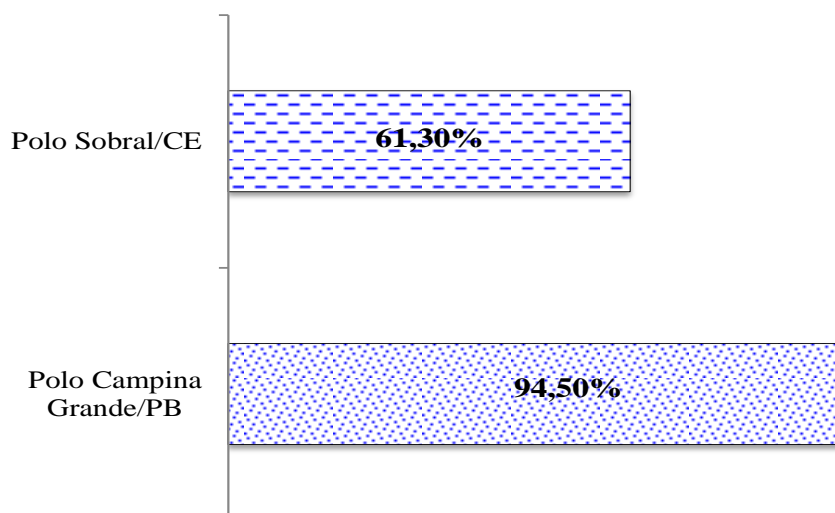
Conforme os percentuais de produção de calçados (Tabela 1) percebem-se que, dos arranjos produtivos do estado da Paraíba, 94,5% da produção, em 2017, proveio do polo de Campina Grande. Contata-se que há uma grande diferença com os polos do Ceará, haja vista que

a produção no polo de Juazeiro do Norte foi de apenas 8,9%. Mesmo no polo de Sobral, que produziu 61,3% ficou muito aquém quando se compara com o de Campina Grande.

Destaca-se, entretanto, que os estados da Bahia e Pernambuco possuem produção significativa de calçados, no entanto, não são identificados como polo por existir uma dispersão geográfica da produção. Já na região Sudeste, dois estados foram destacados: São Paulo e Minas Gerais. Em relação ao primeiro, Birigui, Franca e Jaú, representam 90% da produção de calçados do estado. Diferentemente de São Paulo, a produção de calçados de Minas Gerais caracteriza-se por uma centralização no polo de Nova Serrana. No Sul, destaca-se o estado do Rio Grande do Sul, no qual chama a atenção à participação da produção em regiões fora dos polos listados, o que pode apontar a ocorrência de uma desconcentração da produção do estado.

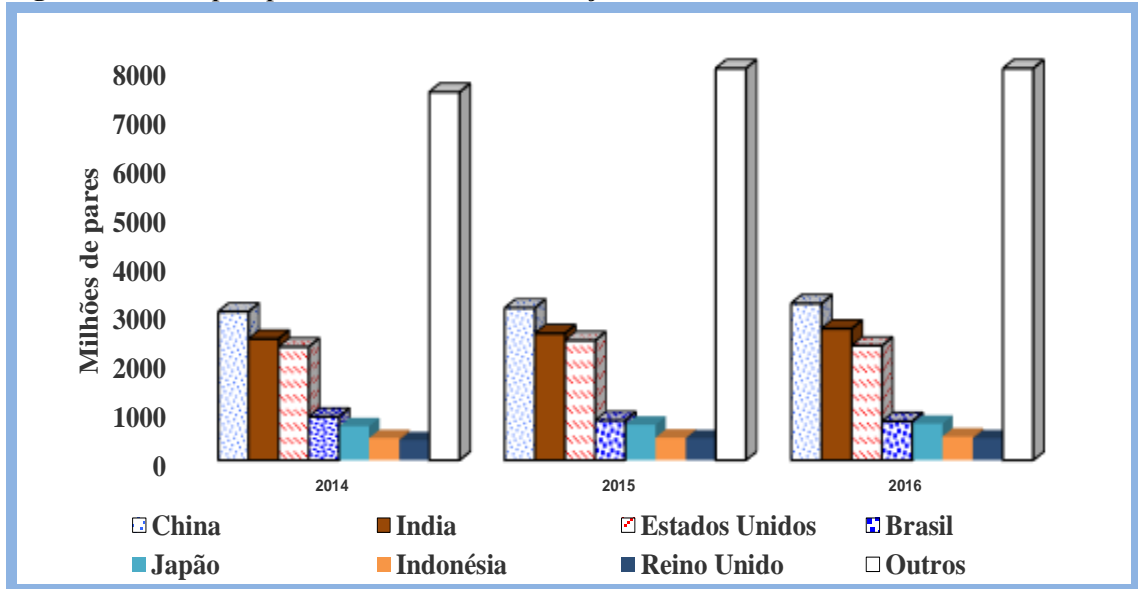
Os valores dos percentuais apresentados na Tabela 1 evidenciam o arranjo produtivo de couro e calçados no Nordeste brasileiro, como sendo os principais responsáveis da produção de calçados no Brasil, destacando-se o APC de Campina Grande, Paraíba, seguido pelo de Sobral, Ceará, cujos percentuais são apresentados na Figura 13.

Figura 13. Percentuais de produção de calçados nos dois polos principais do Nordeste brasileiro, Sobral, CE, e Campina Grande, PB, em 2017.



Fonte: ABICALÇADOS (2018) adaptado pelo autor.

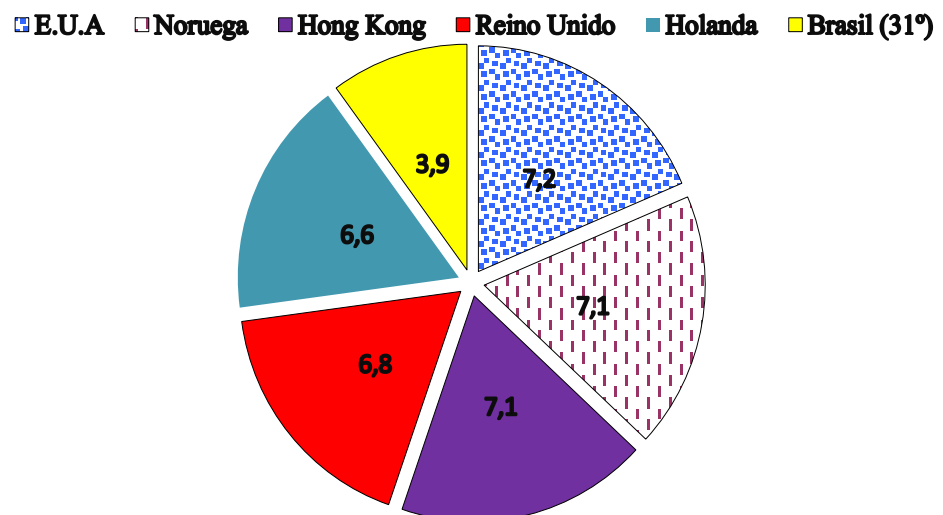
Percebe-se que o setor calçadista, ao tempo em que se recente da crise economia, responde à retomada do consumo. Será que a compra de calçados se dá, por impulso? A Figura 14 mostra os principais países consumidores de calçados, em pares. Os dois maiores produtores do mundo (China e Índia) são os maiores consumidores.

Figura 14. Principais países consumidores de calçados do mundo

Fonte: ABICAÇALDOS (2018) adaptado pelo autor.

Os quatro maiores países consumidores de calçados são a China, Índia, Estados Unidos e o Brasil. A produção de pares de calçados produzidos e vendidos na China são 3,5 vezes maiores que a do Brasil, o quarto maior mercado consumidor de calçados do mundo. Mesmo com uma retração de 2,1%, em 2016, ainda teve um superávit superior a 100 milhões pares de calçados do que foi consumido.

O segundo e o terceiro maiores consumidores de calçados no mundo (Índia e EUA) têm quantitativos muito próximos. A produção doméstica e o consumo na Índia são equivalentes, como mostra a Figura 15.

Figura 15. Principais países consumidores *per capita* de calçados, ano 2016

Fonte: ABICAÇALDOS (2018) adaptado pelo autor.

Ao se comparar, o consumo por habitante por ano (Figura 15), observa-se que há diferença entre o *ranking* de consumo do país e o *per capto*, com destaque para os EUA, por ser

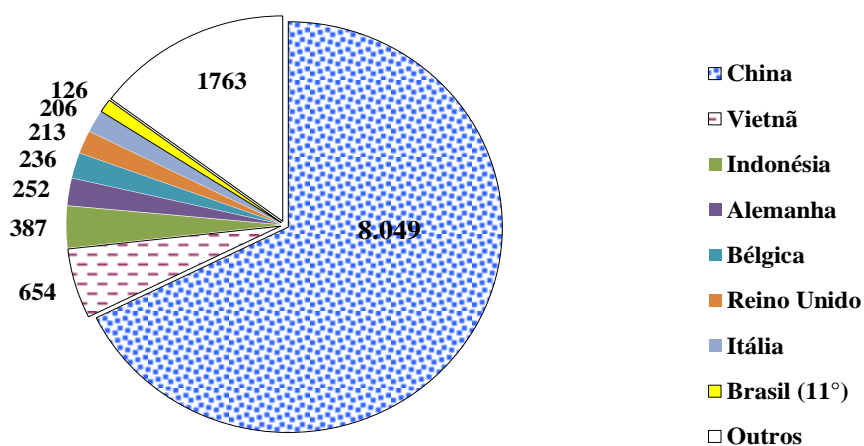
o maior consumidor do mundo, seguido pela Noruega, Hong Kong, Reino Unido e a Holanda.

O Brasil se destaque como um grande consumidor, mas ainda fica longe no *ranking* mundial, ficando na posição 31º do *ranking per capita*.

A China foi o maior exportador mundial de calçados, em 2016, tanto em valor (US\$) quanto em pares. Todavia, houve uma retração das exportações, embora ainda se encontre em uma posição privilegiada em termos de participação nas exportações mundiais de calçados (67,7% em números de pares e 41,8% em US\$).

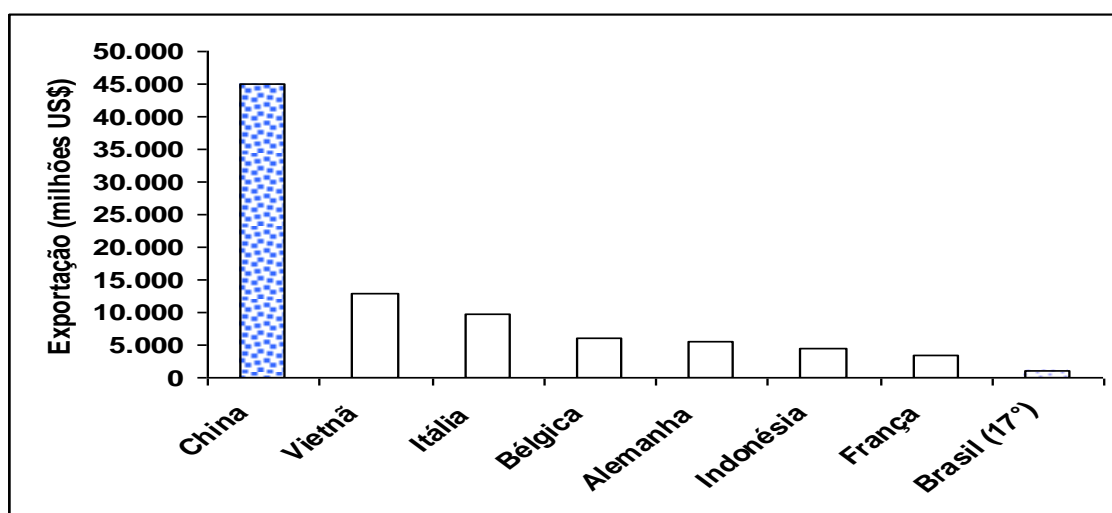
Os dois maiores exportadores de pares de calçados são a China e o Vietnã (Figura 16). O Brasil ocupa a 11ª posição nesse *ranking* e a 17ª em exportações (Figura 17).

Figura 16. Principais países exportadores de calçados, em milhões de pares, no ano de 2016,



Fonte: ABICAÇALDOS (2018) adaptado pelo autor.

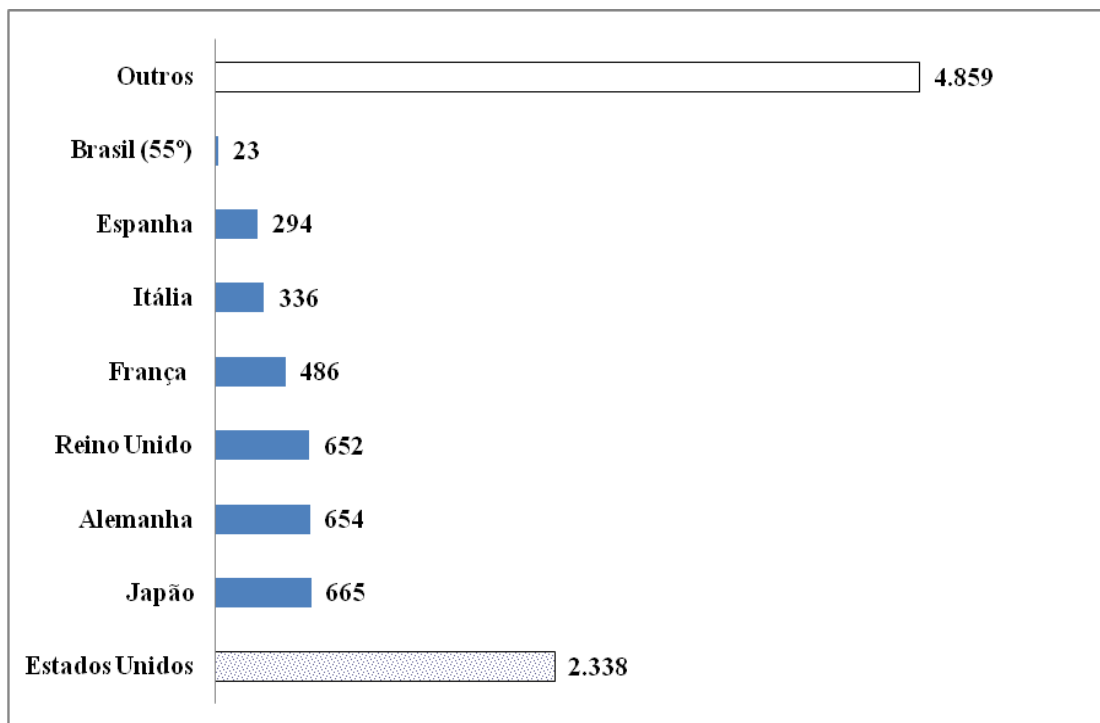
Figura 17. Lista dos principais países exportadores de calçados no ano de 2016.



Fonte: ABICAÇALDOS (2018) adaptado pelo autor.

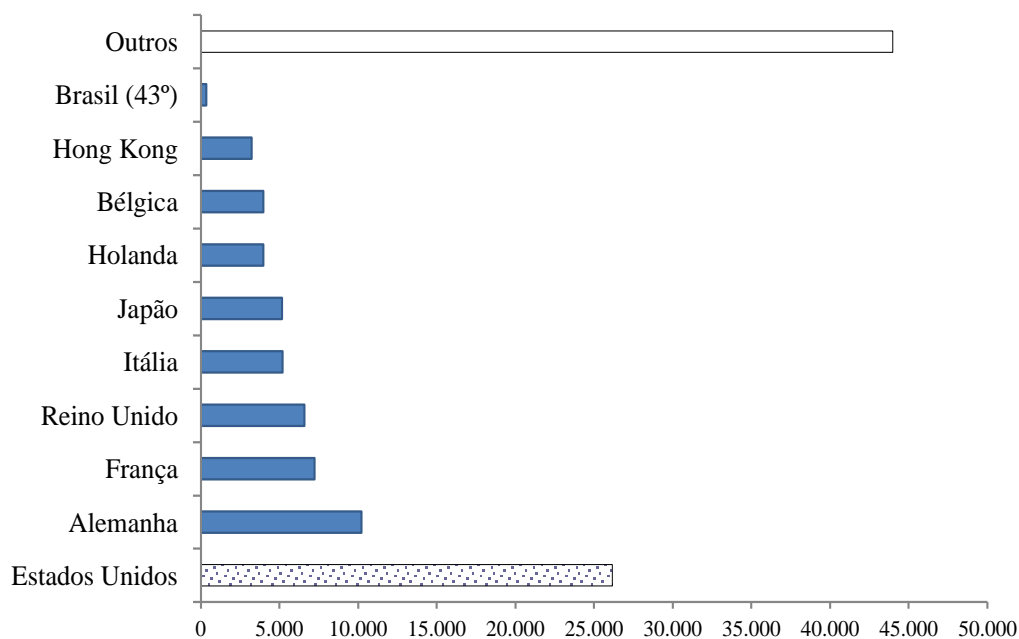
Os principais países importadores de calçados, quantificados em milhões de pares e de dólares são apresentados, respectivamente, nas Figuras 18 e 19. Os Estados Unidos têm uma ampla vantagem de ser o maior importador de pares de calçados do mundo e de receita cambial, em 2016, seguido pelo Japão, especificamente, em quantidade de pares importados.

Figura 18. Vista dos principais países importadores de calçados, ano 2016 (Milhões de pares)



Fonte: ABICAÇALDOS (2018) adaptado pelo autor.

Figura 19. Vista dos principais países importadores de calçados, ano 2016 (Milhões US\$).



Fonte: ABICAÇALDOS (2018) adaptado pelo autor.

Ao se comparar quantidade de pares importados e as despesas cambiais, observa-se que o Japão é o segundo país importador de calçados (em pares) e o sexto em milhares de dólares. O que chega a despertar é a participação de Hong Kong, em milhões de dólares, e não em quantidade de pares importados, o que se conclui que há um elevado preço nos calçados importados dessa região.

Observa-se (Figura 18) que as primeiras posições nesse *ranking* são para os países Europeus, que ocupam do 2º ao 4º lugar nesse *ranking*, com percentuais de crescimento nas importações de calçados na Alemanha, França, Reino Unido e Itália.

Nesses cenários de importação de calçados, o Brasil não se apresenta como uma das principais economias. O setor calçadista brasileiro é caracterizado pela concentração regional por apresentar diversos polos especializados de calçados dentre os quais, destacam-se os estados do Rio Grande do Sul, Ceará, São Paulo e Paraíba. Isso se deve à força que essa indústria representa sobre os setores com os quais se relaciona.

4.3. Características do setor de couro e calçados no Brasil

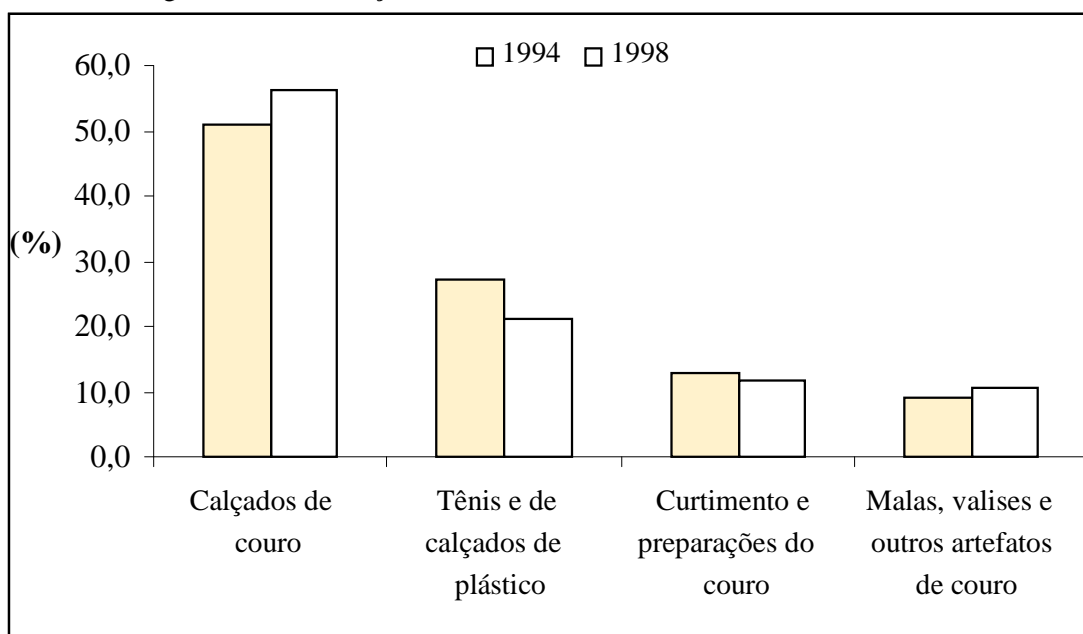
No Brasil, o complexo coureiro e calçadista começou a se desenvolver em meado do século XIX ainda de forma artesanal. As regiões do país com maior tradição pecuarista, a exemplo do Vale dos Sinos, no Rio Grande do Sul, beneficiada com a imigração alemã, e de Franca, em São Paulo, com os italianos, contribuíram positivamente para a consolidação dessa indústria. A partir daí as empresas começaram a se organizar em aglomerados produtivos compostos por pequenas e médias empresas com gestão familiar nos negócios.

Concorda-se com Noronha e Turchi (2002), que a origem teuto-brasileira dos estabelecimentos no Rio Grande do Sul possibilitou uma dinâmica diferenciada no seu desenvolvimento, gerando identidades e formas de cooperação entre os empresários do setor. Com a tecnologia informatizada, a partir dos anos 1970-80, surgiu uma nova dinâmica na produção, passando a contar com uma indústria sólida e integrada ao mercado internacional.

Apesar da crescente expansão dessa indústria, os trabalhadores do setor tinham salários médios abaixo dos outros trabalhadores de setores também tradicionais, tais como vestuário, alimento e bebidas. Os conflitos nas relações trabalhistas se intensificaram depois das décadas de 1970 e 1980, o que motivou o deslocamento da produção para o interior do país, onde se apresentava uma oferta de mão de obra abundante e barata, sem apelo reivindicativo dos sindicatos, principalmente, na região do Nordeste.

A evolução da mão de obra empregada no complexo coureiro-calçadista pode ser visualizada se comparados os dados da RAIS 1995/1998 do Estado do Ceará (Figura 20), em termos de absorção de mão de obra nos principais segmentos.

Figura 20- Número de empregados em 30/12/1994 e 30/12/1998, nos APLs do Estado do Ceará, segundo a classificação CNAE-95.

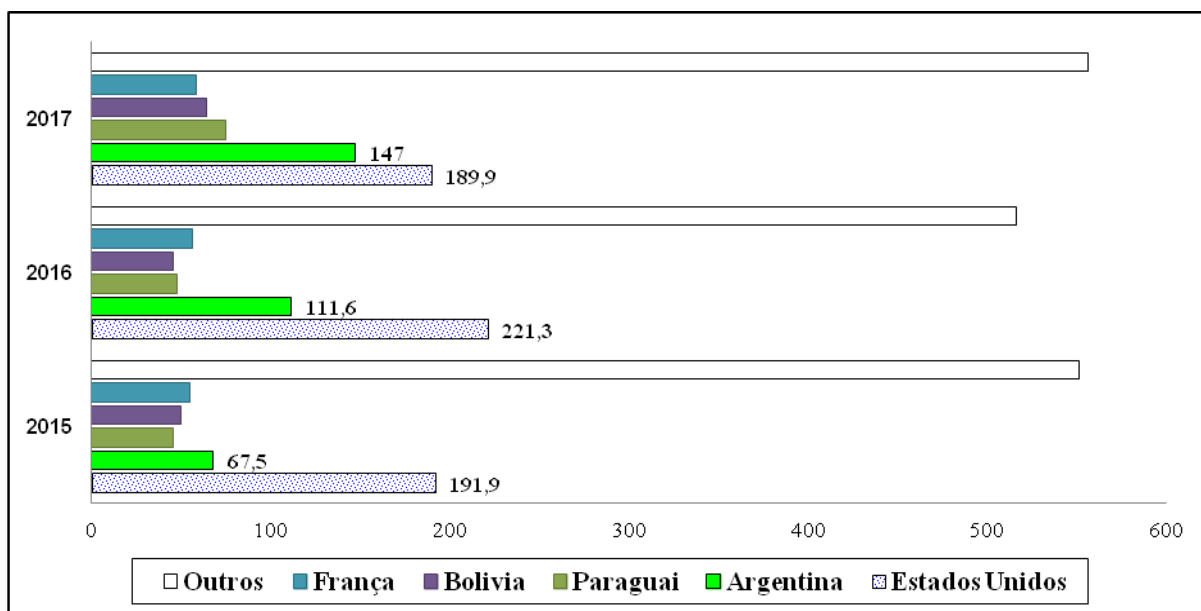


Fonte: Noronha e Turchi (2002), adaptado pelo autor.

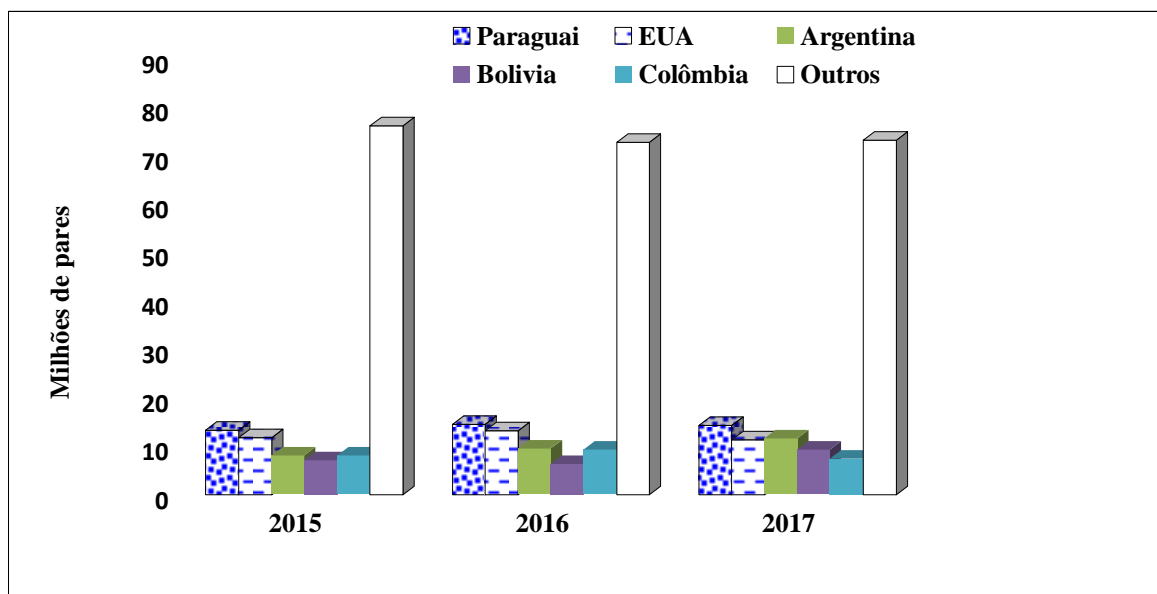
Mesmo numa análise comparativa simples, verifica-se que nos APLs do Ceará houvera um aumento na fabricação de calçados de couro e uma diminuição no de Tênis de plástico. De forma inversa, verifica-se a redução de curtimento e preparação do couro e aumento na fabricação de valise e outros artefatos de couro.

A indústria calçadista brasileira teve em 2016 e 2017 as maiores receitas das exportações do setor desde 2013. As Figuras 21 e 22 mostram, respectivamente, os principais destinos (países) dos calçados aqui fabricados.

Figura 21. Principais destinos das exportações de calçados brasileiros, em milhões de US\$.



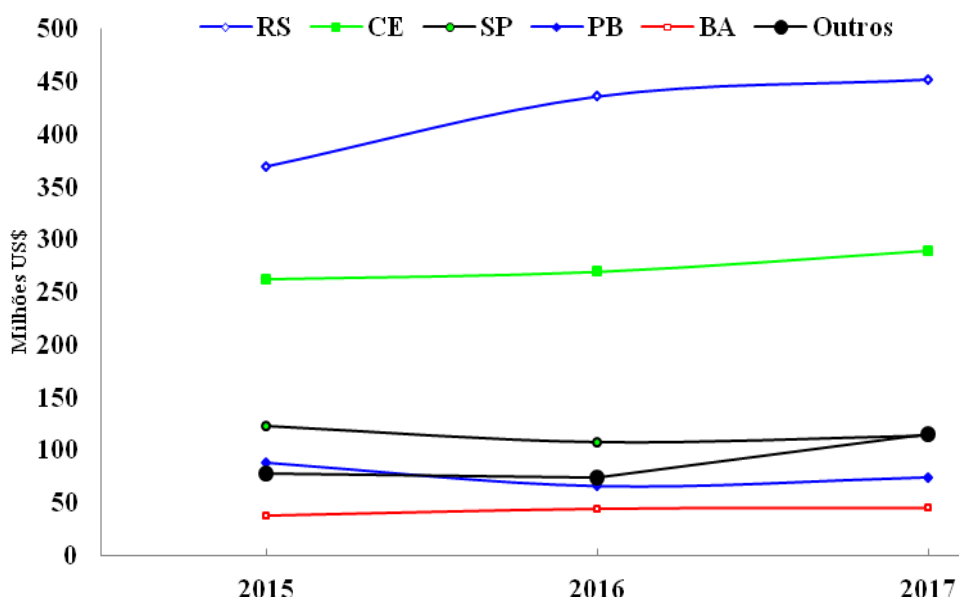
Fonte: ABICAÇALDOS (2018) adaptado pelo autor.

Figura 22. Principais destinos das exportações de calçados brasileiros, em milhões de pares.

Fonte: ABICAÇALDOS (2018) adaptado pelo autor.

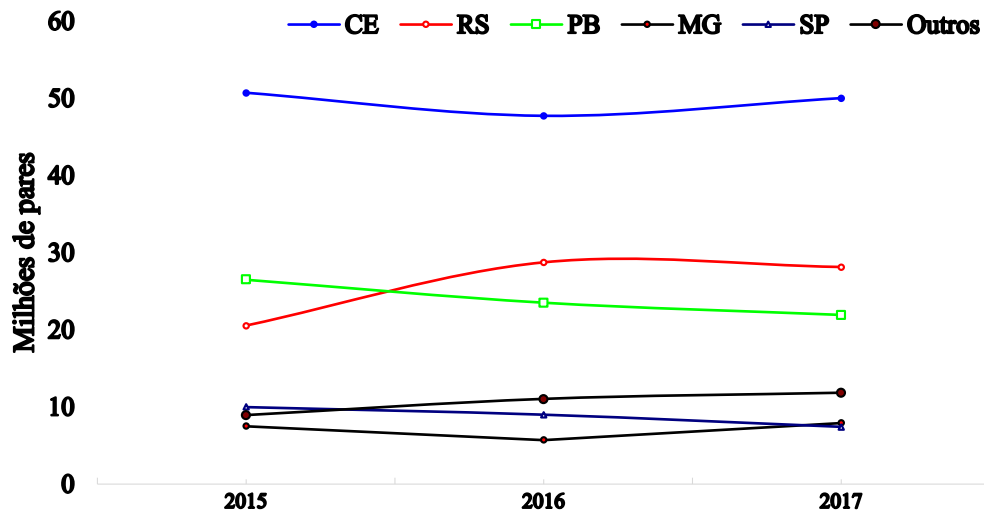
Observa-se (Figuras 21 e 22) que as maiores receitas de exportação são as vendas para os Estados Unidos e Argentina, mas os quantitativos são do Paraguai. No ano de 2017, as exportações brasileiras de calçados atingiram o patamar superior a US\$ 1 bilhão, com taxas de crescimento para os cinco mercados sul-americanos: Argentina (31,7%), Paraguai (57,4%), Bolívia (41,5%), Peru (15,1%) e Equador (102,4%). Enquanto que no mesmo período ocorreu uma queda nas exportações para os Estados Unidos (-14,2%).

Fazendo análises semelhantes para a exportação de calçados, por estados, em 2017, em milhões de dólares e de pares são apresentados, respectivamente, nas Figuras 23 e 24.

Figura 23. Principais destinos das exportações de calçado, por estado, em milhões de US\$

Fonte: ABICAÇALDOS (2018) adaptado pelo autor.

Figura 24. Principais destinos das exportações de calçados, por estado, em milhões de pares.

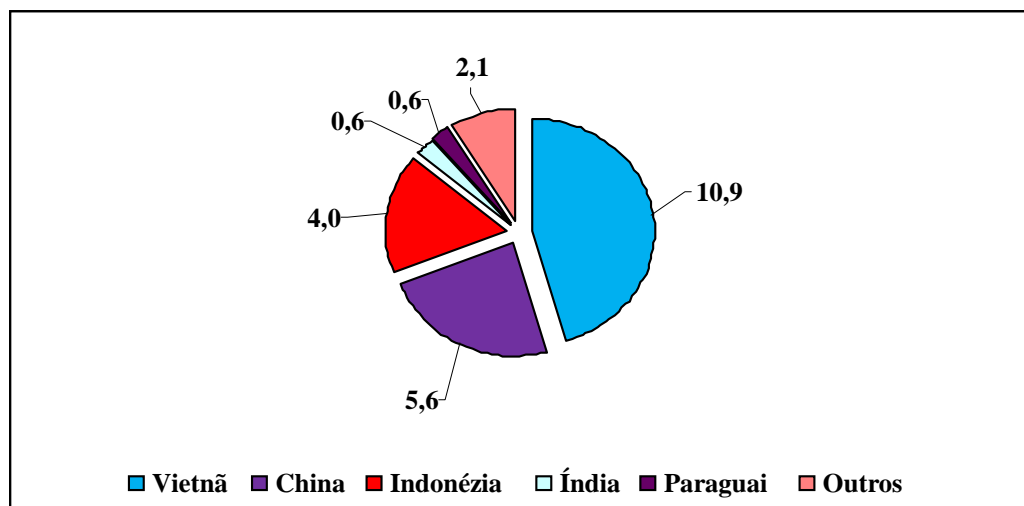


Fonte: ABICAÇALDOS (2018) adaptado pelo autor.

Comparando-se os valores monetários, em milhões de US\$, com os quantitativos em milhares de pares de sapatos exportados, verifica-se que, o Estado do Rio Grande do Sul tem um valor agregado muito maior que o Ceará, que exporta uma quantidade de pares de sapatos muito maior. Destaca-se, ainda, que o Estado da Paraíba, no item valor exportado, já alcança cifra bem próxima com a de São Paulo, mas nas quantidades de pares de sapatos exportados se aproximam do segundo colocado que é o Rio Grande do Sul.

O Brasil, também, é um grande importador de calçados, principalmente, o Vietnã, China e Indonésia (Figura 25). Esses três países somam mais de 80% do consumo brasileiro dos calçados importados.

Figura 25. Origens das importações brasileiras de calçados, em milhões de pares, em 2017.



Fonte: ABICAÇALDOS (2018) adaptado pelo autor.

A produção de calçados no Nordeste brasileiro tem crescido e, em 2017, a região já produzia mais da metade do total produzido no país. Os APLs de calçados da Paraíba já despontam na terceira posição do *ranking* nacional, em quantidade de pares produzidos, e a quarta em venda (R\$). A Paraíba tem uma grande vantagem logística para o escoamento da produção, garantida pelos portos de Suape/PE e Cabedelo/PB, que possibilitam a escoar a produção para vários países do mundo.

4.4. Características do setor de calçados na Paraíba

O setor da indústria de couros e calçados na Paraíba começou a se consolidar mediante estratégias de atração de empresas oriundas do Sul do Brasil, atraído em função da subvenção fiscal e/ou de benefícios oferecidos pelos governos nordestinos. .

A indústria calçadista brasileira se concentrava, principalmente, nos Estados do Rio Grande do Sul e São Paulo. Na Paraíba, ela teve início por volta da década de 1940, no município de Cajazeiras e, posteriormente, com os incentivos da SUDENE, nos anos 60, para Patos e Campina Grande.

Duas instituições financeiras foram as responsáveis pelo suporte aos investimentos industriais no Nordeste brasileiro, o Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social (BNDES), cuja política é orientada pelas diretrizes do Plano Brasil Maior (PBM), do Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior (MDIC); e o Banco do Nordeste do Brasil (BNB), que dispõe de linhas de crédito para o setor industrial, a exemplo dos Programas de Financiamento à Inovação (INOVAÇÃO).

Destaca-se, entretanto, que o Estado da Paraíba contou com o apoio de dois fundos: o de Apoio ao Desenvolvimento Industrial da Paraíba (FAIN), administrado pela Companhia de Industrialização do Estado da Paraíba (CINEP), tendo como principal objetivo a concessão de empréstimos com encargos subsidiados para financiar investimento fixo e fortalecer capital de giro, através do Imposto sobre Circulação de Mercadoria (ICMS); e o da Industrialização do Estado da Paraíba (FUNDESP), que tem por finalidade gerar financiamentos em caráter excepcional e complementar os financiamentos bancários, destinados à aquisição de máquinas e equipamentos, capital de giro para empresas industriais e agroindustriais.

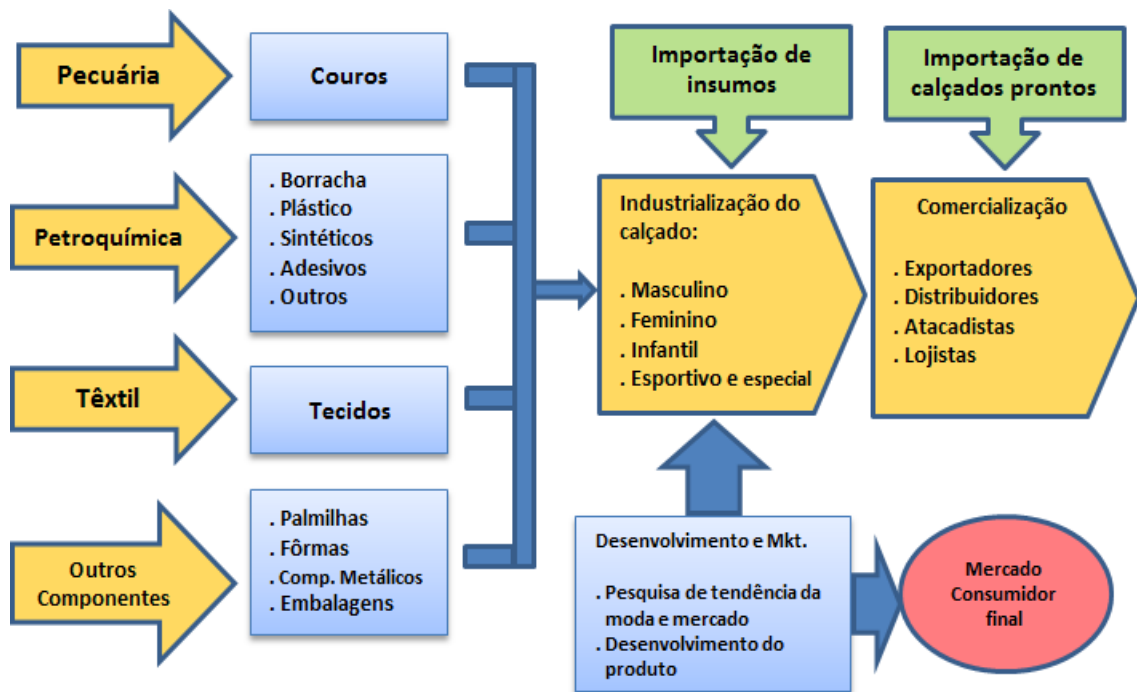
A localização geográfica de Campina Grande, associada ao potencial tecnológico trouxe vantagens competitivas para a indústria local, formando aglomerados de empresas, as quais se interligam entre si o que favorece a sinergia entre os agentes produtivos. Esses aglomerados apresentam-se características de Arranjo Produtivo Local por ser formado por empresas de pequeno e médio porte que exploram uma mesma atividade econômica, existindo certo grau de cooperação e troca de informações conforme a cultura local.

4.5. Arranjo Produtivo de Couro e Calçados de Campina Grande

Neste item apresentar-se-á de forma mais detalhada, os resultados do arranjo produtivo de couro e calçados de Campina Grande, dando-se ênfase ao diagnóstico desse APL. Para isso, apresentar-se-ão alguns indicadores econômicos do Estado da Paraíba e, em particular, o de Campina Grande, avanço no desenvolvimento local, como também, na contribuição para a promoção do desenvolvimento regional, mediante a geração de emprego e renda.

As indústrias calçadistas de Campina Grande, PB, não são modernas em tecnologia e em organização. Ao contrário, a terceirização das atividades de produção forma verdadeiras redes empresariais inspiradas no modelo japonês de gestão do processo de trabalho, adotado pela maioria das grandes empresas dos diferentes setores da economia dos países industrializados. Embora a cadeia de produção de calçados esteja inserida na da indústria do couro e da petroquímica altamente qualificada, conforme fluxograma da Figura 26.

Figura 26. Fluxo da cadeia produtiva do setor de calçados



Fonte: Adaptado de Depec (2017)

As indústrias de calçados são intensivas em todo o mundo e grande geradora de emprego e renda. O Brasil destaca-se por ser o terceiro maior produtor, oitavo maior exportador e quarto maior consumidor de calçados do mundo (ABICALÇADOS, 2015). De acordo com Klen (2002), o Brasil se destaca pelas vantagens competitivas, tradição com couro e manufaturas, de uma sociedade consumidora de moda, com produtos de todos os níveis de preço. De modo, que, a

indústria calçadista brasileira segue na sua maioria, o modelo de aglomerados de empresas, obedecendo a uma realidade já consolidada em economias desenvolvidas, tornando-se em um dos segmentos que mais contribui para a formação da riqueza do país.

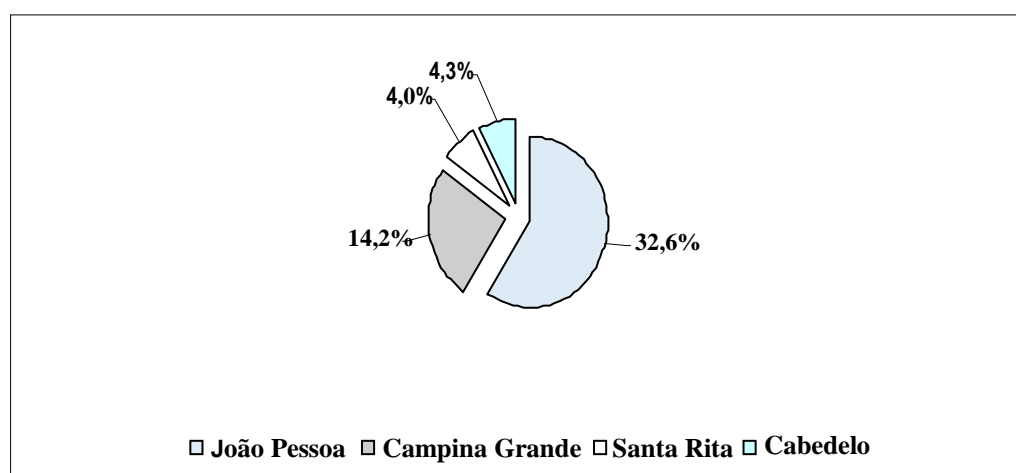
O Produto Interno Bruto (PIB) representa o desempenho econômico, ou seja, a soma anual de todas as atividades produtivas (bens e serviços). Os indicadores do PIB paraibano, com as suas respectivas participações nos anos de 2013 e 2014 são dados na Tabela 2 e/ou as médias das participações dos quatro maiores PIB da Paraíba na Figura 27.

Tabela 2. Indicadores dos maiores PIB dos municípios paraibanos (2013-2014)

Municípios	PIB (1000 R\$)	2013	PIB (R\$ 1000)	2014
		Participação (%)		Participação (%)
Paraíba	46.317,299	100	52.936,483	100
João Pessoa	15.002,609	32,3	17.462,539	33,0
Campina Grande	6.574,105	14,2	7.541,055	14,2
Cabedelo	2.030,250	4,4	2.294,113	4,3
Santa Rita	1.905,403	4,1	2.079,084	3,9
Patos	1.155,462	2,5	1.322,958	2,5
Subtotal	26.667,829	57,5	30.699,749	58,0
Outros 218 municípios	19.709,470	42,5	22.236,734	42,0

Fonte: IDEME/PB (2016)

Figura 27. Médias das participações, em %, dos quatro maiores PIB da Paraíba.

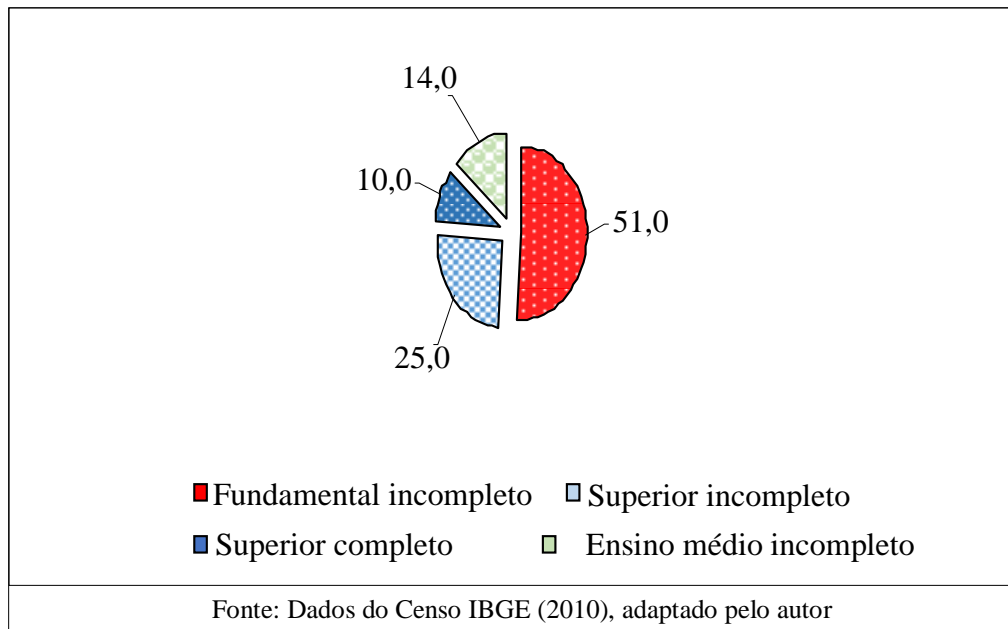


Fonte: IDEME/PB (2016) modificado pelo autor

Na maioria dos casos, escolaridade é tida como determinante para capital humano, cuja consequência contribui para o crescimento econômico. Visando compreender a relação entre educação e crescimento econômico. De modo geral, dados dessa natureza podem influenciar na qualidade da mão obra paraibana, implicando baixos salários ou em trabalhadores em condições de vulnerabilidade social e de renda.

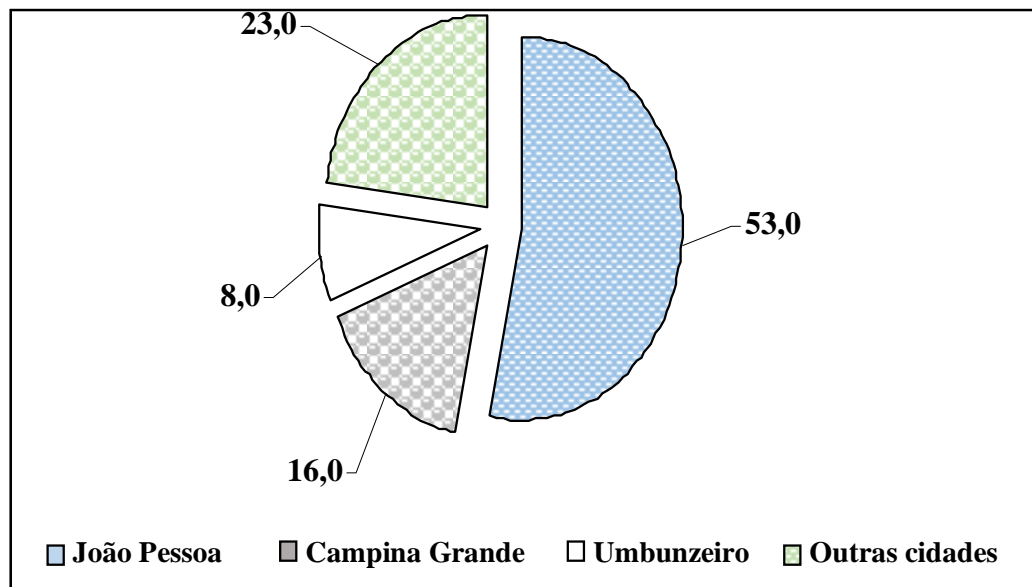
A Figura 28 ilustra os quantitativos, em termos percentuais de frequências, dos graus de instrução dos paraibanos, em 2010. Observa-se que mais da metade da população paraibana não possuía ensino fundamental completo e 25% não tem curso superior. Dos 24,0 % restante da população, 14,0 % tem o ensino médio incompleto e 10,0 % o superior completo. Esses baixos níveis de instrução influenciam na qualidade da mão obra, contribuindo com salários mais baixos e/ou em condições de vulnerabilidade social e de renda.

Figura 28. Frequência relativa, em %, do grau de instrução dos paraibanos, em 2010.



Esses resultados podem contribuir com os resultados encontrados por Lemos (2009), que traz um questionamento sobre a possibilidade de haver relação entre renda per capita e escolaridade média. Assimetria na escolaridade induz desigualdade na distribuição de renda e, conseqüentemente, no PIB. Para esse autor, cria-se uma relação em que menos escolaridade causa menos riqueza, ou seja, nos locais com menor escolaridade a resposta do crescimento é mais lento.

Outro indicador econômico importante e que merece destaque é a taxa de admissão, por ter uma relação direta com o PIB, lembrando que o segmento de couro e calçados apresenta alta demanda de mão de obra. A Figura 29, exemplifica, em termos percentuais a composição do emprego formal, no ano de 2016, em Campina Grande e outras cidades da Paraíba.

Figura 29. Percentuais de admissões em Campina Grande e outras cidades da Paraíba, em 2016.

Fonte: Ribas et.al. (2017), modificado pelo autor.

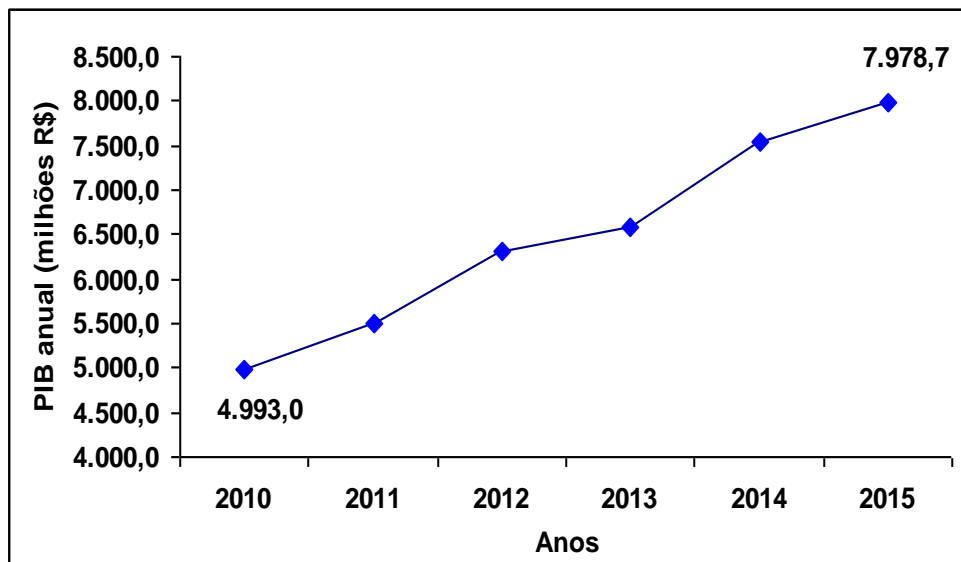
Destaca-se, entretanto, que a participação de João Pessoa e Campina Grande soma 69,0 % do total de admissão no estado. As demais cidades apresentaram um percentual de 31,0 %. Isso mostra que essa disparidade pode estar associada à própria dinâmica econômica e populacional do estado da Paraíba, quando as duas principais cidades concentram as maiores riquezas, logo, atraem outros trabalhadores de outras cidades.

Nesse cenário, a agricultura se apresentava como o segmento com maior expressão, absorvendo 50% da força de trabalho paraibana, com presença mais forte em Umbuzeiro. Enfim, existe uma concentração maior de trabalhadores nas atividades dos setores de serviços e comércio em todas as microrregiões do Estado.

É importante destacar que, o município de Campina Grande é o maior centro econômico do interior do estado da Paraíba, tem um comércio caracterizado por ser distribuidor para diversas cidades da região Nordeste. Outro aspecto para o desenvolvimento do município é a atividade educacional de nível superior, com universidades públicas e privadas. Além disso, a referida cidade tem dois importantes polos tecnológicos, sendo um na área de couro e calçados e outro, de tecnologia da informação.

4.5.1. Indicadores de Campina Grande

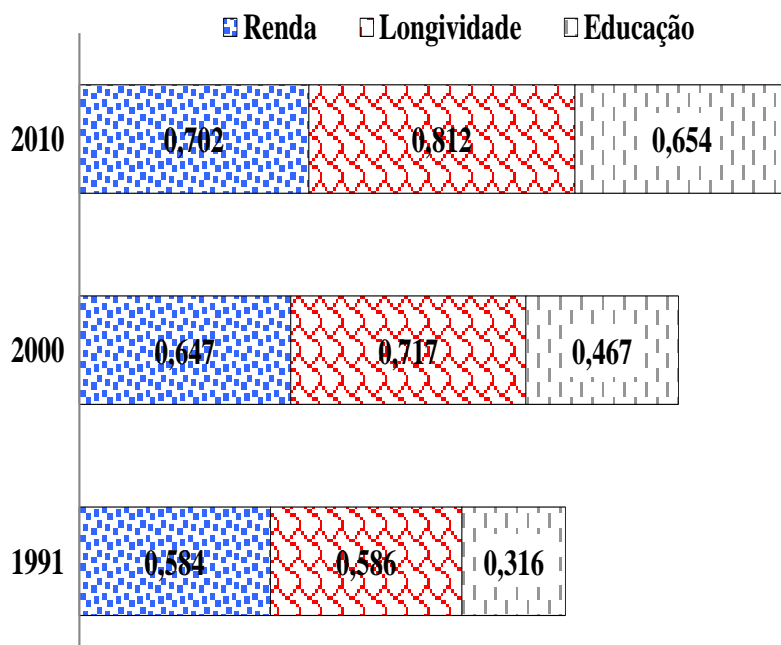
Campina Grande exerce grande influência política e econômica no “Compartimento da Borborema”, que congrega mais de 60 municípios e uma população circulante de cerca de um milhão de habitantes, que forma a sua região legalmente estabelecida, como a região metropolitana de Campina Grande com 22 municípios. A Figura 30 mostra, de forma resumida, a evolução do PIB campinense de 2010 a 2015.

Figura 30. Evolução do Produto Interno Bruto (PIB) anual de Campina Grande, PB.

Fonte: IBGE adaptado pelo autor

Observa-se que o PIB de Campina Grande quase dobrou em cinco anos, saindo de 4,993 bilhões de reais, em 2010, para 7,978 bilhões de reais, 2015. Isso mostra, portanto, a pujança econômica da cidade, apesar da grave crise que assola o Brasil nos últimos anos.

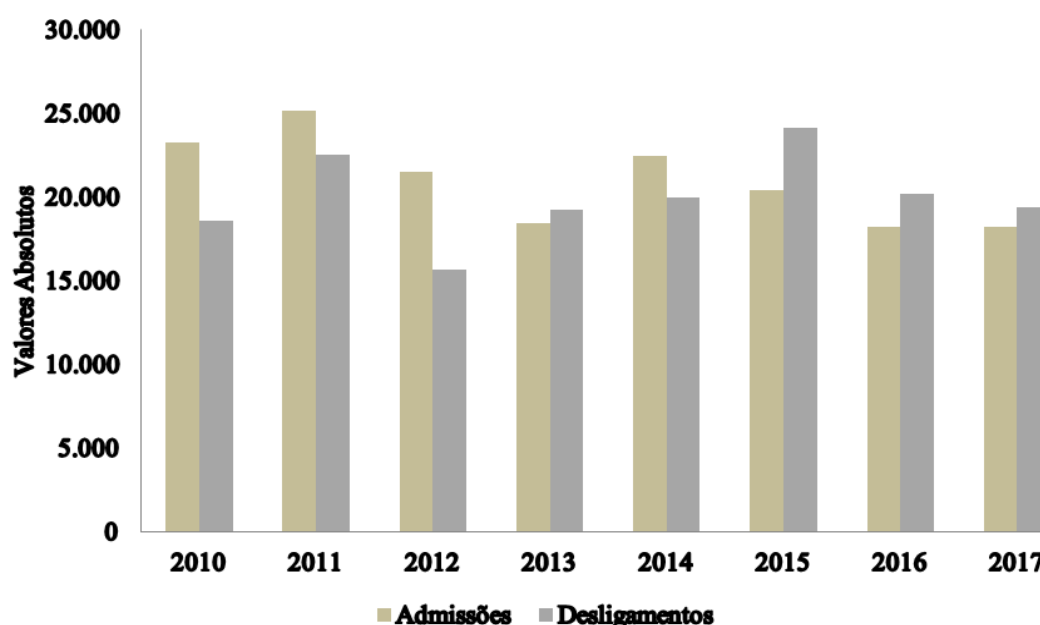
Outro indicador importante é o índice de desenvolvimento humano municipal (IDH-M), tem por finalidade medir os parâmetros de saúde, educação e renda para a promoção do desenvolvimento do município, cujas frações e evolução temporal são apresentadas na Figura 31.

Figura 31. Frações do índice de desenvolvimento humano municipal de Campina Grande (IDH-M), em três épocas distintas.

Fonte: IBGE adaptado pelo autor

Dados apresentados pelo CAGED (2018) mostram que o município de Campina Grande tem reagido quanto à contratação de novos trabalhadores. Em todos os segmentos, de 2010 a 2014 o número de admissões superou o número de desligamentos, já entre 2015 e 2017 a situação se inverteu tendo o número de desligamentos maior que o de admissões, como mostra a Figura 32.

Figura 32. Evolução temporal de empregados admitidos e desligados, em Campina Grande, PB.



Fonte: CAGED (2018) adaptado pelo autor.

Esses indicadores mostram a realidade a qual o arranjo produtivo de calçados de Campina Grande está inserido. O CAGED apresenta através do código do município 250400, seja através de dados consolidados e agregados que o subsetor indústria de calçados que faz parte do setor de indústria de transformação, tem tido resultados positivos quanto ao número de admitidos. A Tabela 3 deslumbra o perfil deste município relacionado ao segmento de calçados ao estado da Paraíba e Brasil. Vale destacar a quantidade de estabelecimentos registrados para o arranjo produtivo em estudo, como também o número de empregos formais.

Tabela 3. Movimentação agregada do subsetor indústria de calçados, de 2010 a 2017, com destaque para Campina Grande, Microrregião de Campina Grande, Paraíba e Brasil.

Movimentação Agregada	C. Grande	%	Microrregião	%	Paraíba	%	Brasil
Admissões	18.920	96,15	19.678	59,83	31.625	1,38	1.367.655
Desligamentos	16.710	95,22	17.546	56,96	29.336	1,18	1.414.252
Empregos Formais 1º jan/2018	8.905	97,46	9.137	62,27	14.301	3,18	279.796
Total de Estabelecimentos	96	95,05	101	55,17	174	0,65	14.857
Variação Absoluta	2.210		2.130		2.289		-46.597

Fonte: CAGED (2018) adaptado pelo autor

Por outro lado, e ao mesmo tempo, toda essa estrutura já apresentada está diretamente ligada à indústria coureira que se instalou na região com a chegada de vários curtumes no Estado da Paraíba. O próximo item mostrará a evolução histórica enfatizando o intenso desenvolvimento promovido no século XX, principalmente com a cultura do algodão e a chegada da ferrovia.

4.5.2. A evolução histórica da indústria de Campina Grande

A indústria de Campina Grande desenvolve-se com o advento da ferrovia, impulsionando o comércio algodoeiro. Esses processos foram fundamentais para as transformações do espaço urbano campinense e precursores da instalação das primeiras indústrias da cidade.

Para Oliveira (2007), essa industrialização começa a surgir juntamente com a produção pecuária e o cultivo do algodão, quando passou a exercer influência de âmbito regional a partir do século XIX. Afirma que no início do século XX, o transporte ferroviário transformou a relação do sistema produtivo da Paraíba e proporcionou à cidade de Campina Grande, um avanço econômico, principalmente, relacionado ao escoamento mais rápido da produção de algodão, condição esse que possibilitou a “mobilidade” de entrada de produtos manufaturados ao sertão setentrional nordestino, proveniente de Recife/PE, dinamizando a circulação de mercadorias e capitais.

A indústria campinense, até o término de 1950, não possuía papel significativo, pois se destinava, principalmente, à produção de couro e pele, têxtil, bebida, sabão, alimentos e beneficiamento do algodão.

A industrialização da Paraíba e de modo particular, a de Campina Grande, começou a se desenvolver a partir da década de 1960 e teve a instalação da Federação das Indústrias do Estado da Paraíba, sediada em Campina Grande, liderando o processo de desenvolvimento da estrutura produtiva campinense.

O perfil da indústria calçadista em Campina Grande se dá no modelo de aglomerados e é formado em três categorias: a) Microempreendedor Individual (MEI) e informal; b) Sociedade Empresaria Limitada (LTDA), e c) Sociedade Anônima (SA).

A categoria MEI é predominantemente forte na informalidade. Funciona na sua grande maioria nos fabricos em fundos de quintais e quase toda produção é vendida internamente e para poucos estados vizinhos, principalmente, para as cidades de Caruaru e Santa Cruz.

A Sociedade Empresaria Limitada (LTDA) é constituída por empresas formais e com produção destinada para outros mercados fora da Paraíba. Atende quase todo o Brasil e algumas delas exportam parte da produção para outros países, principalmente, latinos americanos.

A maior empresa no seguimento de calçados é enquadrada na categoria Sociedade Anônima (SA), como por exemplo, a São Paulo Alpargatas (sandálias havaianas) que sozinha

representa mais de 70,0 % do APL local e nas exportações.

4.5.3. O papel dos micros produtores de calçados de Campina Grande

No tocante à indústria coureira e calçados local, verificou-se através desta pesquisa que as empresas são constituídas no âmbito familiar, na qual o ofício de sapateiro é repassado de pai para filho.

A resposta dada por um dos entrevistados Paulo Marinho (proprietário de uma indústria de solados de calçados, localizado no bairro José Pinheiro), relata da dificuldade de progredir no arranjo produtivo do calçado é a informalidade e a desorganização. Além disso, a falta de qualificação tem travado o crescimento do setor, assim relatado:

“A turma velha do ramo de sapatos não tem nenhum bem de vida. Dos que trabalham com sapatos e daquelas que já morreram, não tem se quer uma casa para morar. Como se pode dizer que esse ramo é bom? As instituições podem até ter recursos financeiros, mas mal administrado e não se importam de capacitar os empregados. O que falta na realidade é administração.

Percebe-se com esse relato, a dificuldade dos pequenos empresários, mas, mesmo com as limitações, eles sobrevivem e muitos deles estão atuando nesse segmento há mais de dez anos. Nesta realidade, a primeira categoria citada na pirâmide estrutural do arranjo produtivo em estudo é formada por microempresas formais e informais, tendo recebido um tímido apoio por parte dos órgãos públicos.

Nas visitas feitas in loco, emerge desta pesquisa: apesar da indústria de calçados ser tradicional, tem um limitado controle e muito pouco conhecimento sobre o mercado. A maioria não tem condição de inserir estratégia comercial ativa para a venda dos seus produtos e se depara com um mercado altamente competitivo, nos dias atuais.

A foto da Figura 33 retrata a realidade e a precariedade de um fabrico fundo de quintal. Ao mesmo tempo constatou-se que há desejo por parte do responsável de ter acesso a um espaço público para desempenhar melhor o seu empreendimento, em vez de usar um cômodo da sua própria casa.

Figura 33. Vista de uma unidade de fabrico fundo de quintal. Bairro Glória, Campina Grande/PB



Fonte: O autor/2018

As unidades fabris, em geral, instalam-se em típicas casas de áreas suburbanas (fábricas de fundo de quintal), e como forma de apoio para estes pequenos produtores a Prefeitura Municipal, através da administração da Agência Municipal de Desenvolvimento (AMDE), instalou uma unidade de produção coletiva onde congrega empresas formais e informais, trata-se do Centro de Produção de Calçados de Campina Grande (Fabricão), localizado no bairro do Santo Antônio (Figura 34)

Figura 34. Vista da estrutura externa do Fabricão. Bairro Santo Antônio, Campina Grande/PB



Fonte: Amde (2018).

O arranjo produtivo de calçados nesse local é predominantemente familiar e informal. Embora, as instituições de apoio estejam se mobilizando na tentativa de reorganizar esse espaço produtivo e dando suporte para que os atores locais formalizem suas situações e possam auferir dos direitos que o mercado oferece.

A maioria dos proprietários do setor informal tem baixo nível de educação formal e profissionalizante, porém, possuem larga experiência no ramo. Conforme relata o atual administrador do Fabricão:

[...] o Fabricão foi feito como uma cédula-núcleo, maior que easse atual, cerca de três por cinco, mas ao longo do tempo houve modificações sem autorizações de dos prefeitos. Sem entrar no mérito, o administrador deixou umas invasõezinhas, fazendo com que os maiores cresceram e os pequenos deixaram de existir. Por isso, atualmente o Fabricão tem 33 pessoas, porque houve redução de boxes, ou seja, em vez de crescer diminui. Na atual administração da Agência Municipal de Desenvolvimento (Amde), os pequenos já têm projeto e espera-se a abertura de 20 boxes e geração, em média, de três empregos. Quase todos trabalham de forma clandestina, e, portanto, não há como ter incentivo. No entanto, os calçados são bem feitos e consumidos aqui em Campina.

Observar-se que no caso do “Fabricão”, um espaço físico implantado há mais de 30 anos. Com o passar do tempo, os empresários mais organizados foram “expulsando” os pequenos que ali se instalaram e assim passaram a usar os espaços como depósitos. Atualmente, esse local funciona com poucas unidades fabris, como mostra a Figura 35, que não segue o propósito

inicial de aglomerar os pequenos produtores formais e informais.

Figura 35. Vista de um espaço de produção de calçado. Box do Fabricão, bairro Santo Antônio, Campina Grande/PB.



Fonte: O autor/2018

Na imagem, percebe-se a informalidade no processo de produção e/ou de organização, com amontoado de produtos. Os entrevistados relataram que a crise econômica prejudicou o segmento, principalmente, nos últimos dois anos, quando alguns proprietários tiveram que dispensar funcionários, mantendo um mínimo de trabalhadores. Em 2006, existia quatorze microempresas funcionando no Fabricão, mas atualmente tem apenas sete empresas.

As principais razões citadas por eles foram: a diminuição de encomendas, associado ao aumento no preço de insumos e a falta de logística. Mesmo assim, um dos proprietários confirma ter se especializado na confecção de “sandálias rasteiras”, muito solicitadas para serem usadas nas festas de casamento.

Figura 36. Vista geral de uma pequena fábrica de calçados e do seu proprietário instalada no Box do Fabricão, bairro Santo Antônio, Campina Grande/PB.



Fonte: O autor/2018.

Este proprietário é um dos pioneiros do Fabricão, embora trabalhe na informalidade, a mais de 30 anos, reclama da falta de apoio por parte dos órgãos públicos e afirma que consegue vender toda a sua produção. Relata que não contrata ninguém por falta de capital de giro. Mesmo assim, ele disse que *“apesar das dificuldades, é muito feliz e que trabalha com amor e não pensa em parar nem tão cedo”*.

Concorda-se com os relatos feitos por Oliveira e Neto (2009), a proposta inicial do Fabricão, remonta ao início dos anos 1980, era a de aglutinar pequenos fabricantes num mesmo espaço, visando o uso de equipamentos comuns. Além disso, abrigar os pequenos empreendimentos de calçados, sobretudo da zona leste de Campina Grande (onde fica o maior contingente de fábricas de calçados, principalmente sob condições de informalidade).

Destaca-se, entretanto, a existência de outros parceiros neste projeto, tais como: o Banco do Brasil (abertura de conta e concessão de cartão de crédito) e a Fundação Banco do Brasil (estuda a possibilidade de um financiamento para o Centro); o SEBRAE, que atua na acessória técnica, capacitando e dando suporte financeiro; o CTCC/SENAI, com capacitação e suporte técnico; o SESI, que desenvolve ações de escolarização; o BIRD, por meio de financiamento a fundo perdido; a UEPB E UFCG, com projetos de extensão. Contudo, na atualidade, os entrevistados reclamam do apoio prometido por estas instituições, alegam que tem recebido um tímido amparo da Prefeitura Municipal, através da Amde e do SEBRAE.

Nessa logística, o arranjo produtivo de couro e calçados de Campina Grande é formado por outras categorias de empresas, as quais são melhores estruturadas e recebem apoio das instituições que participam de feiras. As empresas têm estrutura física maior e melhor e, normalmente, são constituídas por mais de 20 colaboradores, cuja maioria é sediada no Polo Calçadista Manoel Raimundo Souto, denominado de “Polo de Bodocongó”, localizado no bairro de mesmo nome. Há outras empresas de porte semelhante instaladas em outros bairros de Campina Grande, como por exemplo, no Pedregal, José Pinheiro, Liberdade, dentre outros.

4.5.4. Participação das empresas de porte médio na indústria de calçados no arranjo produtivo de Campina Grande

A participação de empresas formais de pequeno e médio porte conta com o apoio tecnológico e de logística, em geral, da Federação das Indústrias do Estado da Paraíba (FIEP), dos Serviços Nacional de Aprendizado Industrial (SENAI) e Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas (SEBRAE), dentre outras.

Os resultados oriundos dos questionários, das entrevistas e das visitas in loco, mostraram, de uma forma geral, crescimento ao passar dos anos, uma vez que os fabricos tiveram origens em fundos de quintais, com características de empresa familiar, embora com o aumento das vendas,

ampliava-se a produção.

Um dos empresários relatou que embora tenha iniciado nessa atividade, no bairro de José Pinheiro, em Campina Grande, em 1949, a expansão de produtos ocorreu a partir da década de 1980, quando foi necessário terceirizar parte da produção, haja vista que os dez funcionários não eram suficientes.

Em 2007, a empresa foi transferida para o Polo Calçadista Manoel Raimundo de Souto, localizado no bairro Bodocongó, em Campina Grande, PB. Atualmente, dispõe de 80 colaboradores internos e produz, em média, 30 mil pares de calçados, vende principalmente para os estados do Rio de Janeiro, Pernambuco, Ceará e Bahia.

Destaca-se, entretanto, que o Centro Couro Calçadista Manoel Raimundo de Souto foi inaugurado em junho de 2007 e localiza-se ao lado do Centro de Tecnologia do Couro e Calçado (SENAI/CTCC), o único centro do Nordeste voltado especificamente para esse tipo de atividade e o segundo melhor do país. Esse polo tem uma área de 10 mil m², com capacidade de abrigar 17 empresas. Atualmente, há seis empresas instaladas e emprega cerca de 400 empregados.

Constatou-se que, a maioria das empresas produz diversas variedades de calçados (*mix* de produtos) dos tipos infantil, adulto, feminino e masculino, botas, chuteiras, luvas de segurança, tênis, sapatênis, bolsas, etc. Essas características diferenciam o polo de Campina Grande em relação ao demais.

É importante relatar outra característica importante do polo de calçados de Campina Grande que o diferencia, também, o uso de material reciclado que contribui com a preservação do meio ambiente. O uso do material reciclado e mão de obra treinada têm favorecido o enfrentamento com o mercado internacional, principalmente, a China por disponibilizar produtos com preços mais baixos.

Os entrevistados foram quase unânimes, ao expressarem as mudanças ocorridas nos últimos três anos, especialmente, em virtude da crise econômica instalada no Brasil. Muitas deles relataram que houvera necessidade de se adequar a essa nova realidade, dispensando-se os empregados e optando-se pela terceirização. Por isso, algumas empresas apresentaram um quadro bastante reduzido de funcionários, haja vista que há poucos anos atrás tinham entre 50 e 80 funcionários e atualmente tende de 5 a 20. Mesmo assim, eles afirmam que mantém o mesmo patamar de antes, graças à adoção da prática de terceirização.

A Figura 37 apresenta as localizações das empresas do seguimento de couro e calçados de Campina Grande em diferentes bairros. O bairro de José Pinheiro agrupava, em 1992, mais de 36% do número dos estabelecimentos e decresceu para menos de 24,0 %, em 2006.

Figura 37. Vista da expansão das fabricas de calçados, por bairros, em Campina Grande

Fonte: Pereira (2008)

Em contrapartida, o segmento calçadista passou de 14 bairros para 23: Alto Branco, Bela Vista, Bodocongó, Catolé, Centenário, Centro, Dinâmica, Distrito Industrial, Jardim Paulistano, José Pinheiro, Liberdade, Monte Castelo, Monte Santo, Nova Brasília, Pedregal, Prata, Santa Rosa, Santo Antônio, São José, Tambor, Velame, Vila Cabral, e Acácio Figueiredo.

Esses resultados concordam os de Pereira (2008), com a desconcentração espacial das indústrias de calçados em Campina Grande. Além disso, destaca a pujança industrial na geração de emprego e renda, no arranjo produtivo de calçados local, ao da empresa São Paulo Alpargatas S/A.

Compilando-se as respostas dos apêndices 1 e 2, associando-se com as da entrevista, a São Paulo Alpargatas, com fábricas no Brasil e Argentina, é a líder no setor de calçados na América Latina, detentora exclusiva da marca Havaianas, produzida exclusivamente na unidade produtiva de Campina Grande. A alpargatas fabrica outras marcas, tais como: Dupé, Osklen, Topper na Argentina e Sete Léguas e Meggashop (com licença da Mizuno no Brasil). Atualmente tem 698 lojas, em diferentes partes do mundo, e venda para mais de 100 países.

A unidade da Alpargatas em Campina Grande foi fundada em 1985, produziu e vendeu em 2017, 170 milhões de pares de sandálias havaianas, das quais 15% foram exportadas para 100 países. Os principais compradores são os Estados Unidos, Colômbia, Argentina e Angola.

Os produtos exportados representam o maior valor agregado, em virtude do valor negociado no mercado externo, em dólares (U\$), representa, em média, quatro vezes o valor em reais (R\$) no mercado interno. A unidade de Campina Grande emprega cerca de 8.500

empregados e mais 600 terceirizados.

Nas respostas computadas, a variável destacada foi, sem dúvida, a marca (havaianas), o entrevistado disse a Alpargatas não fabrica e vende sandálias, mas sim havaianas. Isso mostra a associação de uma marca forte ao sistema produtos de inovação e qualidade. Para ele, a Alpargatas mantém a liderança nos segmentos de mercado em que atua, por meio de marcas que estão presentes na vida de milhões de pessoas, no Brasil e no exterior. Para isso, o foco está em aumentar a percepção de valor da marca, lançamento de novos modelos e cores, que oportunizam o uso em todas as estações do ano.

O entrevistado disse que a fábrica de Campina Grande é privilegiada pela localização, disponibilidade de mão de obra qualificada e preços baixos. Além da excelente infraestrutura física (energia, transporte e comunicações), apoio das instituições responsáveis pelo o amparo as políticas, principalmente, nos itens de incentivos fiscais e da importância das universidades que contribuem para ao desenvolvimento de novas tecnologias e formação de profissional.

As contribuições quali e quantitativas relatadas nos questionários (apêndices 1 e 2), em termos de acesso as novas tecnologias, a capacitação de recursos humanos, a implantação de técnicas organizacionais, a ampliação de novos mercados consumidores, a compra de insumos, mostram o elevado grau de cooperação da Alpargatas com outras instituições: CTCC/SENAI, FIEP, SINDICALÇADOS/PB, CINEP, ocasionalmente, com o SEBRAE e CNPq.

Esses resultados convergem para os encontrados por Oliveira e Neto (2009), as grandes empresas estruturaram-se no Estado da Paraíba aproveitando as vantagens ofertadas através dos incentivos fiscais (federal, estadual e municipal). Embora o baixo preço da força de trabalho do setor intensivo, como por exemplo, o ramo vestuário e têxtil, associado ao elevado número de pequenas fábricas de calçados e a existência de um arranjo com várias instituições de apoio.

Neste contexto, as posições dos neo-schumpeterianos são aceitáveis, quando defendem a inovação de forma conjunta, ou seja, a necessidade das relações de reciprocidade. Assim sendo, a inovação inclui além dos produtos e processos, a gestão operacional, as novas fontes de energia, as matérias primas e articulação entre os atores.

A inovação do APCC de Campina Grande acompanha o processo de inovação tecnológica, a partir da década de 1990, algumas empresas, beneficiam-se da mecanização no transporte e pesagem automática da matéria prima, da automação e informatização do sistema produtivo e da adoção de máquina com tecnologia avançada, atributos que consolidam o APCC local.

A comercialização da indústria de calçados de Campina Grande, referentes às três categorias de empresas do APCC e em especial, para os micros empresários são as formas de

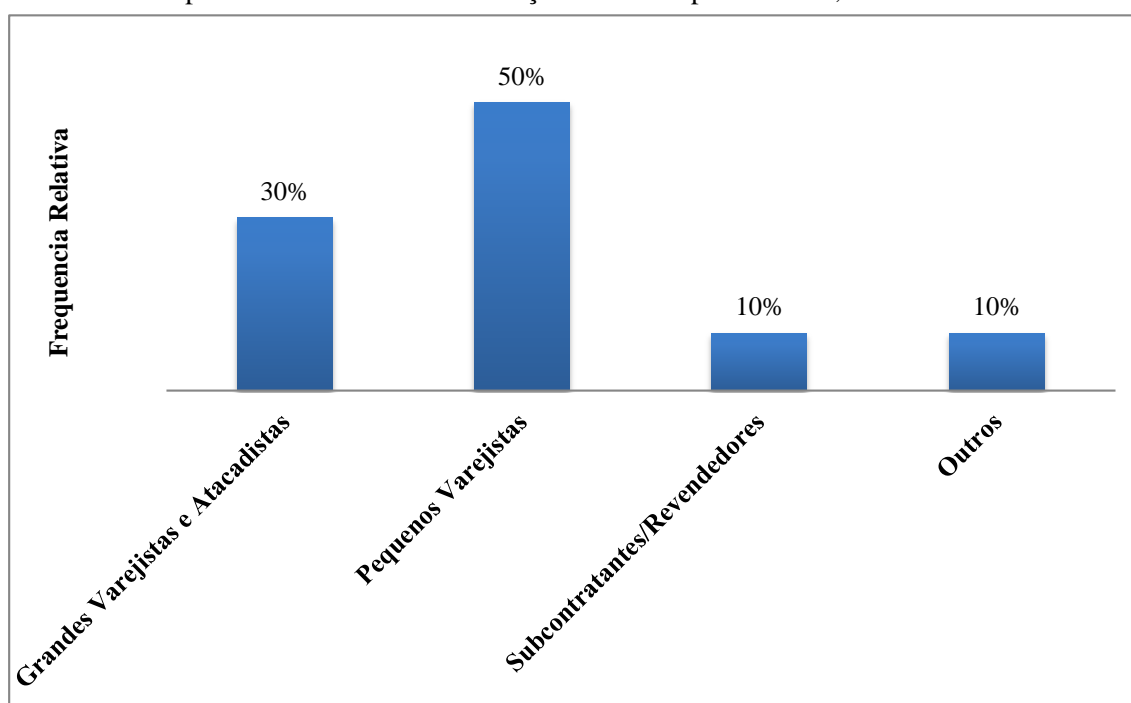
acessos, para alguns locais, dificultadas em virtude da carência de estrutura para o escoamento. Condições essas, que nem sempre existe nas empresas das categorias formais, por serem mais organizadas e, portanto, tem mais chances de mercados.

Outra característica marcante, para quase todas as empresas, é a destinação da produção para outros municípios. Consta-se, nas respostas dos entrevistados, que há resistência da população nativa para consumir os produtos fabricados no próprio município.

O ancoradouro dessa produção é praticamente toda a região Nordeste do Brasil. Os pequenos produtores relatam que tem quase toda a sua produção vendida para as cidades pernambucanas de Caruaru, Santa Cruz do Capibaribe e Recife. É nítida a falta de uma logística que possam facilitar a comercialização da produção local contribuindo para os comerciantes da região demandarem esses produtos nas cidades do estado vizinho.

Os micros empresários formais e informais configuram-se em vender, na sua maioria, direto ao comprador que revende. A Figura 38 apresenta um perfil com os percentuais de comercialização.

Figura 38. Frequência relativa, em %, das principais formas de comercialização dos micros empresários do APL couro e calçados de Campina Grande, PB.



Fonte: O autor

Os canais de comercialização são importantes ferramentas comerciais, que visam diminuir o impacto da competição acirrada e, por isso, as empresas precisam aprimorar as alternativas para levar os produtos e serviços aos clientes. Portanto, plenamente de acordo com o Sebrae (2018) sobre o tema.

Observa-se (Figura 38), a predominância do pequeno varejista (50,0 %) na forma de

comercialização. Conforme relatos de Palhano (2000), o preço praticado no arranjo produtivo de calçados de Campina Grande é apontado como o principal atributo do processo de comercialização. A maioria das empresas deixa em segundo plano a questão da funcionalidade e qualidade. Evidencia-se que há pouca preocupação com o quesito qualidade, optando pelo uso do material sintético a fim de atingir os nichos de mercados com baixo poder aquisitivo.

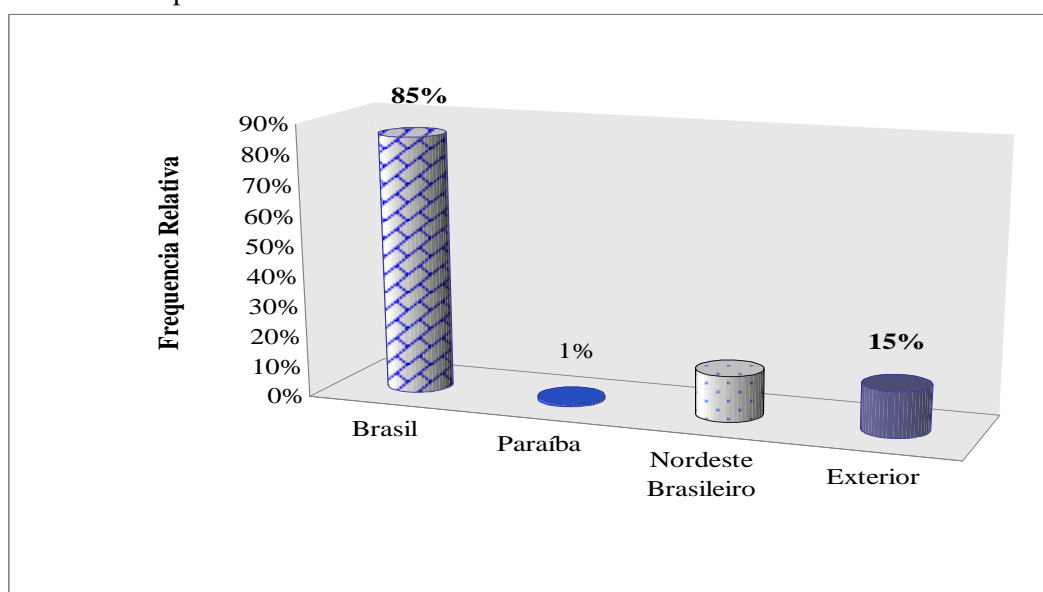
Esta condição explica porque o Estado da Paraíba ganha em quantidade produzida do estado de São Paulo, mas perde em faturamento no *ranking* nacional, visto que o último agrega muitos valores aos seus produtos, principalmente, por utilizarem como matéria prima o couro.

Os grandes varejistas e atacadistas (Figura 38) participam no processo como intermediários, fazem vendas no atacado para os pequenos comerciantes, porém, esta modalidade exige a condição de preços mais acessíveis, quando muitos produtores não conseguem atender essa demanda.

Quando perguntado sobre os principais destinos de comercialização, a resposta foi que quase toda a produção é escoada para os estados da região Nordeste do Brasil, tendo o estado do Pernambuco como o principal comprador. Muitas delas trabalham sob encomendas e as que não trabalham sob encomendas, vendem sua produção em feiras locais, nos Estados do Pernambuco, Ceará, Maranhão, Goiás, Alagoas, Rio Grande do Norte e Sergipe. Constatou-se que a 80,0 % da produção é comercializada fora do estado da Paraíba.

Com relação à produção da Alpagartas, unidade de Campina Grande/PB, a Figura 39 mostra os principais destinos da produção.

Figura 39. Frequência relativa dos principais destinos da produção da Alpagartas, unidade de Campina Grande/PB.



Fonte: O autor

Mesmo com um pequeno percentual de 1,0 % (Figura 39) do que é produzido na unidade

de Campina Grande seja vendida internamente no Estado da Paraíba, a grande importância da Alpargatas é a geração de emprego e renda e uma das maiores contribuintes de ICMS do Estado. Contudo, todas as empresas do arranjo precisam de certa forma estar em sintonia entre si.

A colaboração nas empresas pode ser entendida como processo de união de forças, promovendo benefícios diretos e indiretos para os negócios. Esse fator enriquece o trabalho, alinha as pessoas e torna o serviço mais satisfatório, trazendo melhores resultados para todos os atores.

4.5.5 Cooperação entre os atores do APCC de Campina Grande

A cooperação entre empresas e instituições de apoio pode ser visto como instrumento estratégico para fortalecer não somente a capacidade individual, mas o desenvolvimento de novos produtos. A cooperação permite através da interação, partilhar recursos e/ou reduzir custos associados à aplicação de novas tecnologias ou, até mesmo, de conquistar novos mercados.

No caso do APCC de Campina Grande há predomínio de empresas com baixo poder de barganha comercial, haja vista o baixo nível tecnológico adotado no complexo produtivo. A Tabela 4 consta do grau de cooperação formal e informal entre as empresas do APCC de Campina Grande.

Tabela 4. Grau de cooperação formal e informal entre as empresas do APCC de Campina Grande/PB.

Discriminação	Baixo	Médio	Alto	Não Relevante
Desenvolvimento do produto	0,50	0,10	0,10	0,30
Desenvolvimento do processo	0,50	0,10	0,10	0,30
Implantação técnicas organizacionais	0,30	0,30	0,10	0,40
Absorção de novas tecnologias	0,40	0,30	0,10	0,30
Aprendizado coletivo	0,50	0,0	0,10	0,50
Compra de insumos	0,30	0,10	0,10	0,50
Comercialização de produtos	0,20	0,10	0,10	0,60
Complementaridade tecnológica	0,50	0,10	0,10	0,30

Fonte: o autor

De um modo geral, a cooperação se dar em relações horizontais e verticais, quando a primeira é acentuada nas empresas de micro e pequeno porte, nestes casos, os produtores chegam a compartilhar informações a cerca do processo produtivo e fazem parcerias quanto ao uso de máquinas e equipamentos.

Contabilizando-se os indicadores do grau de cooperação das oito etapas, na forma individual ou em conjunto, constata-se que, a maioria, é baixa. Até os itens relacionados à compra de insumos e a comercialização de produtos, a cooperação não seria relevantes para mais da metade das empresas consultadas. Já, a interação vertical, o grau de cooperação é baixo. No

computo geral, o grau de cooperação formal e informal alto entre as empresas do APCC de Campina Grande é muito pequeno, em torno de 10 %.

A Tabela 5 apresenta, de forma resumida, os graus de entre as empresas e as instituições de apoio do APCC de Campina Grande/PB, nos itens relacionados ao facilitar o acesso à tecnologia, capacitação de recursos humanos, implantação de técnicas organizacionais, absorção de novas tecnologias, dentre outros.

Tabela 5. Grau de cooperação entre as empresas e as instituições de apoio do APCC de Campina Grande/PB.

Discriminação	Baixo	Médio	Alto	Não Relevante
Facilitar o acesso à tecnologia	0,40	0,20	0,10	0,30
Capacitação de recursos humanos	0,40	0,20	0,10	0,40
Implantação de técnicas organizacionais	0,60	0,0	0,10	0,30
Absorção de novas tecnologias	0,50	0,10	0,10	0,30
Descobrimto de novos mercados	0,50	0,10	0,20	0,20
Compra de insumos	0,60	0,10	0,10	0,20
Comercialização de produtos	0,70	0,0	0,10	0,20

Fonte: O autor

Verifica-se (Tabela 5) que os itens de cooperação entre si relacionados ao facilitar o acesso à tecnologia e capacitação dos recursos humanos são baixos (em torno de 40 %) e acham que não são se quer relevante para 30 e 40%, respectivamente.

Com relação aos itens implantação de técnicas organizacionais, compra de insumo e comercialização, mais de 60,0 % dos entrevistados responderam que as empresas têm baixo grau de cooperação. Já, o grau de cooperação alto foi registrado, em média, em 10,0 % delas.

Vale ressaltar que poucas empresas procuram espontaneamente ajuda das instituições, seja por comodidade, falta de conhecimento e insegurança. Contudo, é expressiva a falta de cooperação entre firmas e instituições, conforme informações do representante legal do Sindicalçados/PB. Mesmo com um número considerado de associados, apenas 20% participam ativamente das questões que são do interesse de todos.

Os entrevistados que fazem parte do polo “Fabricão” declararam que há uma cooperativa formalmente constituída na zona Leste de Campina Grande, mas não tem funcionado por força da cultura local, ou seja, falta de interesse e/ou de comprometimento dos associados.

Diante dessa realidade, deu-se a necessidade de incluir no APCC de Campina Grande a experiência do sistema cooperativa da Arteza, localizada no Distrito da Ribeira, município de Cabaceiras, PB, que faz parte da região metropolitana de Campina Grande.

4.5.6. A experiência do APCC de Campina Grande, com a cooperativa dos curtidores e artesãos em couro de Ribeira de Cabaceiras (ARTEZA)

O arranjo produtivo de couro e artefatos experimenta mudanças diversas, decorrentes da reconfiguração do sistema competitivo nacional, com crises financeiras e futuro incerto. Neste contexto, percebe-se a importância da cooperativa dos curtidores e artesãos em couro de Ribeira de Cabaceiras (ARTEZA), com um sistema de inovação no sistema produtivo e artesanal, e, assim, fazer a relação deste complexo com o Arranjo Produtivo Local de Couro e Calçados de Campina Grande.

Desde muito tempo, o homem vem percebendo a importância de juntar forças para conseguir enfrentar as dificuldades apresentadas pelo mercado, especialmente, para os pequenos produtores. A partir dessa observação, são formadas as cooperativas onde os produtores começam a exercer um processo de organização e desenvolvimento da produção e da comercialização, a fim de competir com os produtores individuais.

Para isso, como forma de compreender as diferenças dos formatos apresentados para a cooperação e interação entre os atores dessas indústrias, cabe destacar o emprego do uso da modalidade cooperativa, o que tem dado certo para o município de Cabaceiras, enquanto para Campina Grande não tem funcionado.

Diante desta premissa e do consenso quanto à importância da dimensão local, para o processo de desenvolvimento econômico, que a viabilidade deste processo seja capaz de gerar novos conhecimentos e aprendizados, que depende não só da infraestrutura, mas principalmente da cooperação entre os agentes econômicos.

Essas proposições convergem com as de Bandeira (1999), quando ele apresenta entre as linhas para o desenvolvimento, o papel desempenhado pela participação no processo de formação e consolidação das identidades regionais, que facilitam a construção de consensos básicos entre os atores sociais que são essenciais para o desenvolvimento. Para o autor, isso enfatiza os instrumentos de capacitação e o aprendizado coletivo, a fim de diminuir o sentimento de impotência dos indivíduos isolados diante de problemas cuja solução exige a cooperação.

A falta de participação da comunidade pode ser apontada como uma das principais causas do fracasso de políticas, programas e projetos de diferentes tipos. Contendo a interação com os segmentos relevantes da sociedade, tende a fazer que muitas ações sejam alcançadas. Assim, as iniciativas de cooperação vêm se fortalecendo, sendo que nos últimos anos, a ideia de associar interesse comum ganha consistência, principalmente, sob uma perspectiva para o desenvolvimento local e social pautada na concepção da sustentabilidade.

A Arteza está inserida num cenário na qual existe a problemática da concorrência,

principalmente, com as ofertas oriundas dos países asiáticos e do surgimento das novas tecnologias dos últimos anos, favorecendo a indústria nacional a ter maior produtividade, contribuindo para o barateamento da produção. Estas questões remetem a uma discussão sobre a adoção de novas tecnologias a ser empregadas pelos os associados da cooperativa como alternativa para sobrevivência no mercado.

De acordo com os relatos dos entrevistados (associados da cooperativa), a relação com a produção do couro começou a mais de três gerações passadas, quando se deu início ao curtimento de couro, atividade essa considerada complementar. O distrito de Ribeira, município de Cabaceiras, PB, tinha como atividade principal no decorrer do século XX, o cultivo do alho. Resultados de Grabois et al., (1991) mostraram que a introdução do alho ocorreu no início do século XX, porém o grande desenvolvimento da produção se deu a partir de 1979, com a criação do projeto piloto no distrito de Ribeira, passando a ter destaque nacional, chegando a ser um dos maiores produtores do Brasil.

Com o advento da caprinocultura, a partir da década de 1980, despertou na população local o curtimento de peles e a confecção de produtos de couro. Para alavancar o aproveitamento dos produtos derivados de couro, para fins comerciais, foi fundada a cooperativa (Arteza), em 1998, com 28 sócios. No início a cooperativa curtiá, em média, 500 peles de animais por mês, atualmente, curte 12 mil.

Os resultados oriundos dos questionários aplicados (apêndices 1 e 2) mostram que, a Arteza é composta por um curtume (Figura 40), 26 oficinas artesanais (unidades produtivas) espalhadas em torno do distrito de Ribeira e 100 cooperados diretos. Além disso, há duas lojas próprias, uma na Ribeira (Figura 41) que vende os produtos confeccionados pelos sócios.

Figura 40. Vista interna do curtume, distrito de Ribeira, Cabaceiras/PB.



Figura 41. Vista da parte interna da loja Arteza, distrito de Ribeira, Cabaceiras/PB.



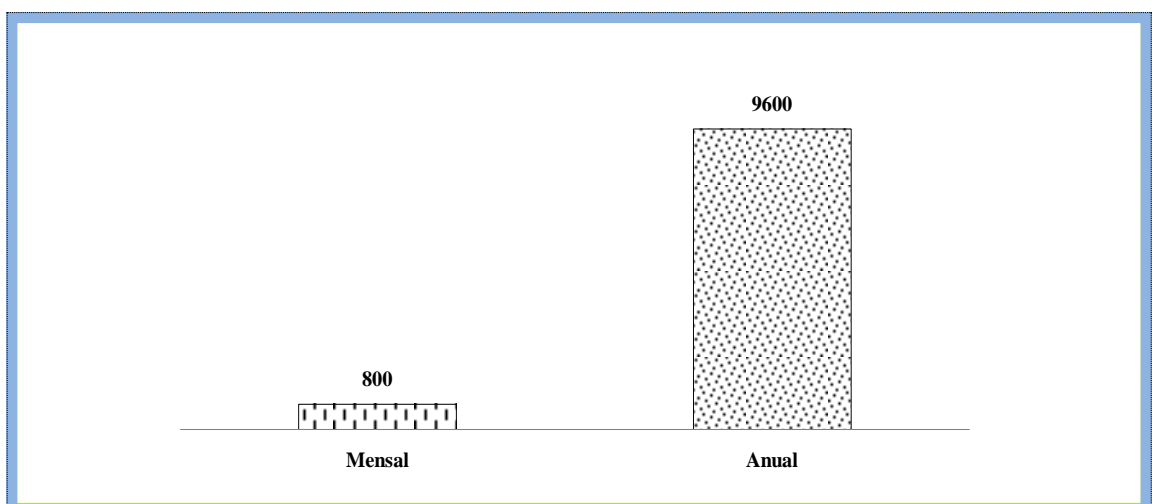
Fonte: o autor/2018

Atualmente mais de 300 pessoas no município de Cabaceiras, que antes não tinham renda, estão envolvidas no trabalho da produção de artefatos de couro. A loja mostrada (Figura 41), sediada no distrito de Ribeira, é a mais próxima dos produtores onde são comercializados todos os tipos de produtos da cooperativa tanto no varejo quanto no atacado.

As novas tecnologias têm impactado as formas de aprendizado contribuindo para as mudanças e o acirramento da competição internacional. As intensidades dessas mudanças tecnológicas endógenas envolvem um aprendizado interativo, com significativas implicações no caráter das políticas industriais e tecnológicas para a gestão, acelerando o uso eficiente das tecnologias de informação e comunicação. De certo, a receita média dos cooperados é fruto da dinâmica artesanal desenvolvida pelos associados, é dado principalmente pelas oficinas (unidades produtivas), sobretudo, as que trabalham exclusivamente com artefatos de couro.

A receita bruta mensal e anual da cooperativa e, conseqüentemente, para cada associado é mostrado na Figura 42.

Figura 42 Receita média bruta mensal e anual da Arteza, em mil R\$



Fonte: O autor

A forma da distribuição da renda é dada de acordo com a produção individual do associado, visto que a modalidade cooperativa não trabalha com fins empresarias. Nesta realidade, de acordo com dados coletados nos apêndices 1 e 2, a renda média, para cada associado, é apresentado na Tabela 6.

Tabela 6. Rendas bruta e líquida dos associados da Arteza, Distrito de Ribeira, Cabaceiras, PB.

Associados	Receita Bruta mensal (R\$)	Receita Líquida mensal (R\$)	Receita per capita (R\$)
100	800.000,00	240.000,00	2.400,00

Fonte: O autor.

Observa-se (Tabela 6) que, o associado recebe mensalmente, em média, o equivalente a 30% da receita bruta, ou seja, R\$ 2.400,00 mensais. Não existe um salário fixo e de igualdade entre os cooperados, por que pode haver disparidades entre as rendas individuais, a depender do desempenho de cada artesão e do produto confeccionado.

A forma de comercialização dos produtos dos associados da Arteza é feita nas lojas próprias e a venda, através de varejistas e atacadistas. As frequências relativas, em %, e os percentuais de venda para o Brasil, fracionadas para o Nordeste, com destaque para Campina Grande e o Estado da Paraíba, são mostrados, respectivamente, nas Figuras 43 e 44.

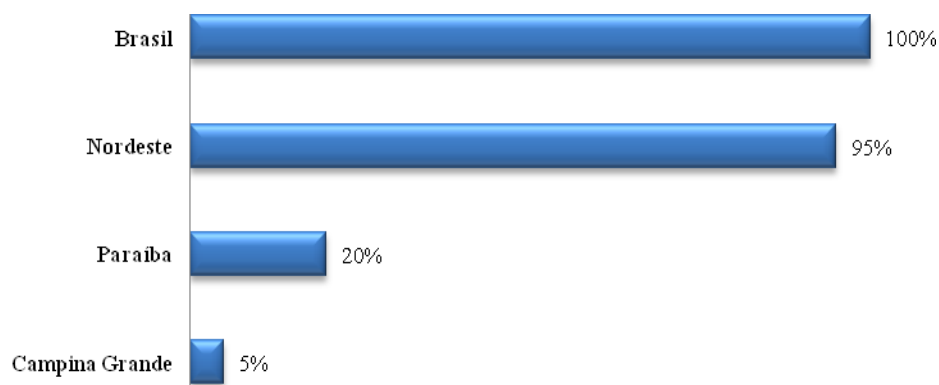
Figura 43 Frequência relativa, em %, das principais formas de vendas dos produtos de couro da Arteza. Distrito de Ribeira, Cabaceiras, PB.



Fonte: O autor

Os quantitativos mostrados na Figura 44 mostram que os produtos da Arteza são comercializados, na sua totalizada, no mercado interno; com quase a sua totalidade (95%) comercializada para os estados nordestinos. O consumo do Estado da Paraíba é de 20,0 % e o mercado consumidor de Campina Grande, fica com uma parcela de 5%.

Figura 44. Frequência relativa, em %, dos principais mercados de venda dos produtos de couro da Arteza. Distrito de Ribeira, Cabaceiras, PB.



Fonte: O autor

Os entrevistados se mostraram entusiasmados a participarem de eventos promovidos desde as feiras nacionais, eventos regionais e internacionais, como por exemplos, o Giro Calçado, realizado anualmente, em Campina Grande, e a Feneart, no Recife/PE, considerado a maior feira de artesanato da América Latina.

Neste estudo comparativo fica evidente a diferença entre os dois complexos produtivos de couro e calçados. Apesar da proximidade geográfica e a dependência do município de Cabaceiras em relação a Campina Grande (principalmente, instituições de apoio), mostra-se muito mais organizado a modalidade cooperativa. Embora, os dois APCC apresentem características comuns, o processo endógeno capaz de promover o dinamismo econômico e o desenvolvimento local, em base sustentáveis.

Contudo, muito ainda deve ser estudado para compreender melhor a relação que existe entre os dois complexos e principalmente a dependência entre estes, fica a contribuição para que novos estudos venham ser feitos, a partir dessa ideia inicial.

5.0 CONCLUSÃO

De acordo com os resultados encontrados, conclui-se:

O complexo coureiro e calçados no Brasil iniciaram no meado do século XIX e de forma artesanal, no Rio Grande do Sul, posteriormente, as empresas foram se organizando em aglomerados produtivos compostos por pequenas e médias empresas no âmbito familiar.

A indústria calçadista brasileira se concentrava, principalmente, nos Estados do Rio Grande do Sul e São Paulo. Na Paraíba, ela se expandiu, a partir dos anos de 1960, com os incentivos fiscais da SUDENE e de outros fundos constitucionais, concentrando-se, principalmente, em Campina Grande.

Os Arranjos produtivos locais requerem apoio técnico, aprendizagem coletiva, cooperação e inovação, visando aprimorar novas técnicas de produção, de redução de custos e novos mercados consumidores.

O APL de calçados da Paraíba já desponta na terceira posição do *ranking* nacional, em quantidade de pares produzidos, e a quarta em venda (R\$).

O Arranjo Produtivo de Couro e Calçados de Campina Grande (APCC) produz mais de 90,0 % dos calçados produzidos no Estado e contribui para o desenvolvimento local. A maioria das empresas produz um *mix* de produtos, que o diferencia em relação ao demais polos.

Campina Grande exerce grande influência política e econômica no “Compartimento da Borborema”, por congregar mais de 60 municípios e população aproximada de um milhão de habitantes, com indicadores econômicos crescentes do PIB e do índice de desenvolvimento humano municipal (IDH-M), para as frações: renda, longevidade e educação

A fabricação de calçados não exige muita técnica, embora utilize muita mão de obra, tem um mercado abrangente e a cadeia produtiva é uma atividade geradora de empregos e renda, haja vista que a produção e consumo aumentam em uma proporção superior ao crescimento populacional.

A tendência de queda na produção de calçados no Estado da Paraíba, nos últimos três anos, foi um reflexo da crise econômica nacional, concentrando-se o polo de Campina Grande como sendo o principal produtor de calçados do Nordeste.

A China é maior produtor e exportador de calçados do mundo, produzindo e vendendo 3,5 vezes mais que o Brasil.

As maiores receitas com exportações de calçado brasileiro são os Estados Unidos e Argentina, mas vende muito mais para o Paraguai. O Estado da Paraíba exporta, em pares, valores próximos aos do segundo colocado (RS) e, em U\$, do exportado por São Paulo.

A cooperação entre empresas e instituições de apoio são condições estratégicas para

fortalecer não somente a capacidade individual, mas o desenvolvimento de novos produtos.

Os indicadores do grau de cooperação do APCC de Campina Grande, na forma individual ou em conjunto, são na sua maioria baixos.

Evidencia-se a categorização do APCC de Campina Grande, formando uma pirâmide de três patamares: os micro e informais, formado pelos empreendedores individuais e alguns atuando na informalidade; as empresas de pequeno porte, tendo a maioria enquadrada na modalidade de sociedade limitada, apresentando-se mais organizado quanto ao grau de interação e cooperação entre os atores do segmento; e pelo menos a presença de uma grande empresa (Alpargatas), que representa mais de 70% da absorção de toda a mão de obra empregada e por ser a grande responsável pela pauta das exportações do segmento no Estado da Paraíba.

Entretanto, fica claro a dependência da economia da região de Campina Grande em relação a uma única empresa: São Paulo Alpargatas, principalmente, frente a grande representatividade econômica e social que esta empresa sozinha representa, ficando notório que, caso, ocorra mudanças por parte da empresa, no sentido de esta deixar a cidade, praticamente, o APCC deixará de ser tão importante do ponto de vista socioeconômico para toda a microrregião do Compartimento da Borborema.

Frente as essas observações, cabe aos órgãos responsáveis adotarem medidas preventivas quanto a adoção de novas políticas que possam aproveitar melhor as potencialidades locais quanto a tradição couro e calçados do município, visto que faz parte da cultura local o desenvolvimento deste segmento, faltando talvez, melhor distribuição da produção e diversificação entre os produtores.

Cabe destacar, que, a experiência da Cooperativa dos Curtidores e Artesãos em Couro de Ribeira de Cabaceiras, conforme foi estudado, apresenta resultados de sucesso quanto ao aproveitamento da diversificação local, modelo que vem dando certo gerando emprego e renda, inclusive, contribuindo para o retorno dos imigrantes para a sua terra natal, dando condição digna de vida para os atores envolvidos.

O sistema de APCC na modalidade cooperativa mostra ser importante na distribuição de renda local e na forma de comercialização. Sugere-se em pesquisas futuras, a avaliação das estratégias utilizadas pela governança do APCC de Campina Grande, além da aferição do grau de atratividade com os consumidores

REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

ABICALÇADOS. Associação Brasileira das Indústrias de Calçados. **Relatório setorial: Industria de calçados do Brasil 2018**. p. 58. Novo Hamburgo, 2018. Disponível em: <https://drive.google.com/file/d/18atEww9qvlQeMu3EutWURtHdTcXFNCnQ/view>

_____. **Relatório: Comércio exterior: Exportações brasileira de calçados 2019**. p. 17. Disponível em: <https://drive.google.com/file/d/0Bwij5ZDRk_9Rd29INVpaQk44T1U/view>.

ALBAGLI, S.; BRITO, J. **Arranjos produtivos locais: uma nova estratégia de ação para o SEBRAE**. Rio de Janeiro: RedeSist/UFRJ, 2002.

AMARAL FILHO, J. **É negócio ser pequeno, mas em grupo**. Desenvolvimento em debate: painéis do desenvolvimento brasileiro. Rio de Janeiro: BNDES, 2002

AMORIM, M. A. **"Clusters" como estratégia de desenvolvimento industrial no Ceará**. Fortaleza: BNB, 1998.

ANDRADE, E. O. **Arranjos produtivos locais, capital social organizacional e desenvolvimento local: um estudo de caso no APL Coureiro-Calçadista de Campina Grande – PB**. 117 f. Dissertação (Mestrado) – UFPB/CT, João Pessoa, 2011.

ARRUDA, D. R. **Desafios e oportunidades das políticas produtivas e inovativas no Brasil: uma análise a partir do sistema local de petróleo em Suape-PE**. (Tese) Departamento de Economia. Universidade Federal do Rio de Janeiro. p. 288, 2014.

BANDEIRA, P. **Participação, articulação de atores sociais e desenvolvimento regional**. Brasília: IPEA, 1999.

BRASIL. Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística – IBGE. **Cidades, 2018**. Disponível em: <https://cidades.ibge.gov.br/> Acesso em: 20/11/2018.

_____. Atlas do Desenvolvimento Humano. **Paraíba**. Disponível: http://www.atlasbrasil.org.br/2013/pt/perfil_uf/paraiba/ Acesso: 11/12/2018.

_____. Cadastro Geral de Empregados e Desempregados – CAGED (2108). **Perfil do Município**. Disponível: http://bi.mte.gov.br/bgcaged/caged_perfil_municipio/index.php. Acesso: 24/12/2018.

BRESSER-PEREIRA, L. C. **O conceito histórico de desenvolvimento econômico**. Ideias Básicas: EESP/FGV 157, dezembro 2006. Versão de 31 de maio de 2008.

BARROS, R. A. et al. Práticas de sustentabilidade no APL calçadista de Campina Grande-PB: Um estudo de caso. In: **Revista Gestão Industrial**. 21 p. Universidade Tecnológica Federal do Paraná – UTFPR, Campus Ponta Grossa, Paraná, Brasil, v. 06, n. 01, 2010.

BAZAN, L. H. P. **Etnia e relações industriais: alemães e brasileiros no setor calçadista no “Vale dos Sinos”**. Porto Alegre, 2000.

BECATTINI, G. **Industrial Districts: a new approach to industrial change**. First ed. Edward Elgar, Cheltenham, 2004.

_____, “O distrito marshalliano: uma noção socioeconômica”. In: BENKO, G. & LIPIETZ, A. (orgs). **As regiões ganhadoras – distritos e redes: os novos paradigmas da geografia econômica**. Oeiras: Celta, 1994.

BRANDÃO, C. Estratégias de desenvolvimento regional, decisões e interinstitucionalidades: desafios da abordagem crítica das transformações socioespaciais e os impasses para a efetivação das políticas regionais no Brasil. In: **RANDOLPH, R.; SIQUEIRA, H.; OLIVEIRA, A.** (Orgs.) Planejamento, políticas e experiências de desenvolvimento regional: problemáticas e desafios. 1ª edição. Rio de Janeiro: Letra Capital, 2014.

CABETE, N. P. F; DACOL, S. Identificação das características dos arranjos produtivos locais. In: Encontro Nacional de Engenharia de Produção: **A integração de cadeias produtivas com a abordagem da manufatura sustentável**. p. 28. Rio de Janeiro, 2008.

CAMPOS, S. H.; CALANDRO, M. L. **Nova configuração do mercado de trabalho internacional de calçados e os impactos sobre a indústria calçadista gaúcha**. IV Encontro de Economia Gaúcha – EEG, Porto Alegre, 2008.

CASSIOLATO, J.; LASTRES H.; SZAPIRO, M. **Arranjos e sistemas produtivos locais e proposições de políticas de desenvolvimento industrial e tecnológico**. NT 27 – Projeto de pesquisa e arranjos e sistemas produtivos locais e as novas políticas. Rio de Janeiro, 2000.

CASSIOLATO, J.; SZAPIRO, M. Uma caracterização de arranjos produtivos locais de micro e pequenas empresas. In: LASTRES, H. M. M.; CASSIOLATO, J. E.; MACIEL, M. L. **Pequena empresa: Cooperação e desenvolvimento local**. Rio de Janeiro: Relume Dumará, 2003.

CHANG, H. **Chutando a Escada**, UNESP, p. 266, 2002.

CINEP – Companhia de Desenvolvimento do Estado da Paraíba. Disponível em: http://www.cinep.pb.gov.br/portal/?page_id=284 Acesso: 25/06/2018.

COSTA, E. J. M. **Arranjo produtivo local, políticas públicas e desenvolvimento regional**. 405 p. Ministério da Integração Nacional. Brasília, 2010.

CUNHA, A. M. (Org.). **Relatório de acompanhamento setorial (n.1): couro e calçados**. Convênio: Agência Brasileira de Desenvolvimento Industrial – ABDI e Núcleo de Economia Industrial e da Tecnologia (NEIT/IE/Unicamp). p. 24. Campinas, 03/2008.

DEPEC – DEPARTAMENTO DE PESQUISAS E ESTUDOS ECONÔMICOS. **Calçados**: Junho de 2017.

FRANÇA, P. X. N. **Análises dos impactos socioeconômicos e ambientais das indústrias de calçados de Campina Grande/PB**. 2006, p.91. Dissertação (Mestrado em Desenvolvimento e Meio Ambiente). Universidade Federal da Paraíba. João Pessoa, 2006.

FRANÇA, P. X. N.; LEITE, V. D. Desenvolvimento econômico x desenvolvimento sustentável: conflito representado nas micro e pequenas indústrias de calçados da cidade de Campina Grande/PB. In: **VEREDAS FAVIP – Revista eletrônica de ciências** – v.1, n.1, p.14, janeiro a junho de 2008.

FRANCO, M. J. B. Tipologia de Processos de Cooperação Empresarial: uma Investigação Empírica sobre o Caso Português. **Revista de Administração Contemporânea**, v. 13, no.3, p. 149-176, 2007.

FUINI, L. L. Os arranjos produtivos locais (APLs): uma breve explanação sobre o tema. p. 57-83. In: **GeoTextos**, vol. 9, n. 2, dez. 2013.

FURTADO, C. **Capitalismo Global**. São Paulo: Paz e Terra, 26 ed. São Paulo: Companhia Editora Nacional, 1998.

_____. **Cultura e Desenvolvimento em Época de Crise**. 1984.

_____. **Desenvolvimento e Subdesenvolvimento**. Editora: Fundo de Cultura. Rio de Janeiro, 1963.

_____. **Economia do desenvolvimento**. Contraponto: Rio de Janeiro, p. 226, 2009.

_____. **Teoria e Política do Desenvolvimento Econômico**. 10ª Edição. Editora: Paz e Terra. São Paulo, 2000.

_____. **Teoria e política de desenvolvimento econômico**. 4ª Edição. São Paulo: Editora Nacional, 1971.

GRABOIS, J.; MARQUES, M.I.M; SILVA, M.J. A organização do espaço no baixo vale do Taperoá: uma ocupação extensiva em mudança. In: **Revista Brasileira de Geografia**. Rio de Janeiro: IBGE, v. 53, nº 4, p.81-114, 1991.

GIL, A. C. **Técnicas de pesquisa em economia e elaboração de monografias**. 4ª edição. São Paulo: Atlas, 2002.

GUIDOLIN, S.; COSTA, A.; ROCHA, E. Indústria calçadista e estratégias de fortalecimento da competitividade. **BNDES Setorial**, n.31, p. 147-184, 2010.

IDEME/PB - Instituto de Desenvolvimento Municipal e Estadual/Paraíba. **Produto Interno Bruto dos Municípios do Estado da Paraíba 2014**. João Pessoa, 2016. Disponível em: http://static.paraiba.pb.gov.br/2017/07/nota-tecnica_pib-municipal_2014.pdf Acesso: 11/12/2018.

JOHNSON, B.; LUNDEVALL, B. A. Promoting innovation systems as a response to the globalizing learning economy. In: CASSIOLATO, J. E.; LASTRES, H. M. M.; MACIEL, M. L. (Ed.) *Systems of innovation and development: evidence from Brazil*. Cheltenham: Edward Elgar, 2003.

_____, A. promovendo sistemas de inovação com respostas à Economia do aprendizado crescentemente globalizada. In: LASTRES, H. M. M.; CASSIOLATO, J. E.; ARROIO, A. (org.) **Conhecimento, sistemas de inovação e desenvolvimento**. Rio de Janeiro, Editora de UFRJ/Contraponto, 2005.

KLEIN, E. E. **O Nordeste como Plataforma de Produção e Exportação de Calçados**. SEBRAE: Fortaleza, p.32, 2008.

KRUGMAN, P. (1992). Toward a counter-counterrevolution in development theory. Proceedings of the World Bank Annual Conference on **Development Economics**. Washington, D.C.: World Bank, 1992

LAPLANE, M. Indústria e Desenvolvimento no Brasil do Século XXI. **Economia & Tecnologia**, Curitiba/PR, v. 6, 2006.

LAZZARESCHI, N.; ALVES, P. R. **Arranjos Produtivos Locais**: a precarização das relações de trabalho na indústria calçadista de Jaú e de Santa Cruz do Rio Pardo (SP). Ponto-e-vírgula, n. 16, p. 222-236, 2014.

LEMOS, A. **Cibercultura, Tecnologia e Vida Social na Cultura Contemporânea**. Porto Alegre, sulina, 2002.

LIMA, L.D. de. **Políticas para Arranjos Produtivos Locais no Estado da Paraíba**: uma análise do perfil produtivo e da localização espacial a partir dos critérios das Instituições de Apoio. Dissertação (Mestrado em Economia). Universidade Federal da Paraíba. João Pessoa, p.170, 2010.

LUNDVALL, B. A. “The University in the Learning Economy”. DRUID Working Paper, nº 6, 2002.

LOPES, H. C. Os determinantes do desenvolvimento (catching up) na abordagem neoschumpeteriana: integrando a teoria microeconômica evolucionária com conceito de revoluções tecnológicas. **Nexos Econômicos – CME-UFBA**, v.8, n.1, jan-jun. 2014.

MARSHALL, A. **Principles of Economics**. 8 th ed., London: Macmillan and Co., 1890.

_____. **Princípios de Economia**: tratado introdutório. São Paulo: Abril Cultural, v. I, p. 231-238, 1982.

_____. **Princípios de Economia**. Trad. Ottolmy Strauch. 8 ed., São Paulo: Nova Cultural, 1985.

_____. **Industry and trade. A Study of industrial technique and business organization; and of their influences on the condition of various classes and nations** London: Macmillian, 3ª ed., p. 681, 1920.

MALERBA, F. **Learning by firms and incremental technical change**. The Economic Journal, v. 102, p. 845 – 859, 10/1992.

MYTELKA, L. K.; FARINELLI, F. “**Local Clusters, Innovation Systems and Sustined Competitiveness**”. Nota Técnica 5 do projeto: Arranjos e Sistemas Produtivos Locais e as Novas Políticas de Desenvolvimento Industrial e Tecnológico. Rio de Janeiro: IE/UFRJ/BNDES/FINEP/FUJB, 2000.

NELSON, R. R. (Ed.) **National Innovation Systems: a comparative analysis**. Oxford: Oxford University Press, 1993.

NORONHA, E. G.; TURCHI, L. M. **Cooperação e conflito**: estudo de caso do complexo coureiro - calçadista no Brasil. Brasília: Ipea, n. 861, 2002.

OLIVEIRA, J. C. M. **Campina Grande a cidade se consolida no século XX**. p. 41, Monografia (Graduação em Geografia) Centro de Ciências Exatas e da Natureza. Departamento de Geociências. Universidade Federal da Paraíba. João Pessoa, 2007.

OLIVEIRA, R. V.; NETO, E. V. P. Indústria calçadista, emprego, qualificação e ação pública em Campina Grande. p. 59-83. In: **Campina Grande em debate: a condição urbana da periferia pela lente do trabalho e das políticas públicas / organizador, Roberto Veras de Oliveira – Campina Grande: EDUEP; EDUFCG, p. 214, 2009.**

PALHANO, A. **O Arranjo Produtivo Coureiro - Calçadista de Campina Grande/PB**. p. 175. Dissertação Pós-Graduação em Economia – UFRJ, Rio de Janeiro, 2000.

PARAÍBA, Instituto de Desenvolvimento Municipal e Estadual (IDEME). **Produto Interno Bruto dos Municípios do Estado da Paraíba 2014**. João Pessoa, 2016.

PEIXOTO, F. J. M. **Nanotecnologia e sistema de inovação: implicações para política de inovação no Brasil**. p. 398. (Tese) Instituto de Economia da Universidade Federal do Rio de Janeiro, 2003.

PEREIRA, E. C. **Clusters industriais e sistemas de inovação: o caso da Marinha Grande**. p. 111, Dissertação (Mestrado em Economia). Universidade de Aveiro, Portugal, 2011.

PEREIRA, W. E. N. **Reestruturação do setor industrial e transformação do espaço urbano de Campina Grande-PB**. p. 360. Tese (Doutorado em Ciências Sociais). Universidade Federal do Rio Grande do Norte, 2008.

PÉREZ, C. **Cambio técnico, reestructuración competitiva y reforma institucional em los países em desarrollo**. El trimestre econômico, México, v. 50, n. 1, p. 23-64, 1992.

PIORE, M.; SABEL, C. **The second industrial divide**. *New York: Basic Books, 1984.*

PORTER, M. E. Clusters and the new economics of competition. **Harvard Business Review**, New York, v. 76, n. 6, p. 77-90, nov/dec. 1998.

_____. The economic performance of regions. **Regional Studies**, v. 37, n. 6, p. 549-578, 2003.

REDESIST – REDE DE PESQUISA EM SISTEMAS PRODUTIVOS E INOVATIVOS LOCAIS. **Políticas para promoção de arranjos produtivos e inovativos locais de micro e pequenas empresas: vantagens e restrições do conceito e equívocos usuais**. Rio de Janeiro: RedeSist/UFRJ, 2004. Disponível: www.redesist.ie.ufrj.br. Acesso em 03 Dez. 2017.

RIBAS, M. M.; BARROSO, N. L.; CARVALHO, R. G. Configuração do mercado de trabalho no semiárido do paraibano. p.12. v.1. In: **II CONIDIS**, Campina Grande, 2017.

ROCHA, R. B. V.; VIANA, F. L. E. Análise da competitividade da Indústria de Calçados da Região Nordeste. p. 12. v.1. In: **XII SIMPEP – Bauru, SP, 6 - 8 /11/2006**.

SANTANA, S. K. S. **O impacto da reconfiguração internacional do mercado calçadista sobre o segmento brasileiro de couro e calçados**. IPEA: Boletim de Economia e Política Internacional – BEPI, n. 18, Set/Dez. 2014.

SANTOLIN, R. B.; CATEN, C. S. Modelos de distritos industriais sob a ótica da sustentabilidade: uma revisão bibliográfica. In: **Iberoamerican Journal of Industrial Engineering**, Florianópolis, SC, Brasil, v.7, n.14, p.129-150, 2015.

SANTOS, S. **Inaugurado Centro de Couro Calçadista de Campina Grande**, FIEP, 2007.

SANTOS, M. **Por uma Geografia nova: Da crítica da Geografia a uma Geografia crítica**. SP: Edusp, p. 269, 2002.

SCHUMPETER, J. A. **Teoria do Desenvolvimento Econômico**. (Coleção dos Economistas) Tradução de Maria Silvia Possas, 2ª ed, São Paulo: Editora Nova Cultura, 1985

_____. **Capitalismo, socialismo e democracia**. Rio de Janeiro: Zahar 1984.

_____. **Capitalismo, socialismo e democracia**. Rio de Janeiro: Fundo de Cultura, 1943.

SEN, A. **Desenvolvimento como liberdade**. 8 ed. Tradução: Laura Teixeira Motta. São Paulo: Companhia das Letras, 1999.

SILVA, R. F. C. **Paraíba 2000-2003**. p. 85 (Estudos de Casos Brasileiros). São Paulo: Fundação Perseu Abramo, 2014.

SILVA JUNIOR, G.; ALVES, J. A. Dinâmica recente do mercado de trabalho campinense: mudanças e permanências. In: **Campina Grande em Debate: a condição urbana da periferia pela lente do trabalho e das políticas públicas**. Campina Grande: EDUEP, 2009.

SOUZA, É. C. R. **Característica de gerenciamento da produtividade dos recursos de produção das empresas pertencentes ao APL calçadista da Paraíba**. p. 209, Dissertação (Mestrado) – UFPB/CT, João Pessoa, 2012.

SOUZA, D. L. R. **Arranjo Produtivo de Calçados no Cariri, Ceará**. p. 108. Dissertação Pós-Graduação de Economia – UFCE, Fortaleza - CE, 2003.

SOUZA, N. J. de. **Economia Básica**. p. 284. 1ª ed. São Paulo: Atlas S/A, 2007.

TEIXEIRA, K. H. T.; et al. Território, cooperação e inovação: um estudo sobre o Arranjo Produtivo Pingo D'água. In: **Rev. Econ. Social**, v44, n. 3, 2006.

TIGRE, P. B. Inovação e teoria da firma em três paradigmas. **Revista de Economia Contemporânea**, Rio de Janeiro: UFRJ, p. 45, n.3, jan/jun., 1998.

TOMASSINI, R, A. S. A história interessa: path dependence e a indústria calçadista. (TESE). PUC – Rio, 2011.

TRIBUNAL DE CONTAS DO ESTADO (TCE/PB). TC n° 10314/11. **Relatório de Auditoria Operacional em Desenvolvimento Econômico do Estado, com foco no Sistema de Incentivos à Indústria**. Relatório – 03/06/2013 a 14/02/2014.

UDERMAN, S. O Estado e a Formulação de Políticas de Desenvolvimento Regional. In: **Revista Econômica do Nordeste**, Fortaleza, vol. 39, n° 02, 06/2008.

UNIVALDO, C. C.; et al. **APL: arranjo produtivo local**. Série Empreendedores Coletivos. Brasil: Sebrae, 2014.

_____. Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas – SEBRAE. **Autodiagnostico de canais de comercialização.** Disponível em: <https://canaisdecomercializacao.ce.sebrae.com.br/#/myCarousel> Acesso: 28/12/2018.

VALE, G. M. V.; CASTRO, J. M. C., Local Productive and Innovative Systems, Industrial Districts: Foundations of Regional Agglomeration Studies. **Análise Econômica**, Porto Alegre, n. 53, p. 81-97, 2010.

VECCHIA. R. V. R. D. Arranjos produtivos locais como estratégias de desenvolvimento regional e local. **Revista Capital Científico**. Guarapuava: Universidade Estadual do Centro-Oeste, v.4, n.1, p 31-50, Jan/dez, 2006.

Apêndice 1- Questionário aplicado as empresas do arranjo produtivo de couros e calçados de Campina Grande, PB, com perguntas relacionadas ao perfil geral das empresas, tipos de calçados, Grau de importância da localização, cooperação formal e informal, outros.

INFORMAÇÕES GERAIS

Empresa: _____

Endereço: _____

Telefone: _____ E-mail: _____

Entrevistado: _____

Função: _____

I – INFORMAÇÕES GERAIS E PERFIL EMPRESA

1.1. Ano de fundação: _____

1.2. Qual é o porte da empresa com base no número de funcionários?

() micro (1-19) () pequena (20-99) () média (100-499) () grande (mais de 500)

1.3. Forma Jurídica:

- () Firma Individual
 () Quotas de Responsabilidade Limitada
 () Sociedade Anônima
 () Outra: _____

1.4. Setor de atividade da empresa:

() couro	() componentes pré-fabricados
() matéria prima não-couro	() componentes para montagem
() componentes para cabedal	() outro: _____

1.5. Quais tipos de calçados são produzidos na empresa:

- () Calçados infantil
 () Calçados de adultos

- () Calçados masculino
 () Calçados feminino
 () Outros: _____

1.6. Por que Campina Grande?

- () Localização privilegiada
 () Mão de obra
 () Apoio institucional
 () Subsídios governamentais
 () Outros: _____

II – Importância da Localização

Grau de importância	0 - Não relevante	1 – Baixo; 2	Médio; 3 – alto	1 – Baixo; 2
Disponibilidade de mão-de-obra qualificada	(0)	(1)	(2)	(3)
Baixo custo da mão-de-obra	(0)	(1)	(2)	(3)
Proximidade com os fornecedores de insumos e matérias primas	(0)	(1)	(2)	(3)
Proximidade com os clientes/consumidores	(0)	(1)	(2)	(3)
Infraestrutura física (energia, transporte, comunicações)	(0)	(1)	(2)	(3)
Disponibilidade de serviços técnicos especializados	(0)	(1)	(2)	(3)
Financiamento para aquisição de máquinas e equipamentos	(0)	(1)	(2)	(3)
Existência de programas de apoio e promoção	(0)	(1)	(2)	(3)
Facilidade em escoar a produção via o Porto	(0)	(1)	(2)	(3)
Parceria para desenvolver/melhorar tecnologias como firmas/universidades	(0)	(1)	(2)	(3)
Os incentivos fiscais e financeiros oferecidos pelo governo federal	(0)	(1)	(2)	(3)
Os incentivos fiscais oferecidos pelo governo estadual	(0)	(1)	(2)	(3)
Os incentivos do governo municipal	(0)	(1)	(2)	(3)
Outra(s). Citar: _____	(0)	(1)	(2)	(3)

III – Cooperação: as formas percebidas pelos atores do pólo

3.1. A empresa estabelece cooperação formal ou informal com outras empresas:

DISCRIMINAÇÃO	Muito Importante	Importante	Pouco Importante	Não é importante
Desenvolvimento do produto				
Desenvolvimento do processo				
Implantação de técnicas organizacionais				

Absorção de novas tecnologias				
Aprendizado coletivo (estabelecimento de redes)				
Compra de insumos				
Comercialização de produtos				
Capacitação para o cliente				
Capacitação de fornecedor				
Complementaridade tecnológica				
Outros				

3.2. A empresa estabelece cooperação formal ou informal com instituições:

DISCRIMINAÇÃO	Muito Importante	Importante	Pouco Importante	Não é importante
Facilitar o acesso a tecnologia				
Capacitação de recursos humanos				
Implantação de técnicas organizacionais				
Absorção de novas tecnologias				
Descobrimto de novos mercados				
Compra de insumos				
Comercialização de produtos				
Outros				

3.3. A empresa mantém relações cooperativas com outros produtores do ramo na região.

Em que áreas?

- Arrendamentos de equipamentos
- Desenvolvimento de produtos
- Marketing
- Treinamento de mão de obra
- Compra de matéria prima
- Outras: _____

IV – Subcontratação: estágios do processo produtivo.**4.1. A empresa utiliza serviços de ateliê ou trabalha a domicilio?**

() Sim _____ % produção () Não

4.2. Quais os principais motivos para a utilização de mão de obra a domicilio ou subcontratada?

- () A demanda é irregular
 () O custo dessa mão de obra fica mais barato se for a domicilio
 () Mais produtividade
 () Devido a sazonalidade da demanda

4.3. A empresa é subcontratada por outras empresas:

- () Não
 () Sim. Em que áreas? _____ % _____

V – Canais de comercialização**5.1. Principais canais de comercialização:**

- () Lojas próprias
 () Subcontratantes
 () Grandes varejistas e atacadistas
 () Pequenos varejistas
 () Rede de franquias
 () Outros: _____

5.2. Onde são os postos de vendas de seus produtos? Forneça o percentual sobre a venda total:

- () Campina Grande _____ %
 () Paraíba _____ %
 () Brasil _____ % - quais estados? _____
 () Exterior _____ % - Qual(ais) países? _____

VI – TECNOLOGIA: MAQUINÁRIO, COOPERAÇÃO, INOVAÇÕES TECNOLÓGICAS E ORGANIZACIONAIS

6.1 (Assinale todos que se aplicam)**6.1.1 Inovações de produto**

- Aperfeiçoamento de um produto já existente
- Novo para a empresa, mas não para o país
- Novo para o país, mas não para o mundo
- Novo para o mundo
- Outros: _____

6.1.2 Inovações de processo

- Aperfeiçoamento de um processo já existente
- Novo para a empresa, mas não para o país
- Novo para o país, mas não para o mundo
- Novo para o mundo
- Outros: _____

6.1.3 Realização de mudanças organizacionais (inovações organizacionais)

- Implementação de técnicas avançadas de gestão
- Implementação de significativas mudanças na estrutura organizacional
- Outros: _____

6.2. Das atividades inovativas, listadas abaixo, assinalar qual(is) a sua empresa realizou, nos últimos três anos.

- Pesquisa e Desenvolvimento (P&D) na sua empresa
- Aquisição externa de P&D
- Aquisição de máquinas e equipamentos
- Aquisição de outras tecnologias (softwares, licenças ou acordos de transferência de tecnologias tais comopatentes, marcas, etc.)
- Projeto industrial ou desenho industrial associados a produtos/processos novos ou significativamente melhorados
- Novas formas de comercialização e distribuição para o mercado de produtos novos ou melhorados
- Desenvolvimento de tecnologias (produto, processo, serviço ou logística)
- Transferência de tecnologia
- Outras: _____

VII – Assinale o(s) elemento(s) que influencia(m) mais decisivamente a estratégia atual da empresa:

- Mercado interno
- Avanço da abertura comercial
- Novas tecnologias
- Formação do MERCOSUL
- Surgimento de novos produtos no mercado interno
- Entrada de novos concorrentes no mercado interno
- Exigência dos consumidores
- Novas regulamentações publicas
- Diretrizes dos programas governamentais

VIII - A SUA EMPRESA TEM CONTATO COM AS SEGUINTE INSTITUIÇÕES? (MARQUE COM UM 'X')

	Não temos contato	Ocasionalmente	Frequentemente
Centro de Tecnologia do Couro Albano Franco (SENAI-PB)			
Centro Regional do Couro e do Calçado (CRTCC do SENAI)			
SEBRAE			
Fundação Centro de Tecnologia da Paraíba (FUNCETI)			
FIEP			
Agência de Desenvolvimento Municipal (AMDE)			
Conselho Nacional de Desenvolvimento Científico e Tecnológico (CNPq)			
SINDICALÇADOS/PB			
Companhia de Desenvolvimento da Paraíba (CINEP)			
Banco do Nordeste			
Outros Bancos			
Outras Instituições: _____			

IX – A empresa participa de eventos organizados para o setor (MARQUE COM UM 'X')

- Gira calçados
- Feiras internacionais
- Feiras nacionais

() Outros: _____

X – Políticas governamentais. mapeamento dos incentivos fiscais para o setor:

10.1 A sua empresa teve acesso a algum Programa de Apoio ao Setor Calçadista?

10.2 A empresa conhece alguma política de incentivo do governo estadual a exportação?

() Não

() Conhece, mas não utiliza

() Utiliza: _____

10.3 A empresa se utiliza de mecanismos existentes de incentivo, financiamento e crédito de organismos de apoio a empresa, agências governamentais, bancos etc.

() Banco. (Especifique): _____

() FINAME

() FINEP

() Secretaria da Indústria, Comércio, Turismo, Ciência e Tecnologia do Estado da Paraíba

() Prefeitura Municipal de Campina Grande

() Não (especificar): _____

() Outros: _____

Apêndice 2- Questionário aplicado as instituições de apoio aos arranjos produtivos de couros e calçados de Campina Grande, PB, com perguntas relacionadas segmento couro e calçado, empregos gerados, grau de cooperação entre as empresas que formam o APL, dentre outros.

INFORMAÇÕES GERAIS

Instituição: _____

Endereço: _____

Telefone: _____ E-mail: _____

Entrevistado: _____

Função: _____

1. Quantas empresas formais do segmento couro e calçado há no Estado da Paraíba?

_____ Micro; _____ Pequena; _____ Média _____ Grande e _____ Informal

2. Quantas empresas formais do segmento couro e calçado há no APL de Campina Grande?

_____ Micro; _____ Pequena; _____ Média _____ Grande e _____ Informal

3. Quantos empregos são gerados na indústria de couro e calçados na Paraíba, ano base 2017.

_____ Formais; _____ Informais; _____ Diretos; _____ Indiretos

4. Quantos empregos são gerados na indústria de couro e calçados no APL couro e calçados de Campina Grande, ano base 2017.

_____ Formais; _____ Informais; _____ Diretos; _____ Indiretos

5. Em 2017, os principais números do APL foram:

a) Faturamento: _____

b) Produção total: _____

c) Exportação: _____

d) Admissão: _____

e) Demissão: _____

6. Quais as atividades realizadas de forma mais frequente junto às empresas?
- Formação de recursos humanos.
 - Serviços especializados (consultoria)
 - Pesquisa conjunta
 - Transferência de tecnologia
 - Pesquisa contratada
 - Desenvolvimento de tecnologias
 - Outras. Especificar
7. Existe alguma experiência no desenvolvimento de inovações e tecnologias por meio de interações (com firmas ou outras organizações)?
- Sim. Especifique: _____
 - Não.
8. Qual é a sua opinião acerca das políticas para o APL couro e calçados de Campina Grande?
- _____
9. Quais são as características das empresas locais que permitem aproveitar as oportunidades para o fornecimento de bens e serviços ao APL couro e calçados de Campina Grande?
- _____

10. Como você classifica o grau de cooperação entre as empresas que formam o APL couro e calçados de Campina Grande?

(Grau de importância: 1 – Baixo; 2 – Médio; 3 – Alto; 0 – Não relevante)

DISCRIMINAÇÃO	(0)	(1)	(2)	(3)
Desenvolvimento do produto				
Desenvolvimento do processo				
Implantação de técnicas organizacionais				
Absorção de novas tecnologias				
Aprendizado coletivo (estabelecimento de redes)				
Compra de insumos				
Capacitação para o cliente				
Capacitação de fornecedor				
Outros				

11. Descreva as principais ações da Instituição que você representa frente ao complexo do Arranjo Produtivo Couros e Calçados de Campina Grande.

QUESTIONÁRIO PARA AS COOPERATIVAS

Apêndice 3- Questionário aplicado na cooperativa Arteza no distrito de Ribeira, município de Cabaceiras, Paraíba, com perguntas sobre as atividades (de inovação, de cooperação, de aprendizado, de capacitações, de treinamento, etc.) que estão sendo desenvolvidas pelos associados, e órgãos públicos, entre outras.

INFORMAÇÕES GERAIS

Cooperativa: _____

Endereço: _____

Telefone: _____ E-mail: _____

Entrevistado: _____

Função: _____

I – INFORMAÇÕES GERAIS E PERFIL COOPERATIVA**1.1. Ano de fundação:** _____**1.2. Qual é o porte da cooperativa com base no número de associados?**

1.3. Setor de atividade da cooperativa:

<input type="checkbox"/> couro	<input type="checkbox"/> componentes pré-fabricados
<input type="checkbox"/> matéria prima não-couro (sintético)	<input type="checkbox"/> componentes para montagem
<input type="checkbox"/> componentes para cabedal	<input type="checkbox"/> outro: _____

1.4. Quais tipos de calçados são produzidos na cooperativa Calçados infantil Calçados de adultos Calçados masculino Calçados feminino Outros: _____

II – Importância da Localização

2.1. (Grau de importância: 1 – Baixo; 2 - Médio; 3 – Alto; 0 - Não relevante)

Disponibilidade de mão-de-obra qualificada	(0)	(1)	(2)	(3)
Proximidade com os fornecedores de insumos e matérias primas	(0)	(1)	(2)	(3)
Proximidade com os clientes/consumidores	(0)	(1)	(2)	(3)
Infraestrutura física (energia, transporte, comunicações)	(0)	(1)	(2)	(3)
Disponibilidade de serviços técnicos especializados	(0)	(1)	(2)	(3)
Facilidade em escoar a produção via o Porto	(0)	(1)	(2)	(3)
Parceria para desenvolver/melhorar tecnologias como firmas/universidades	(0)	(1)	(2)	(3)
Outra(s). Citar: _____	(0)	(1)	(2)	(3)

III – Cooperação: as formas percebidas pela cooperativa

3.1. A cooperativa estabelece cooperação formal ou informal com outras empresas: (Grau de importância: 1 – Baixo; 2 – Médio; 3 – Alto; 0 – Não relevante)

DISCRIMINAÇÃO	(0)	(1)	(2)	(3)
Desenvolvimento do produto				
Desenvolvimento do processo				
Implantação de técnicas organizacionais				
Absorção de novas tecnologias				
Aprendizado coletivo (estabelecimento de redes)				
Compra de insumos				
Comercialização de produtos				
Outros				

3.2. A cooperativa estabelece cooperação formal ou informal com instituições:

(Grau de importância: 1 – Baixo; 2 – Médio; 3 – Alto; 0 – Não relevante):

DISCRIMINAÇÃO	(0)	(1)	(2)	(3)
Facilitar o acesso a tecnologia				
Capacitação de recursos humanos				
Implantação de técnicas organizacionais				

Absorção de novas tecnologias				
Descobrimto de novos mercados				
Compra de insumos				
Comercialização de produtos				
Outros				

3.3. A cooperativa mantém relações cooperativas com outros produtores do ramo na região. Em que áreas?

- () Arrendamentos de equipamentos
 () Desenvolvimento de produtos
 () Marketing
 () Treinamento de mão de obra
 () Compra de matéria prima
 () Outras: _____

IV – SUBCONTRATAÇÃO: ESTÁGIOS DO PROCESSO PRODUTIVO.

4.1. A cooperativa utiliza serviços de ateliê ou trabalha a domicilio?

- () Sim _____ % produção () Não

4.2. Quais os principais motivos para a utilização de mão de obra a domicilio ou subcontratada?

- () A demanda é irregular
 () O custo dessa mão de obra fica mais barato se for a domicilio
 () Mais produtividade
 () Devido a sazonalidade da demanda

4.3. A cooperativa é subcontratada por outras empresas:

- () Não
 () Sim. Em que áreas? _____ % _____

V – CANAIS DE COMERCIALIZAÇÃO

5.1. Principais canais de comercialização:

- () Lojas próprias
 () Subcontratantes
 () Grandes varejistas e atacadistas

- () Pequenos varejistas
- () Rede de franquias
- () Outros: _____

5.2. Onde são os postos de vendas de seus produtos? Forneça o percentual sobre a venda total:

- () Campina Grande _____%
- () Paraíba _____%
- () Nordeste brasileiro _____%
- () Brasil _____% - quais estados? _____
- () Exterior _____% - Qual(ais) países? _____

VI – TECNOLOGIA: MAQUINÁRIO, COOPERAÇÃO, INOVAÇÕES TECNOLÓGICAS E ORGANIZACIONAIS

6.1 (Assinale todos que se aplicam)

6.1.1 Inovações de produto

- () Aperfeiçoamento de um produto já existente
- () Novo para a empresa, mas não para o país
- () Novo para o país, mas não para o mundo
- () Novo para o mundo
- () Outros: _____

6.1.2 Inovações de processo

- () Aperfeiçoamento de um processo já existente
- () Novo para a empresa, mas não para o país
- () Novo para o país, mas não para o mundo
- () Novo para o mundo
- () Outros: _____

6.1.3 Realização de mudanças organizacionais (inovações organizacionais)

- () Implementação de técnicas avançadas de gestão
- () Implementação de significativas mudanças na estrutura organizacional
- () Outros: _____

6.2. Das atividades inovativas, listadas abaixo, assinalar qual(is) a cooperativa realizou, nos últimos três anos.

- Pesquisa e Desenvolvimento (P&D)
- Aquisição de máquinas e equipamentos
- Aquisição de outras tecnologias (softwares, licenças ou acordos de transferência de tecnologias tais como patentes, marcas, etc.)
- Projeto industrial ou desenho industrial associados a produtos/processos novos ou significativamente melhorados
- Novas formas de comercialização e distribuição para o mercado de produtos novos ou melhorados
- Outras: _____

VII – ASSINALE O(S) ELEMENTO(S) QUE INFLUENCIA(M) MAIS DECISIVAMENTE A ESTRATÉGIA ATUAL DA COOPERATIVA:

- Mercado interno
- Avanço da abertura comercial
- Novas tecnologias
- Entrada de novos concorrentes no mercado interno
- Exigência dos consumidores

VIII - A COOPERATIVA TEM CONTATO COM AS SEGUINTE INSTITUIÇÕES? (MARQUE COM UM 'X')

	Não temos contato	Ocasionalmente	Frequentemente
Centro de Tecnologia do Couro Albano Franco (SENAI-PB)			
SEBRAE			
FIEP			
Agência de Desenvolvimento Municipal (AMDE)			
Conselho Nacional de Desenvolvimento Científico e Tecnológico (CNPq)			
SINDICALÇADOS/PB			
Companhia de Desenvolvimento da Paraíba (CINEP)			
Banco do Nordeste			

Outros Bancos			
Outras Instituições:	_____		

IX – A COOPERATIVA PARTICIPA DE EVENTOS ORGANIZADOS PARA O SETOR (MARQUE COM UM ‘X’)

- Gira calçados
- CampinaCal
- Feiras internacionais
- Feiras nacionais
- Outros: _____

X – POLÍTICAS GOVERNAMENTAIS. MAPEAMENTO DOS INCENTIVOS FISCAIS PARA O SETOR:

10.1 A cooperativa teve acesso a algum Programa de Apoio ao Setor Calçadista e Artefatos de Couro?

10.2 A cooperativa conhece alguma política de incentivo do governo estadual a exportação?

- Não
- Conhece, mas não utiliza
- Utiliza: _____

10.3 A cooperativa se utiliza de mecanismos existentes de incentivo, financiamento e crédito de organismos de apoio:

- Banco. (especifique): _____
- FINAME
- FINEP
- Secretaria da Indústria, Comércio, Turismo, Ciência e Tecnologia do Estado da Paraíba
- Prefeitura Municipal de Cabaceiras
- Não (especificar os motivos)
- Outros: _____

12. Qual a quantidade média de produção mensal e anual?

13. Qual o faturamento anual?

14. Quantas famílias estão ligadas a cooperativa?

15. Todos os insumos e todas as vendas são feitas através da cooperativa? Ou algum associado compra e vende individualmente?

Apêndice 4 – Termo de consentimento e participação em pesquisa sobre Arranjo Produtivo Couro e Calçados de Campina Grande, Paraíba, do mestrando Getúlio Pamplona de Sousa, aluno do curso de Mestrado em Desenvolvimento Regional do Programa de Pós-Graduação em Desenvolvimento Regional da Universidade Estadual da Paraíba.

TERMO DE CONSENTIMENTO E PARTICIPAÇÃO EM PESQUISA

Aceito participar da pesquisa sobre **DIAGNÓSTICO SOCIOECONÔMICO DOS ARRANJOS PRODUTIVOS DE CALÇADOS: CONTRIBUIÇÃO PARA O DESENVOLVIMENTO DE CAMPINA GRANDE, PB**, do mestrando Getúlio Pamplona de Sousa, aluno do curso de Mestrado em Desenvolvimento Regional do Programa de Pós-Graduação em Desenvolvimento Regional da Universidade Estadual da Paraíba.

Declaro que fui informado (a) que a pesquisa pretende analisar o nível de colaboração do Arranjo Produtivo Couro e Calçados de Campina Grande/PB para a promoção do desenvolvimento socioeconômico regional.

Como participante da pesquisa declaro que aceito por minha própria vontade, sem receber qualquer incentivo financeiro ou ter qualquer ônus e com a finalidade exclusiva de colaborar para o sucesso da pesquisa e concordo em ser entrevistado uma ou mais vezes pelo pesquisador em local e duração previamente agendado.

Fui informado(a) pelo pesquisador que tenho a liberdade de deixar de responder a qualquer questão ou pergunta, assim como recuar, a qualquer tempo, participar da pesquisa, interrompendo minha participação, temporária ou definitivamente.

() Autorizo / () Não autorizo que meu nome seja divulgado nos resultados da pesquisa, comprometendo-se, o pesquisador, a utilizar as informações que prestarei somente para os propósitos da pesquisa.

Campina Grande, PB _____ de _____ de 2018.

Assinatura do Entrevistado

Nome do entrevistado: _____
Atividade/Cargo/função: _____
Contato do entrevistado: _____

Assinatura do pesquisador