

O SETOR MOVELEIRO DO MUNICÍPIO DE SANTA MARIA /RS E SUAS POTENCIALIDADES COMO *CLUSTER*

Rossana Veiga do Canto

Acadêmica do curso de Administração do Centro Universitário Franciscano (UNIFRA)
Residente na Rua Tuiuti nº 744, Apto 302, cep 97015-660, Santa Maria/RS, e-mail
rossana.docanto@ibest.com.br

Herton Castiglioni Lopes

Mestre em Administração pela Universidade Federal de Santa Maria (UFSM)
Bacharel em Ciências Econômicas pela Universidade Federal de Santa Maria (UFSM)
Residente na Rua Duque de Caxias nº 968, Apto 202, cep 97010-200, Santa Maria/RS, e-mail
herton@unifra.br.

Área temática de submissão

Estudos setoriais, cadeias produtivas, sistemas locais de produção.

RESUMO

O desenvolvimento de *clusters* representa um importante meio para aumentar a competitividade industrial. Neste caso, a proposição deste trabalho é avaliar a possibilidade do setor moveleiro do município de Santa Maria/RS vir a se tornar um *cluster* bem desenvolvido, assim como verificar o seu impacto na economia local e os incentivos oferecidos ao setor. Para tanto, foram enviados questionários às empresas moveleiras da cidade filiadas ao Núcleo Moveleiro de Santa Maria (NUMOV/SM). Os resultados mostraram que a indústria possui potencial para se tornar um *cluster* bem desenvolvido, gerando emprego e renda para o município e contribuindo para o desenvolvimento local. No entanto, alguns problemas puderam ser observados e merecem maior atenção tanto por parte das entidades públicas como privadas que prestam apoio ao setor.

Palavras-chave: competitividade, indústria moveleira, cluster.

1 INTRODUÇÃO

As últimas décadas do século XX foram palco de grandes transformações nos ambientes tanto econômico como social. No Brasil, esse novo ambiente trouxe às empresas nacionais uma série de dificuldades, pois elas tiveram que se adaptar ao recente cenário concorrencial que se formou, principalmente a partir do início da década passada. O termo reestruturação produtiva passou, a partir daí, a ser comum em trabalhos acadêmicos, visando demonstrar a

preocupação das organizações atuais no sentido de se adaptarem ao atual contexto para, então, atingirem elevados níveis de competitividade, fator que se tornou não só a chave do sucesso para as indústrias nacionais, mas também o determinante de sua sobrevivência no mercado.

É neste contexto de transformações que o debate sobre as aglomerações de empresas como fator relevante de competitividade ganha importância. Apesar dos primeiros estudos sobre tal estrutura industrial remontarem, pelo menos, a Marshall (1985), a discussão é retomada, novamente, por autores mais atuais que se preocupam com os ganhos coletivos advindos deste tipo de aglomeração. Dentre estes autores pode-se citar Michael Porter (1989), que afirma serem os *clusters* muito diferentes das formas tradicionais de cartéis e outros acordos entre empresas, porque dizem respeito à época, mercados, produtos e processos específicos e, principalmente, porque não excluem a concorrência, uma vez que as empresas podem, perfeitamente, ao mesmo tempo, cooperar e competir no mercado.

Salienta-se que o desenvolvimento destas aglomerações é capaz de trazer diversas vantagens para as empresas e, sendo assim, este artigo trás como objetivo principal estudar as potencialidades do setor moveleiro do município de Santa Maria/RS vir a se tornar um *cluster* bem desenvolvido. Também se procura, neste trabalho, verificar o impacto da indústria na economia local e os incentivos oferecidos ao setor, já que a preocupação com o desenvolvimento industrial da cidade tem sido constante por parte das autoridades locais. Para atingir estes objetivos foram aplicados questionários às empresas moveleiras da cidade que se encontram filiadas ao Núcleo Moveleiro de Santa Maria (NUMOV/SM).

A seguir, portanto, este artigo apresenta os aspectos teóricos referentes aos *clusters* (item 2), a metodologia utilizada para realização do trabalho (item 3), as potencialidades para o desenvolvimento de um *cluster* moveleiro na cidade de Santa Maria (item 4) e, por fim, as conclusões referentes ao estudo (item 5).

2 CLUSTERS: aspectos teóricos

A discussão sobre as vantagens advindas da aglomeração empresarial não é recente na literatura, pois remontam principalmente a Marshall (1985). O autor foi um dos primeiros e mais conhecidos a trabalhar o assunto e, em sua teoria, as aglomerações receberam a denominação de distrito industrial, sendo elas capazes de trazer diversos benefícios para as empresas e para a comunidade local já que proporcionavam ganhos de escala, facilitavam as transações entre compradores e vendedores e ainda determinavam um mercado de trabalho especializado.

A visão Marshalliana deste tipo de estrutura industrial também introduz o conceito de eficiência coletiva, que seriam os ganhos de competitividade advindos da aglomeração de empresas. Neste caso, as firmas, por estarem próximas geograficamente e atuando de forma conjunta, seriam mais eficientes que isoladas. Isto ocorre porque, além do surgimento de várias empresas do mesmo setor industrial, também surgem empresas subsidiárias que fornecem à indústria principal o apoio necessário a realização de suas operações (instrumentos e matérias-primas, por exemplo).

Os estudos de Marshall (1985) serviram de base para o desenvolvimento de teorias mais recentes sobre os ganhos coletivos advindos da concentração de empresas. Porter (1989), por exemplo, reconhece tais vantagens e, segundo o autor, as indústrias que apresentam melhor desempenho estão interligadas através de relações verticais e horizontais, formando um grupo que se apóia mutuamente e melhora a competitividade de todo o conjunto.

Apesar da maior eficiência destas aglomerações, seu desenvolvimento não é algo que possa ser planejado. Neste caso, pode-se afirmar que os *clusters*, para serem bem sucedidos, surgem por geração espontânea, fruto do nível de consciência da comunidade em relação aos interesses coletivos. Assim sendo, faz pouco sentido, por exemplo, pensar-se em planejar a construção de um *cluster* para efeito de uma ação governamental. No entanto, podem ser estabelecidas políticas de incentivo ao seu desenvolvimento.

Amato Neto (2000), analisando o desenvolvimento dos *clusters* afirma que embora a existência dos elementos que provoquem o seu surgimento possa ser finita (por exemplo, disponibilidade de matéria-prima), o conhecimento acumulado neste tipo de concentração, principalmente no que se refere à mão-de-obra qualificada faz com que o agrupamento tenha assegurada a sua continuidade.

Na opinião de Porter (1999), embora sejam muitas as causas do surgimento dos aglomerados, seu desenvolvimento ou falta de crescimento é algo mais previsível. Neste caso, pela afirmação do autor, podem ser estabelecidas formas de diagnóstico que possibilitem avaliar o grau de evolução da concentração de empresas, assim como podem ser estabelecidos incentivos para que seu crescimento seja assegurado. Sendo assim, segundo a afirmação de Porter (1999), apesar da incerteza sobre seu efetivo desenvolvimento, assim que o processo de formação de um *cluster* seja deflagrado e desde que o mesmo não sofra nenhum tipo de impedimento, sua evolução se assemelha a uma reação em cadeia (veja figura 1).

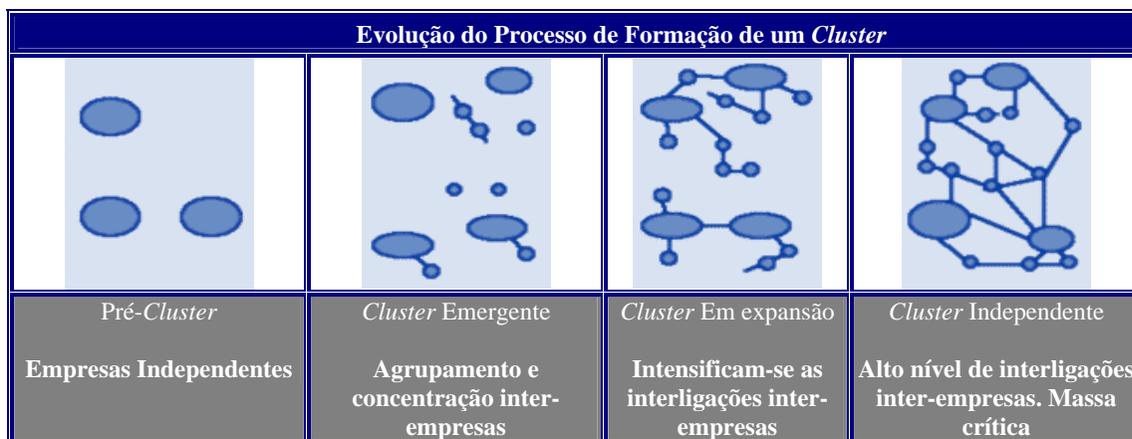


Figura 1 – **Evolução do processo de formação de um *cluster***

Fonte: Geranegócio (2005)

A figura acima apresenta as características e a evolução das formas de concentração empresarial. O primeiro quadro mostra um agrupamento de empresas em sua fase inicial e refere-se a uma simples concentração de empresas de uma mesma indústria, não existindo inter-relações ou interdependências entre elas. Isto é, embora hajam várias organizações com produtos ou serviços semelhantes, instaladas na mesma área, essas atuam isoladamente e não geram eficiência coletiva significativa.

Por sua vez, na seqüência da figura, além de empresas do mesmo segmento se forma um conjunto de outras instituições (que fornecem apoio técnico, formação de pessoal, pesquisa e desenvolvimento) e organizações (fornecedoras de insumos especializados, serviços de apoio). Deve-se lembrar, no entanto, que apesar da conjunção de todos esses atores ainda não há um grau elevado de relacionamento entre eles que possa gerar uma nova dinâmica de inovação e evolução para o aglomerado.

Em um momento posterior, observa-se o surgimento de uma série de novas instituições, complementando o conjunto de atores institucionais, ou seja, tem-se a existência das empresas do mesmo segmento de atividade, de fornecedores especializados, de universidades, centros de educação e apoio técnico, órgãos governamentais de apoio, sindicatos e associações de classe. No entanto, como pode ser observado na figura anterior, o grau de interligação não se apresenta em seu estágio máximo.

Por fim, um *cluster* em máximo grau de evolução (como demonstrado na última parte da figura), além de apresentar uma série de agentes que prestam todo tipo de apoio à indústria, também mostra a existência de fortes inter-relações e interdependências entre os agentes demonstrados. Ou seja, a diferença entre os estágios de desenvolvimento agora se apresenta

na qualidade dos relacionamentos e nos benefícios provocados pelo conjunto que são muito superiores aos estágios anteriores de evolução.

Os referidos graus de evolução dos estágios de concentrações empresariais, em alguns casos, recebem denominações distintas, não sendo tratados somente como estágios de evolução dos *clusters*. Na visão de Paiva (2002), por exemplo, o estágio mais avançado de concentração de empresas é chamado de Sistema Local de Produção (SLP).

Para demonstrar a distinção entre os conceitos, Paiva (2002) afirma que, na medida em que uma simples aglomeração de empresas se desenvolve, automaticamente são atraídos para ela fornecedores de insumos e matérias-primas. Em seguida, novos produtores se instalam como prestadores de serviços e consultoria, comercializadores e clientes. Também se desenvolvem instituições de ensino direcionadas para formar e capacitar recursos humanos. No entanto, quando todo um conjunto de elementos finalmente se instala e modifica qualitativamente o aglomerado com serviços e atividades de apoio especializadas, está-se diante de um Arranjo Produtivo Local (APL).

Completando o raciocínio de Paiva (2004), caso este arranjo produtivo local continue evoluindo e estimulando as empresas a operarem de forma integrada teremos a formação de um SLP. Segundo Lastres e Cassiolato (2003) observa-se nesta estrutura uma maior interdependência, articulação e vínculos consistentes entre os participantes, resultando em interação, cooperação e aprendizagem, com potencial de incrementar a capacidade inovativa endógena, a competitividade e o desenvolvimento local.

Para Paiva (2004) os aglomerados representam o modelo mais simples de concentração industrial, sendo caracterizados como a especialização de uma determinada região em uma determinada atividade, seja esta região uma rua, um bairro, uma cidade ou uma região de um estado. Enquanto Porter (1999) denomina todas as aglomerações industriais de *clusters*, independente de seu grau de sofisticação, Paiva (2004) acredita que a evolução dos aglomerados para níveis mais complexos acaba formando arranjos produtivos locais e, depois, sistemas locais de produção.

A diferenciação teórica entre os conceitos de aglomerados, *clusters*, APL's e SLP's foi proposta também por Schimitt et. al. (2004). Neste caso, um *cluster* pode ser classificado como empresas de um mesmo segmento de atividade que se encontram estabelecidas numa área geográfica próxima, mas com um grau incipiente de relações formalizadas e integradas. Em estágio posterior estaria a o APL, definido como um aglomerado de empresas de um determinado segmento de atividade, mas que, neste caso, concentra um conjunto de organizações e instituições provedoras de insumos e serviços que aumentam a eficiência

coletiva e a integração entre os agentes. Por fim, no estágio mais avançado de desenvolvimento estaria SPL, definido como um arranjo produtivo que se caracteriza pela existência de fortes relações interfirmas, interdependência e de um sistema próprio de governança que coordena as ações dos atores envolvidos.

Convém salientar, que este trabalho não se propõe a utilizar conceitos de APL's e SLP's para caracterizar a indústria estudada, já que o setor apresenta-se em estágio inicial de desenvolvimento. Neste caso, pretende-se observar apenas suas potencialidades e fragilidades de forma que se permita avaliar suas possibilidades de se tornar um *cluster* bem desenvolvido ou, de acordo com a proposição teórica que diferencia os conceitos, avaliar a possibilidade da indústria estudada atingir estágio de desenvolvimento semelhante a um APL ou SLP, reunindo todos os atores institucionais que caracterizam estas estruturas e criando a sinergia necessária ao desenvolvimento de uma indústria competitiva capaz de contribuir para o desenvolvimento local.

3 METODOLOGIA

3.1 Classificação da pesquisa

A pesquisa caracteriza-se por ser exploratória. Para Gil (1999), este tipo de investigação tem como finalidade desenvolver, esclarecer e modificar conceitos e idéias, tendo em vista a formulação de problemas mais precisos ou hipóteses pesquisáveis para estudos posteriores. Na visão do autor, também se objetiva com essa pesquisa proporcionar uma visão geral acerca de determinado fato, de forma que possam ser estabelecidos estudos posteriores visando o aprofundamento do assunto em questão. Contudo, para Seltiz et. al. (1987), pesquisas desta natureza podem ser delineadas como levantamento, pois se utilizam de questões previamente formuladas, objetivando apresentar as respostas que atendam aos objetivos propostos.

3.2 População e coleta dos dados

Os dados centrais desta pesquisa foram obtidos por meio da aplicação de questionários junto às empresas moveleiras do município de Santa Maria/RS. As entrevistas foram aplicadas aos diretores e funcionários das empresas, bem como à instituição que representa o setor (NUMOV/SM), pois acredita-se que assim puderam ser obtidas respostas de maior confiabilidade. A população utilizada para o estudo foi representada pelas empresas

associadas ao NUMOV/SM. Atualmente fazem parte do grupo 15 empresas, são elas: – Kisner Móveis, Mathiane Móveis, Mobilha, Móveis Back, Móveis Cavalheiro, Móveis Dapper, Móveis Küster, Móveis Nascimento, Móveis Miola, Morgental / G.S.L, Móveis São José, Móveis Scolari Taschetto, Móveis Wachtmann, Osmar Móveis, Personale Móveis. Após a aplicação dos questionários, do total de 15 empresas, obteve-se 12 respostas, as quais foram utilizadas para análise dos resultados que são apresentados a seguir.

4 AS POTENCIALIDADES PARA O DESENVOLVIMENTO DE UM *CLUSTER* MOVELEIRO NA CIDADE DE SANTA MARIA/RS

A cidade de Santa Maria (RS) está localizada na região central do Estado do Rio Grande do Sul, com aproximadamente 261.980 habitantes (IBGE 2004). Possui sustentação econômica com base no comércio e na prestação de serviços. Por essa razão, a falta de indústrias na cidade sempre foi motivo de preocupação, tanto das autoridades locais quanto do próprio Governo do Estado, que implantou no município uma área destinada ao distrito industrial, localizado numa posição estratégica, mas que sofre pela falta de infra-estrutura.

No que se refere à indústria moveleira da cidade convém salientar que, de uma forma geral, ela assemelha-se à indústria brasileira, ou seja, caracteriza-se por ser composta de empresas familiares e de capital essencialmente nacional. No entanto, a indústria do município é formada, em sua totalidade, por microempresas¹. Para melhor compreensão da indústria moveleira da região de Santa Maria/RS a seguir, apresentam-se os resultados referentes à análise da adequação da Indústria como *cluster* (subitem 4.1), os incentivos oferecidos às empresas do setor (subitem 4.2) e, por fim, o impacto da indústria na economia local (subitem 4.3).

4.1 Adequação da Indústria como *cluster*

Para avaliar a adequação da indústria moveleira da cidade de Santa Maria/RS como um *cluster*, pesquisou-se alguns aspectos que, normalmente são observados em tal estrutura. A seguir são apresentados os resultados referentes à análise da qualificação da mão-de-obra,

da qualidade dos serviços terceirizados, dos fornecedores, dos sindicatos patronais, dos intermediários para venda de móveis e da cooperação entre as empresas, já que o bom desempenho destes fatores são fundamentais para configuração de uma estrutura deste tipo.

• *Qualificação da mão-de-obra*

A qualificação da mão-de-obra é fator fundamental para a competitividade de uma indústria. Neste caso, organizados em associações, os empresários do setor industrial da cidade constataram que seus principais problemas estavam relacionados à baixa qualificação dos seus funcionários. Com isto, trataram de estabelecer parcerias com instituições locais e regionais, como o curso de *design* do Centro Universitário Franciscano (UNIFRA), e a escola de marceneiros, uma parceria entre SEBRAE/CETEMO (Bento Gonçalves), que instalada na cidade desde 2003, formou a primeira turma de 28 alunos em dezembro em 2005. A escola aceita alunos entre 14 e 21 anos que queiram se capacitar e sair para o mercado de trabalho não mais como aprendizes, mas como mão-de-obra qualificada.

Para o setor moveleiro, a qualificação da mão-de-obra é de suma importância para o bom andamento tanto da área administrativa quanto da produção da empresa. Neste caso, os empresários do setor foram questionados se seus empregados estão qualificados para a função que exercem e todos eles (100% dos entrevistados) responderam que sim, embora estejam conscientes da importância de uma constante qualificação. Também se questionou se as empresas oferecem condições ou incentivos para a qualificação dos empregados e observou-se que a maioria das empresas (83%) oferecem incentivos para que seus empregados se qualifiquem².

Ainda no que se refere à qualificação da mão-de-obra, também se procurou verificar se as empresas têm conhecimento de centros específicos para a qualificação da mesma. Os resultados com relação a este questionamento mostraram que 8 empresas tem conhecimento, 3 não têm, enquanto uma não respondeu a questão.

Convém destacar que as empresas, por mais que saibam da existência da escola de marceneiros na cidade, podem ter respondido não ao questionamento porque a escola há pouco formou a primeira turma de profissionais e, por isso, a expectativa quanto a sua qualidade é muito grande, além do mais a informação sobre a existência da escola pode ainda não ter se disseminado pela indústria. Já com relação às empresas que afirmaram conhecer

¹ Esta afirmação segue a classificação proposta pelo Sebrae que diz que para ser considerada microempresa no ramo industrial é preciso que o número de empregados esteja entre 0 (zero) e 19.

centros de qualificação, a maioria delas mencionou centros mais gerais (Senai, por exemplo) não se referindo a profissionais especificamente formados por instituições para atuar no ramo moveleiro. Talvez seja este o motivo pelo qual a maioria das empresas também afirmou que os centros de qualificação existentes não oferecem a formação necessária para os trabalhadores atuarem no ramo moveleiro (7 do total de 12 empresas).

Dentre as empresas que afirmaram não estar satisfeitas com os centros de qualificação, além de relacionarem a resposta ao fato da escola de marceneiros ter, há pouco, formado a primeira turma, também foi mencionado que existe pouco entrosamento das empresas com os centros de qualificação. Neste caso, mais uma vez convém salientar que a insatisfação refere-se ao fato de ainda não existirem profissionais formados especificamente para trabalhar no setor, uma vez que Santa Maria dispõe de diversas universidades que formam profissionais qualificados.

• *Mão-de-obra terceirizada*

Procurou-se avaliar se as empresas do setor utilizam mão-de-obra terceirizada e se estão satisfeitas com o serviço prestado. Neste caso, a prática que está se tornando comum entre as empresas, uma vez que contratar funcionários terceirizados implica término do vínculo empregatício assim que acabam os serviços utilizados, também é comum no setor pesquisado, pois quando perguntadas se utilizavam algum serviço de mão-de-obra terceirizada, 50% das empresas respondeu que sim.

Também se questionou em quais serviços a empresa utiliza esta mão-de-obra e observou-se que as elas terceirizam, principalmente, atividades administrativas, contábeis e de serviços em geral (estofaria, metalúrgica, vidraçaria, elétrica, etc). Além do mais, também se procurou evidenciar se as empresas entrevistadas estão satisfeitas com o serviço prestado e, neste caso, foi possível constatar que a maioria delas (5 dentre as 6 que utilizam o serviço) estão satisfeitas. No entanto, uma delas demonstrou insatisfação e segundo ela, refere-se ao fato dos serviços de vendas de seus produtos não atenderem as expectativas.

• *Fornecedores*

No que diz respeito ao desempenho dos fornecedores, um fator fundamental para o sucesso da indústria e também para a consolidação de um *cluster* bem desenvolvido, quando questionadas sobre a localização dos mesmos, 6 empresas afirmaram que eles localizam-se

² Os principais tipos de incentivos oferecidos e mencionados pelos empresários são a participação em cursos,

fora da cidade, enquanto 3 afirmaram que utilizam-se de fornecedores locais (3 empresas não responderam ao questionamento).

Destaca-se que, além da localização dos fornecedores, também se procurou verificar quais as principais dificuldades enfrentadas pelas empresas no que diz respeito ao fornecimento das matérias-primas. Sobre este aspecto, como se pode observar na Tabela 1, 50% das empresas afirmaram que a principal dificuldade é o custo dos insumos, enquanto 33% afirmaram ser o tempo de entrega o principal empecilho.

Tabela 1 – Principais dificuldades em relação aos fornecedores

Principais dificuldades	Número de empresas	Porcentagem
Proximidade geográfica	1	8%
Custo da matéria-prima	6	50%
Tempo de entrega	4	33%
Não responderam	1	9%
Total	12	100%

Fonte: pesquisa de campo

Convém salientar que, embora a proximidade geográfica tenha sido mencionada como principal dificuldade apenas por uma empresa, se a maioria delas se utilizasse de fornecedores localizados na própria cidade, certamente tanto os custos como o tempo de entrega seriam reduzidos. No entanto, para que isto aconteça é preciso que se desenvolvam na cidade um maior número de fornecedores especializados ou agentes que façam a intermediação da matéria-prima, tornando seu fornecimento mais eficiente.

• *Sindicatos patronais*

Além da análise dos fornecedores, também se procurou verificar a existência de um sindicato patronal que dê suporte, assistência e represente os interesses do setor moveleiro. Quando perguntadas sobre este aspecto, 8 empresas responderam conhecer tal instituição, enquanto 3 afirmaram não conhecer (1 empresa não respondeu o questionamento).

As empresas que responderam sim ao questionamento referem-se à existência da CACISM, uma instituição que atende a todas as empresas comerciais e industriais, mas que não é específica para as indústrias do setor moveleiro, pois o sindicato patronal mais próximo

localiza-se em Porto Alegre/RS. No entanto, o mesmo não mantém nenhum contato com as empresas de Santa Maria, de forma que, elas não o consideram como representante dos interesses do setor. Ainda destaca-se que este foi o motivo pelo qual 5 das 8 empresas que afirmaram existir sindicato mencionarem que o mesmo não atende aos interesses das empresas e, fato que também levou as 3 empresas a afirmar que não existe nenhuma entidade deste tipo. Dentre estas 3 empresas 2 não manifestaram interesse na sua criação, enquanto uma não respondeu ao questionamento.

Apesar de não haver um sindicato patronal na cidade, algumas empresas do setor moveleiro de Santa Maria estão organizadas na associação, fundada em 2003, denominada NUMOV/SM. A constituição do NUMOV/SM é uma experiência que não conta com a participação ativa e central do governo, seja municipal, seja estadual ou federal, pois é iniciativa dos próprios empresários locais do setor e que tem trazido bons resultados para a indústria.

• *Intermediários para venda de móveis*

Procurou-se analisar a existência de intermediários que atuam na venda dos produtos acabados (móveis) e, neste caso, foi possível observar que a totalidade das empresas pesquisadas (100%) afirmou que, para distribuição dos móveis, não utiliza nenhum agente especializado, sendo a distribuição feita pelas próprias fábricas. Além disso, também observou-se que a maioria das empresas (92%) manifestou a necessidade de desenvolvimento de um agente especializado para distribuição dos produtos. Estes agentes podem trazer substanciais vantagens para a indústria já que, além de facilitarem a venda dos móveis, também podem contribuir para encontrar agentes consumidores para os produtos, aumentando assim a demanda de móveis e contribuindo para o maior desenvolvimento do setor.

• *Cooperação entre empresas*

A existência de vínculos cooperativos principalmente entre microempresas, como é o caso das fabricas de móveis, pode trazer inúmeras vantagens do ponto de vista competitivo, assim como se configura em um fator fundamental para um *cluster* bem desenvolvido. Com relação a esse item, no setor pesquisado, foi possível observar que 11 empresas (92% do total) afirmaram que existem vínculos de cooperação entre elas. Convém salientar que a cooperação mencionada por todos os empresários refere-se a que está ligada ao NUMOV/SM. Esta instituição desempenha um papel fundamental para as empresas, pois a cooperação é de extrema importância para o sucesso da indústria. Além do mais, constatou-se, em conversas

com os empresários, que a instituição coordena a criação de uma loja conjunta para as empresas do setor, o que contribuirá para aumentar e facilitar a venda dos produtos.

4.2 Incentivos concedidos às empresas moveleiras

Embora seja muito difícil planejar a construção de um *cluster*, os incentivos públicos e privados são essenciais para o desenvolvimento de uma indústria deste tipo. Neste caso, os benefícios da Prefeitura de Santa Maria para a industrialização estão estabelecidos na Lei Municipal 3.200/89, destacando-se, entre eles, os seguintes: locação de pavilhões industriais por 2 anos, em condições especiais; isenção de impostos municipais por 10 anos; apoio na implantação da infra-estrutura (terraplanagem, abertura de poços artesianos, rede elétrica, rede telefônica, etc.).

Além dos incentivos oferecidos pela Prefeitura Municipal, também se procurou avaliar se a cidade dispõe de instituições financeiras que oferecem benefícios ao setor. Os resultados mostraram que a maioria das empresas (7 do total de 12), não tem conhecimento dos créditos oferecidos. No entanto, elas se referem ao fato de não existir um financiamento específico para fabricação de móveis. Por outro lado, uma empresa não respondeu ao questionamento e 4 afirmaram que tem conhecimento de instituições que oferecem crédito. Dentre essas quatro, duas empresas afirmaram estarem satisfeitas com o serviço oferecido, enquanto uma afirma não estar (não mencionou o motivo) e uma não respondeu ao questionamento. Já no que diz respeito as 4 empresas que afirmaram não conhecer as instituições, uma afirmou sentir necessidade de criação de alguma, enquanto 3 não responderam o questionamento.

Convém destacar ainda que as empresas que afirmaram ter conhecimento destas instituições mencionaram entidades de crédito geral (Caixa Econômica, Banco do Brasil, Banrisul, etc.). Portanto, não conhecendo instituições destinadas a oferecer crédito específico para seu negócio.

4.3 Impactos do setor sobre a economia local

Apesar da indústria moveleira da cidade de Santa Maria/RS ser constituída de microempresas, elas estão tentando conquistar o mercado externo com seus produtos, o que aumentará substancialmente suas vendas e também contribuirá para aumentar seu porte. No entanto, as empresas ainda atendem apenas Santa Maria e região, fabricando móveis sob medida residenciais e para escritórios. No ano de 2005 a indústria começou a apresentar

melhor destaque, pois com a união das empresas no NUMOV tornou-se possível a participação da indústria em licitações que ocorrem em Santa Maria e em todo o Estado Gaúcho. Nesse ano (2005), por exemplo, a indústria ganhou a licitação da nova ala do Hospital Astrogildo de Azevedo, e do Hospital Regional da UNIMED, ambos em Santa Maria. Isto contribuirá para aumentar o faturamento anual total do Núcleo, estimado pelos próprios empresários do setor em R\$ 2.790.000,00 no ano de 2005.

Convém destacar ainda que, além da geração de empregos e do faturamento das empresas, que é considerada renda distribuída ao longo do processo produtivo, o setor também exerce impacto sobre a economia local na medida em que se utiliza de mão-de-obra terceirizada, pois como foi demonstrado no item 4.1, cerca de 50% das empresas utilizam este tipo de serviço, o que aumenta a geração de renda e emprego para a região.

Por fim, com relação a este item, cabe salientar que se observa ainda um incipiente impacto da indústria na economia local. No entanto, na medida em que o setor se desenvolve é possível que se torne mais dinâmico, contribuindo para a geração de renda e emprego na cidade. Salienta-se também que o setor poderá exercer um maior impacto se conseguir desenvolver suas potencialidades como *cluster*, pois assim poderá aumentar sua competitividade no mercado se tornado uma indústria ainda mais expressiva para a região.

5 CONCLUSÕES

O objetivo deste trabalho foi de avaliar as potencialidades da indústria moveleira da cidade de Santa Maria/RS se tornar um *cluster* bem desenvolvido, também buscando analisar os incentivos oferecidos para as empresas do setor, bem como o impacto da indústria na economia local.

Mediante a análise dos resultados obtidos, após a aplicação dos questionários às empresas moveleiras, foi possível observar uma série de pontos positivos que favorecem o desenvolvimento da indústria, dentre eles podemos citar a satisfação das empresas com os agentes prestadores de serviços terceirizados e a satisfação com o grau atual de qualificação da mão-de-obra. Além do mais, também foi possível constatar que a maioria das empresas afirmou oferecer incentivos para a qualificação dos seus funcionários, fator de fundamental importância para o sucesso da indústria.

Além desses pontos, também é um importante aspecto que deve ser destacado, a existência de vínculos de cooperação entre as empresas. Neste caso, estimulados pela

NUMOV, que se trata de uma entidade fundamental para as empresas porque além de incentivar a cooperação, também pode ser forte representante dos interesses dos empresários.

Por outro lado, também foram observados alguns problemas que devem ser solucionados para aumentar a competitividade da indústria. Dentre estes, podemos mencionar os problemas relacionados aos fornecedores, destacando-se o custo da matéria-prima e o tempo de entrega. Além do mais, as empresas também manifestaram a necessidade do desenvolvimento de agentes especializados para efetuar a distribuição dos móveis, o que poderá contribuir para serem encontrados novos mercados para os produtos da indústria.

Por sua vez, no que diz respeito ao impacto da indústria na economia local, observou-se que o mesmo é muito incipiente. No entanto, a indústria apresenta potencialidades de crescimento e desenvolvimento. Desta forma, os incentivos às empresas do setor são fundamentais para que isto aconteça. Sobre este aspecto foi possível constatar que a cidade de Santa Maria disponibiliza uma série de incentivos para atração e desenvolvimento de indústrias. No entanto, com relação às instituições financeiras que oferecem crédito ao setor, observou-se a necessidade de se desenvolverem linhas de crédito específicas para fabricação de móveis, uma vez que as empresas utilizam-se de financiamentos oferecidos com as mesmas condições proporcionadas às demais indústrias da cidade.

Por fim, pode-se dizer que a indústria apresenta potencialidades para se transformar em um *cluster* bem desenvolvido, uma vez que foram observados diversos pontos que contribuem para este fato. No entanto, para que isto aconteça é necessário que, além de desenvolver as potencialidades existentes, sejam amenizados os problemas observados. Neste sentido, este trabalho trouxe uma contribuição fundamental para o setor, pois apresenta subsídios para que, tanto entidades públicas como privadas, possam contribuir de alguma forma para o desenvolvimento do setor, influenciando assim na economia local com aumento na geração de renda e emprego.

REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

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

GERANEGÓCIO. Disponível em: <http://www.geranegocio.com.br/html/clus/pi.html> acesso no dia 19 de julho de 2005.

GIL, A. C. . **Métodos e técnicas de pesquisa social**. São Paulo: Atlas, 1999.

IBGE. **Dados do Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística sobre os Municípios**.

Disponível em: <<http://www.ibge.gov.br/cidadesat/>> acesso no dia 24 de setembro de 2005.

LASTRES, H. M. M.; CASSIOLATO, J. E. **Glossário de arranjos e sistemas produtivos e inovativos locais**. Disponível em <<http://www.ie.ufrj.br/redesist>>. Acesso em 05 de Março de 2006.

MARSHALL, A. **Princípios da Economia**. 2. ed. São Paulo: Nova Cultural, 1985.

PAIVA, C. A.. **O que são sistemas locais de produção**. Disponível em: <<http://www.fee.rs.gov.br/eeg>>. Acesso em 20 jan 2004.

PORTER, M. E. **A vantagem Competitiva das nações**. 10.ed. Rio de Janeiro: Campus, 1989.

PORTER, M. E. **Competição = On Competition: Estratégias Competitivas Essenciais**. 9. ed. Rio de Janeiro: Campus, 1999.

SEBRAE. Disponível em: <<http://www.sebrae-rs.com.br>> Acesso no dia 24 de setembro de 2005.

SELTIZ, C.; WRIGHTSMAN, L. S.; COOK, S. W.; KIDDER, L. H. **Métodos de pesquisa nas relações sociais**. São Paulo: EPU, 1987.

SCHMIDT, C. L.; LOPES, H. C.; WEGNER, D.; WITTMANN, M. L. **Concentração de Empresas: Estratégia para a competitividade e a eficiência coletiva**. Congresso Latino-Americano de Estratégia. Slade, 2004.

This document was created with Win2PDF available at <http://www.daneprairie.com>.
The unregistered version of Win2PDF is for evaluation or non-commercial use only.