

**UNIVERSIDADE FEDERAL RURAL DE PERNAMBUCO - UFRPE**  
**PROGRAMA DE PÓS-GRADUAÇÃO EM ADMINISTRAÇÃO E**  
**DESENVOLVIMENTO RURAL**

**EMPREENDEDORISMO E CAPITAL HUMANO NO DESENVOLVIMENTO LOCAL: O**  
**CASO DE LAJES - PE**

**JOÃO FRANCISCO LINS BRAYNER RANGEL JUNIOR**  
**Orientador: Prof. José Ferreira Irmão, Ph.D**

**Recife, março de 2009**

**UNIVERSIDADE FEDERAL RURAL DE PERNAMBUCO - UFRPE**  
**PROGRAMA DE PÓS-GRADUAÇÃO EM ADMINISTRAÇÃO E**  
**DESENVOLVIMENTO RURAL**

**EMPREENDEDORISMO E CAPITAL HUMANO NO DESENVOLVIMENTO LOCAL: O**  
**CASO DE LAJES - PE**

Dissertação submetida ao Programa de Pós-Graduação em Administração e Desenvolvimento Rural da Universidade Federal Rural de Pernambuco – UFRPE, como requisito parcial para a obtenção do grau de Mestre em Administração e Desenvolvimento Rural.

**JOÃO FRANCISCO LINS BRAYNER RANGEL JUNIOR**

**Orientador: Prof. José Ferreira Irmão, PhD**

**Recife, março de 2009**

## FICHA CATALOGRÁFICA

R196e Rangel Júnior, João Francisco Lins Brayner  
Empreendedorismo e capital humano no desenvolvimento  
local : o caso de Lajes – PE / João Francisco Lins Brayner  
Rangel Júnior. -- 2009.  
101 f. : il.

Orientador : José Ferreira Irmão  
Dissertação (Mestrado em Administração e Desenvolvi -  
mento Rural) - Universidade Federal Rural de Pernambuco.  
Departamento de Letras e Ciências Humanas.  
Inclui apêndice e bibliografia.

CDD 658. 42

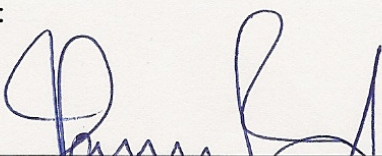
1. Empreendedorismo
  2. Conhecimento
  3. Capital humano
  4. Desenvolvimento local
  5. Lajes (PE)
- I. Ferreira Irmão, José
  - II. Título

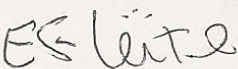
Autor: João Francisco Lins Brayner Rangel Junior

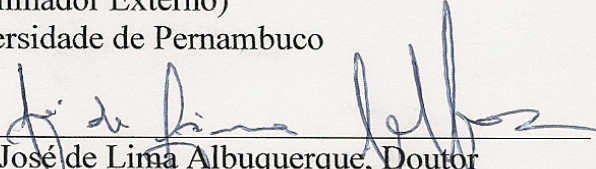
Título: Empreendedorismo e capital humano no Desenvolvimento Local: o caso de Lajes - PE.


Dissertação submetida ao Programa de Pós-Graduação em Administração e Desenvolvimento Rural da Universidade Federal Rural de Pernambuco – UFRPE, como requisito parcial para a obtenção do grau de Mestre em Administração e Desenvolvimento Rural.

Banca Examinadora:

  
\_\_\_\_\_  
Prof. José Ferreira Imão, Ph.D  
(Orientador)  
Universidade Federal Rural de Pernambuco

  
\_\_\_\_\_  
Prof. Emanuel Ferreira Leite, Doutor  
(Examinador Externo)  
Universidade de Pernambuco

  
\_\_\_\_\_  
Prof. José de Lima Albuquerque, Doutor  
(Examinador Interno)  
Universidade Federal Rural de Pernambuco

  
\_\_\_\_\_  
Prof. Luiz Rodrigues Kehrle, Doutor  
(Examinador Interno)  
Universidade Federal Rural de Pernambuco

Recife, 30 de março de 2009

## AGRADECIMENTO

Agradeço a todas as pessoas que contribuíram para que esta dissertação saísse do campo das idéias e passasse a ser um fato.

A todos que fazem parte do PADR da UFRPE, realizadores de um positivo e constante desafio para quem procura o conhecimento científico.

A Secretaria de Desenvolvimento Rural do município de Caruaru, atenciosa e sempre apoiadora para a realização da presente pesquisa.

Ao professor e orientador Ph.D José Ferreira Irmão que, além da orientação valiosa, sempre incentivou a ir além do alcance da visão.

Ao prof. Dr. Rodolfo de Moraes Filho, com sua permanente empolgação que contagia.

Aos professores do PADR que, cada um à sua maneira, tentaram mostrar os melhores caminhos da ciência.

Aos colegas de curso, vários amigos, que tornaram a jornada mais leve.

*Não vá para onde o caminho o leva. Vá, pelo contrário, por onde não há um caminho e deixe suas pegadas* (Ralph W. Emerson – escritor, filósofo e poeta norte-americano, 1803-1882, in: DOLABELA, 2008).

## DEDICATÓRIA

Dedico esta dissertação ao meu pai (*in memoriam*), de quem herdei o nome e que estaria me aguardando em sua cadeira de balanço esperando o resultado da defesa; à minha mãe Zenaide, uma empreendedora nata e de coração sertanejo; ao meu filho Lucas, que me disse para sempre seguir em frente; à minha esposa Vitória, cujo nome já diz tudo.

## RESUMO

O objetivo deste estudo foi identificar a relação e importância do capital humano associado ao empreendedorismo, a influência dessa relação na geração de riquezas e conseqüente desenvolvimento local. A pesquisa foi desenvolvida em Lajes, comunidade localizada no Segundo Distrito municipal de Caruaru-PE, situado na zona rural do município, cujas atividades empreendedoras são predominantemente não-agrícolas. Foram consideradas abordagens teóricas sobre atividades não-agrícolas, como também enfoques do conhecimento e empreendedorismo, sobretudo em Schumpeter. Foi fomentada uma análise sobre desenvolvimento econômico através do comportamento empreendedor de uma comunidade e algumas reflexões sobre políticas públicas no aspecto do desenvolvimento local. Desta forma, o problema foi identificado através da observação da atividade produtiva de uma comunidade situada na zona rural, originalmente agrícola que passa a adotar através da aquisição de conhecimento e revelação da capacidade empreendedora, a identificação de oportunidade com uma atividade não-agrícola, qual seja a produção de confecções, e que assim consegue gerar riqueza e melhoria na qualidade de vida. Por fim, verificou-se que pode haver desenvolvimento local, inclusive com a ausência de políticas públicas.

**Palavras-chave:** Conhecimento. Capital humano. Empreendedorismo. Desenvolvimento Local.

## **ABSTRACT**

The aim of this dissertation was to identify the relationship and importance of human capital with entrepreneurship and its resulting importance to the creation of wealth and promotion of local development. The research was developed in Lajes, a rural community located in the municipality of Caruaru, in the state of Pernambuco, whose economic activities are now predominantly urban. Theoretical frameworks on non-agricultural activities were considered, namely those of Schumpeter. An analysis of the sources of the economic development process was also taken into account in relation to the entrepreneurship behavior of the community and policies and strategies for local development were also considered. This way, the basic research problem was posed as the productive activity of a rural community which was mainly agricultural and became transformed, by the influence of technology and innovation, in an entrepreneurship community, producing petty commodity products for the urban market, mainly textile final products. This community differentiation led to the creation of wealth and contributed to the improvement of its well being and the promotion of local development without, reference made, the apparatus of state policies.

**Keywords:** Human knowledge, human capital, entrepreneurship, local development.



## LISTA DE ABREVIATURAS E SIGLAS

a.a. – Ao ano

ADCL – Associação do Desenvolvimento Comunitário de Lajes

*apud* – Citado por

c.f. – Conferir

CMDRS – Conselho Municipal de Desenvolvimento Rural Sustentável

EPP – Empresa de Pequeno Porte

EUA – Estados Unidos da América

IBGE – Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística

ICM – Instituto de Capacitação e Cidadania do Nordeste

IDH – Índice de Desenvolvimento Humano

IPEA – Instituto de Pesquisa Econômica Aplicada

MDA – Ministério do Desenvolvimento Agrário

MDIC – Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio

ME – Microempresa

MPE – Micro e Pequena Empresa/Micro e Pequeno Empresário

MPEs – Micro e Pequenas Empresas/Micro e Pequenos Empresários

MPME – Micro, Pequenas e Médias Empresas

N.A. – Nota do Autor

ONU – Organização das Nações Unidas

ORNA – Ocupações Rurais Não-Agrícolas

PADR – Programa de Pós-graduação *stricto sensu* em Administração e Desenvolvimento Rural

PEA – População Economicamente Ativa

P&D – Pesquisa e Desenvolvimento

PIB – Produto Interno Bruto

PNAD – Pesquisa Nacional de Domicílios

PNUD – Programa das Nações Unidas para o Desenvolvimento

Pop. – População

PPA – Plano Plurianual

PPE – Pesquisa do Perfil Empreendedor

PRONAF – Programa Nacional de Fortalecimento da Agricultura Familiar

*s.d.* – *sine data* (sem a data da publicação)

SDR – Secretaria de Desenvolvimento Rural

*s.l.* – *sine loco* (sem local de publicação)

SEBRAE – Serviço Nacional de Apoio às Micro e Pequenas Empresas

SNCR – Sistema Nacional de Crédito Rural

UFRPE – Universidade Federal Rural de Pernambuco

## LISTA DE FIGURAS

Figura 1 - Fluxo do desenvolvimento da economia baseada no conhecimento através da mudança na alocação da força de trabalho.....	34
Figura 2 - Visão de Schumpeter segundo Leite (2000).....	41
Figura 3 - Percebendo oportunidades.....	44
Figura 4 – Demonstrativo da relação entre a indústria de confecção e a subcontratada facção. ....	54
Figura 5 – Associação de moradores de Lajes/Caruaru-PE.....	55
Figura 6 – Rua de Lajes/Caruaru-PE .....	55
Figura 7 - Mapa dos limites territoriais dos distritos de Caruaru/PE.....	56

## LISTA DE GRÁFICOS

Gráfico 1 - Índice do PIB real de Toritama (PIB 1970=100) .....	28
Gráfico 2 - Origem da confecção vendida na Feira de Toritama.....	30
Gráfico 3 - Evolução do montante em R\$ do Pronaf B em Caruaru.....	47
Gráfico 4 – Faixa etária dos empreendedores .....	62

## LISTA DE QUADROS

Quadro 1 - Definições dos termos empreendedor e empreendedorismo. ....	42
Quadro 1 - Características dos distritos que compõem o município de Caruaru/PE .....	57
Quadro 2 – Infra-estrutura de Lajes .....	58
Quadro 3 – Naturalidade do empreendedor. ....	62
Quadro 4 – Alguma atividade na agricultura. ....	63
Quadro 5 – Escolaridade e capacitação do empreendedor.....	64
Quadro 6 –Escolaridade e presença de treinamento dos funcionários.....	65
Quadro 7 – Fatores importantes para abertura e manutenção do negócio .....	67
Quadro 8 – Gênero, sociedade e graus de parentesco do empreendedor.....	68
Quadro 9 – Identificação de oportunidade para abertura da facção.....	70
Quadro 10 – Origem do recurso financeiro para abertura da facção .....	71
Quadro 11 – Evolução da empresa no último ano .....	71
Quadro 12 – Conhecimento ou habilidade para criar uma facção. ....	74
Quadro 13 – Experiência do empreendedor com confecções .....	75
Quadro 14 – Pensamento em desistir. ....	75
Quadro 15 – Consideração de otimismo. ....	75
Quadro 16 – Qual a perspectiva em 5 anos.....	76
Quadro 17 – Evolução da renda após a criação da empresa. ....	77
Quadro 18 – Preço das operações. ....	78
Quadro 19 – Ano de abertura da empresa.....	79
Quadro 20 – Quantitativo de máquinas, funcionários e tipo de confecção.....	79
Quadro 21 – Lista das principais máquinas de costura e valor médio de mercado em 2009.....	80
Quadro 22 – Como o governo pode ajudar? .....	81
Quadro 23 – Riscos do negócio .....	83
Quadro 24 – Procura por novos clientes. ....	84
Quadro 25 – Como garantir a qualidade. ....	84
Quadro 26 – Local de aquisição de matéria-prima. ....	87
Quadro 27 – Como organiza as tarefas. ....	88
Quadro 28 – Quantidade de clientes. ....	88

## LISTA DE TABELAS

Tabela 1 - Menores índices de pobreza do Nordeste – 1991 e 2000.....	30
Tabela 2 – Distribuição da PEA e Taxas de Participação Segundo Escolaridade do Município de <b>Caruaru e Entorno (Caruaru, Bezerros, Gravatá, Santa Cruz do Capibaribe e Toritama) – Trimestre Setembro-Outubro-Novembro de 2006...</b>	44
Tabela 3 - Usuários do Pronaf B do 2º distrito de Caruaru, de 2002 a março de 2006 ..	47
Tabela 4 - Distribuição das atividades econômicas da cidade de Caruaru/PE.....	50

## SUMÁRIO

<b>AGRADECIMENTO</b> .....	<b>5</b>
<b>DEDICATÓRIA</b> .....	<b>6</b>
<b>RESUMO</b> .....	<b>7</b>
<b>ABSTRACT</b> .....	<b>8</b>
<b>LISTA DE ABREVIATURAS E SIGLAS</b> .....	<b>9</b>
<b>LISTA DE FIGURAS</b> .....	<b>11</b>
<b>LISTA DE GRÁFICOS</b> .....	<b>12</b>
<b>LISTA DE QUADROS</b> .....	<b>13</b>
<b>LISTA DE TABELAS</b> .....	<b>14</b>
<b>1 INTRODUÇÃO</b> .....	<b>17</b>
1.1 CONSIDERAÇÕES INICIAIS .....	17
1.2 PROBLEMÁTICA .....	18
1.3 JUSTIFICATIVA .....	18
1.4 OBJETIVOS .....	21
1.4.1 Objetivo Geral .....	21
1.4.2 Objetivos Específicos .....	21
1.5 ESTRUTURA DA DISSERTAÇÃO .....	21
<b>2 FUNDAMENTAÇÃO TEÓRICA</b> .....	<b>23</b>
<b>2.1 AS ATIVIDADES RURAIS NÃO-AGRÍCOLAS E AS TRANSFORMAÇÕES DO ESPAÇO RURAL</b> .....	<b>23</b>
2.1.1 Antecedente histórico .....	23
<b>2.2 DESENVOLVIMENTO ECONÔMICO</b> .....	<b>25</b>
2.2.1. CONCEITO DE DESENVOLVIMENTO ECONÔMICO.....	25
2.2.2 CRESCIMENTO E DESENVOLVIMENTO .....	25
<b>2.3 DESENVOLVIMENTO LOCAL</b> .....	<b>26</b>
2.3.1 INDICADORES DE DESENVOLVIMENTO .....	26
2.3.2 DESENVOLVIMENTO LOCAL SUSTENTÁVEL .....	31
<b>2.4 ESTRATÉGIA</b> .....	<b>32</b>
2.4.1 PLANEJAR PODE NÃO SER A SOLUÇÃO .....	32
<b>2.5 ARRANJO PRODUTIVO LOCAL</b> .....	<b>33</b>
<b>2.6 ECONOMIA BASEADA EM INFORMAÇÕES</b> .....	<b>33</b>
2.6.4 O CAPITAL HUMANO .....	34
2.6.5 A ERA DO CAPITAL HUMANO.....	35
2.6.6 CORRELAÇÃO ENTRE CAPITAL HUMANO E CAPITAL FÍSICO .....	37
2.6.7 ANÁLISES E MEDIDAS DO CAPITAL HUMANO .....	37
2.6.8 TRÊS ABORDAGENS PARA MEDIR O CAPITAL HUMANO.....	38
2.6.9 UMA ANÁLISE SOBRE O ASPECTO DA EDUCAÇÃO FORMAL .....	38
2.6.10 RELAÇÃO ENTRE CAPITAL HUMANO E DESENVOLVIMENTO ECONÔMICO .....	39
<b>2.7 COOPERATIVISMO E ASSOCIATIVISMO</b> .....	<b>39</b>
<b>2.8 INOVAÇÃO E DESENVOLVIMENTO ECONÔMICO</b> .....	<b>40</b>
<b>2.9 O EMPREENDEDORISMO</b> .....	<b>42</b>
2.9.1 DEFINIÇÕES DOS TERMOS EMPREENDEDOR E EMPREENDEDORISMO .....	42
2.9.1 O EMPREENDEDORISMO COMO OPÇÃO DE VIDA .....	42
2.9.2 CARACTERÍSTICAS DO EMPREENDEDOR .....	43

<b>2.10 ANÁLISE DE COMPONENTES DO CAPITAL HUMANO EM CARUARU .....</b>	<b>44</b>
2.10.1 RELAÇÃO ENTRE ESCOLARIDADE E POPULAÇÃO ECONOMICAMENTE ATIVA.....	44
2.10.2 TAXA DE ALFABETIZAÇÃO.....	45
2.10.3 PRODUTO INTERNO BRUTO .....	45
<b>2.11 CRÉDITO RURAL .....</b>	<b>46</b>
<b>3 METODOLOGIA .....</b>	<b>48</b>
<b>3.1. POPULAÇÃO E AMOSTRA DA PESQUISA .....</b>	<b>48</b>
<b>3.2 A PESQUISA DE CAMPO.....</b>	<b>49</b>
<b>3.3 O ESTUDO DE CASO .....</b>	<b>49</b>
3.3.1 O MUNICÍPIO DE CARUARU .....	50
3.3.2 O MUNICÍPIO DE TORITAMA.....	51
<b>3.4 SUBCONTRATAÇÃO E FACÇÃO.....</b>	<b>52</b>
<b>3.5 COMUNIDADE DE LAJES (SEGUNDO DISTRITO).....</b>	<b>56</b>
<b>3.6 PROCESSO DE COLETA DE DADOS.....</b>	<b>59</b>
3.6.1 INSTRUMENTO DE COLETA DE DADOS .....	59
<b>4 ANÁLISE DOS DADOS.....</b>	<b>61</b>
<b>4.1 PARTE I – CARACTERIZAÇÃO DO EMPREENDEDOR/EMPREENDIMENTO .....</b>	<b>62</b>
<b>4.2 PARTE II – Conhecimento .....</b>	<b>64</b>
<b>4.3 PARTE III – Comportamento empreendedor .....</b>	<b>69</b>
<b>4.4 PARTE IV – produtividade.....</b>	<b>76</b>
<b>RECOMENDAÇÕES PARA PESQUISAS FUTURAS.....</b>	<b>89</b>
<b>CONCLUSÃO .....</b>	<b>90</b>
<b>REFERÊNCIAS .....</b>	<b>91</b>
<b>APÊNDICE .....</b>	<b>98</b>



# 1 INTRODUÇÃO

## 1.1 CONSIDERAÇÕES INICIAIS

Através de estudos da história da economia mundial no período de 250 anos, sobretudo análises dos países industrializados, historiadores econômicos estabeleceram um modelo evolutivo, indicando que novos conhecimentos conduzem a tecnologias novas, o que culmina em mudanças econômicas, que por sua vez leva a mudanças sociais e políticas, com isso elaborando um novo paradigma ou visão de mundo (CRAWFORD. 1994, p. 17). Definido sob a caracterização quando pessoas estudadas e bem treinadas, o capital humano é responsável pelo centro das transformações mundiais. Desde o século XVIII, o conceito de Capital Humano já era conhecido por Adam Smith; no entanto, apenas em 1961 houve a publicação na *American Economic Review* do artigo Investindo em Capital Humano, de autoria do economista Theodore W. Schultz. O ponto chave do capital humano em sua análise histórica é sua condição transformadora do desenvolvimento, melhorando a condição de vida da população mundial, reduzindo o esforço físico do trabalho e aumentando o potencial humano de maneira plena. O presente estudo de campo buscou através do levantamento bibliográfico e entrevistas, trazer a reflexão acerca de aspectos da teoria do capital humano, a sua relação com o desenvolvimento local, observando alguns fatores relevantes na composição do capital humano como escolaridade e treinamento, ilustrando-se com dados de uma realidade local na cidade de Caruaru-PE, mais precisamente na zona rural. Freitas e Bacha (2004) definem capital humano como o estoque de conhecimento acumulado pelos trabalhadores e empresários permitindo elevação da produtividade do trabalho, além do que Freitas e Bacha (2004) destacam trabalhos no Brasil que focaram o papel do capital humano no desenvolvimento econômico, como os estudos de Patrick e Kehrberg (1975), Engler (1979), Ilha e Lima (1989) e Lau (1993).

Observa-se que o tema capital humano é amplamente debatido, sobretudo sob o prisma de sinônimo de valorização das pessoas. São elas os elementos fundamentais que diversificam e produzem as riquezas da sociedade. Há ainda diversas lacunas em estudos relacionados ao tema, sobretudo com o objetivo que aqui se propõe preliminarmente de refletir o capital humano, associando-o com o empreendedorismo e desenvolvimento econômico, especificamente em uma realidade local, como é o caso de Lajes no município de Caruaru-PE. A razão e justificativa para estudos dessa natureza é também para contribuição

na elaboração de políticas públicas que contemplem investimentos em educação escolar, programas de treinamento e capacitação empresarial, definição de linhas de crédito adequadas à atividade informal. Iniciando com uma revisão bibliográfica, trazendo antecedentes teóricos, passa-se à analogia comparativa de alguns dos elementos que compõem o capital humano e o desenvolvimento econômico.

## **1.2 PROBLEMÁTICA**

O município de Caruaru é composto por quatro distritos, identificados como I, II, III, e IV, sendo três dos quais localizados na Zona Rural. Destes, destaca-se em relação aos demais o segundo distrito, no qual a comunidade de Lajes está inserida, por ter características ambientais de semi-árido e a população ter conseguido superar dificuldades naturais da localidade, sobretudo a escassez de água, através do empreendedorismo através de uma atividade não-agrícola. Sua proximidade com a cidade de Toritama torna o segundo distrito influenciado pelo pólo de confecções do agreste ali existente. Uma das explicações para sua superação de condições sociais desfavoráveis está na geração de riqueza, a saber, emprego e renda, no desenvolvimento do empreendedorismo local. São pessoas envolvidas na indústria de confecções que aliaram conhecimentos adquiridos à sua característica empreendedora.

Estimuladas com a identificação de oportunidade para montar seu próprio negócio, um mercado ativo e muito dinâmico, pessoas empreendedoras conseguiram gerar riquezas para o Segundo distrito de Caruaru através de uma atividade não-agrícola bem-sucedida. Instiga, portanto, entender como pessoas de uma zona rural com condições geográficas e sociais adversas conseguem produzir riquezas, acumulando conhecimentos, gerando emprego e renda e fixando o homem do campo e seu local de origem?

## **1.3 JUSTIFICATIVA**

Apesar da importância exercida pela concentração populacional urbana, assim como seu desenvolvimento econômico e aumento de renda, é no campo onde ocorre maior necessidade de atenção no sentido de restabelecimento de certo equilíbrio no desenvolvimento.

Quando há concentração de investimentos nas zonas urbanas, há um estímulo ao êxodo das pessoas indo do campo para as cidades. Quando há investimentos no campo, esse movimento tende a decrescer. Até o início dos anos de 1960, como afirma Souza (2005), os economistas e formadores das políticas econômicas, viam a agricultura como dependente dos estímulos oriundos do setor urbano-industrial e do setor público. Esse tema também despertou interesse daqueles que pesquisam o desenvolvimento local, atividades rurais não-agrícolas, empreendedorismo e capital humano (FREITAS E BACHA, 2004; SOUZA, 2005; KAGEYAMA, 2003).

Além da importância da cidade para Pernambuco, por sua localização, história, cultura e por ser um grande entreposto comercial, Caruaru é uma das poucas cidades do Estado que instituíram o Conselho Municipal de Desenvolvimento Rural Sustentável (CMDRS), cujo objetivo é orientar o Poder Executivo, entidades públicas e privadas, organizações não-governamentais e sociedade civil organizada, em ações voltadas para o desenvolvimento rural do Município. A criação do CMDRS foi fundamental para a obtenção de recursos financeiros e facilidade de acesso dos agricultores aos agentes de financiamento da agricultura familiar, que é a vocação da região.

A zona rural de Caruaru possui quatro distritos, com características agrícolas distintas, que seguem suas condições naturais. Alguns projetos com utilização do crédito rural no sentido de promover, sobretudo o trabalho e a renda do homem do campo foram iniciados mas posteriormente, sem sucesso, terminaram extintos, como o caso do algodão, em 2002, cujo plantio foi estimulado através de financiamento e, no entanto, não evoluiu por descumprimento do acordo de compra do produto já beneficiado por duas indústrias de tecido da região. Os projetos de desenvolvimento rural vigentes e de maior representação, cujos produtores são predominantemente usuários da linha de crédito do PRONAF (Programa Nacional de Fortalecimento da Agricultura Familiar), modalidade “B” são: Projeto Batatinha, iniciado em 1984 em parceria com EMATER, no 4º. Distrito, em seguida abandonado e posteriormente, em 2002, retomado pela Prefeitura Municipal. O Projeto Sorgo Forrageiro, em parceria com o IPA, em 2003, entre o 2º. e o 4º. Distrito, cuja vocação maior é a pecuária. O Projeto Sorgo Granífero, situado no 2º. Distrito, por este possuir maior disponibilidade de terras para plantio (o sorgo granífero possui produtividade atrativa apenas se cultivado em grandes áreas, com no mínimo 12 hectares). O Projeto de Inseminação Artificial, que consiste no apoio ao desenvolvimento da pecuária de gado de leite e de corte, com o cruzamento de

raças, está sendo disseminado em todos os Distritos de Caruaru, desde 2006. Projeto Torneio Leiteiro, iniciado em 2004, iniciou-se no 3º. Distrito, também sendo solicitado pelos pecuaristas do 1º. Distrito. Apesar do esforço no sentido de desenvolver as atividades agrícolas, é em outro tipo de ocupação, existente na zona rural de Caruaru, aquilo que nos chama a atenção sobre o aspecto do desenvolvimento local: uma atividade não-agrícola bastante fortalecida na região e algumas de suas implicações com o empreendedorismo e o capital humano. Dolabela (2008) exorta como recente o entendimento do papel e o reconhecimento da importância do empreendedor para a sociedade. Idéia fortalecida no pensamento de Schumpeter, que defendia um certo agente totalmente integrado e responsável pelo desenvolvimento econômico, o que os clássicos refutavam por considerar o empreendedor tão força externa quanto clima, pestilência e guerra. No entanto, a tarefa de Schumpeter no resgate do pensamento de Jean-Baptiste Say foi um marco em seu rompimento com os clássicos e promoção de uma série de novos estudos, cuja continuidade perdura até os dias atuais. As idéias de Schumpeter seguiram sendo defendidas por diversos autores como Edith Penrose, que defende as idéias schumpeterianas e que talvez seja um tanto deixada de lado por uma ala dos economistas por ter a sua importante obra *O crescimento da firma* com base no pensamento dos neoclássicos, falar a respeito de crescimento sem o uso de quaisquer tabelas, gráficos, fórmulas ou equações (SZMRECSÁNYI, 2001). A respeito do tema sobre desenvolvimento, data de 1950 a publicação de dois artigos de Robert Solow, que vieram ao auxílio do esclarecimento sobre o papel da acumulação de capital físico e deram destaques ao progresso técnico como motor fundamental do crescimento econômico sustentado. Mais tarde, em 1980 Paul Romer e Robert Lucas reacenderam a discussão sobre o crescimento econômico com os macroeconomistas falando sobre uma economia das “idéias”. Em 1992 Gregory Mankiw, David Romer e David Weil publicaram um artigo, fruto da avaliação sobre as implicações empíricas do modelo de Solow, observando que o ajustamento de tal modelo poderia ser melhorado ao incluir o capital humano, reconhecendo que a mão-de-obra de diferentes economias tem diferentes níveis de instrução e qualificação (JONES, 2000). Há também estudos que unem *conhecimento* como base da inovação (novas idéias em tecnologia, organização e administração) e o *espírito empreendedor*, visualizando aí um mecanismo de transição de uma economia industrial para uma economia de conhecimento (CRAWFORD, 1994).

O presente estudo sobre empreendedorismo e capital humano no desenvolvimento local no corte rural na comunidade de Lajes se justifica pelos antecedentes teóricos acerca do tema,

também por particularidades identificadas no local. Enquanto que estudos sobre empresas de confecções desenvolvidos no sul do país apontam maior escolaridade dos funcionários (CARLEIAL, 2001), Lajes demonstra dados divergentes a isso. Pesquisas desenvolvidas pelo SEBRAE (FADE/UFPE, 2003) demonstraram uma média de quatro máquinas de costura por empresa que não corresponde à realidade de Lajes.

## **1.4 OBJETIVOS**

### **1.4.1 OBJETIVO GERAL**

- Identificar a relação do empreendedorismo e capital humano com o desenvolvimento local, em Lajes-PE.

### **1.4.2 OBJETIVOS ESPECÍFICOS**

- Caracterizar aspectos que identificam o capital humano;
- Caracterizar aspectos relacionados ao comportamento empreendedor;
- Caracterizar aspectos do desenvolvimento local influenciado pela atividade empreendedora;
- Analisar aspectos da presença do capital humano na formação do perfil empreendedor;

## **1.5 ESTRUTURA DA DISSERTAÇÃO**

A dissertação está estruturada em quatro capítulos, sendo o primeiro referente à exposição do tema, a problematização da pesquisa e objetivos. O segundo capítulo compõe as bases teóricas, abordando a caracterização das atividades rurais não-agrícolas, também relacionando os temas desenvolvimento econômico (conceito e diferenciação entre crescimento e desenvolvimento), desenvolvimento local (indicadores de desenvolvimento e desenvolvimento local sustentável), estratégia (uma abordagem da estratégia não como um planejamento formal), gênese e evolução dos clusters de negócios, economia baseada em informações (abordagens a respeito de capital humano e sua relação com desenvolvimento

econômico), cooperativismo e associativismo e cooperativismo, inovação e desenvolvimento econômico, empreendedorismo (formas de empreendedorismo e características do empreendedor), análise de componentes do capital humano em Caruaru e por fim crédito rural.

O terceiro capítulo apresenta a metodologia a ser utilizada na pesquisa, a caracterização do estudo, o caso, sua localização e aspectos desta.

O quarto capítulo apresenta a análise dos dados.

Por fim, apresenta-se o conjunto das referências que sustentaram a presente pesquisa e que foi composto por livros, jornais, periódicos, sítios da internet, artigos científicos, teses e dissertações

## 2 FUNDAMENTAÇÃO TEÓRICA

### 2.1 AS ATIVIDADES RURAIS NÃO-AGRÍCOLAS E AS TRANSFORMAÇÕES DO ESPAÇO RURAL

#### 2.1.1 ANTECEDENTE HISTÓRICO

(add texto do rurano)

Segundo Schneider (*s.d.*), houve transformações recentes (final da década de 1990), ocorridas na estrutura agrária sob o foco dos processos de modernização tecnológica no sentido de influenciarem o trabalho e a ocupação em áreas rurais.

Diante de uma observação inicial, seria notória a ênfase no crescimento da produtividade e a forte transformação de bases tecnológicas da agricultura dos grandes países capitalistas ocidentais. Por outro lado, segundo estudos, esse movimento teve o preço de se tornar excludente do ponto de vista social, reduzindo fortemente populações rurais, além de prejudicar o meio ambiente e que apesar da alta produtividade, tais países continuaram dependendo de outras fontes de produção para atender a sua demanda.

No que tange as transformações nas ocupações e emprego, o destaque não estaria para a redução do emprego agrícola, mas na inserção nos países da OCDE, de outras atividades responsáveis por empregar no meio rural com ocupações pouco ou em nada correlacionadas com a atividade agrícola. Por outro lado, tal evidência não representa de forma direta que o surgimento de novas ocupações esteja reduzindo as atividades agrícolas. O que ocorre é a diversificação produtiva em tais espaços, com ênfase para o setor de serviços.

Destaca-se França e Estados Unidos, tradicionalmente conhecidos como países agrícolas, e que cujas áreas agrícolas participam com menos de 6% dos empregos em relação às suas médias nacionais. O que se observa com atenção é pelo fato da população rural dos Estados Unidos representar 44% e a da França 37%.

Estudos apontam cinco fatores para indicar o crescimento das atividades não-agrícolas nos espaços rurais de países desenvolvidos: intenso processo de modernização tecnológica, dispensando mão-de-obra total das famílias rurais; crescimento da produtividade agrícola, com a presença de fortes financiamentos agrícolas e com a necessidade do desenvolvimento dos formatos tecnológicos dos sistemas produtivos; apoio e estímulo das políticas públicas, contrapondo-se à queda da renda no setor agrícola; o trabalho familiar impulsiona a pluriatividade e a diversificação das ocupações; dinâmica do trabalho não-agrícola.

No caso da evolução do emprego rural não-agrícola na América Latina e no Brasil, segundo estudo de Klein (SCHEJTMAN, 2000), os resultados da ampliação do mercado agrícola e não-agrícola fez surgir novas atividades no meio rural, também como no caso dos países ligados à OCDE, na maioria das vezes vinculadas ao setor de serviços, com ênfase no final da década de 1990 às comunicações e ao serviço público em geral. Em relação a razões para justificar políticas públicas destinadas a esse tipo de desenvolvimento, ainda Klein afirma que as rendas rurais não-agrícolas atendem a uma dinamização da economia local e diversificação das fontes de renda dos agricultores, estimulando a inserção profissional em outras atividades para quem não deseja se dedicar a essa atividade.

Há outros autores que apontam também o artesanato rural típico e o turismo rural como atividades geradoras de empregos não-agrícolas no meio rural. Além destes, há ainda atividades derivadas da expansão de serviços públicos em infra-estrutura.

Há ainda autores que explicam o surgimento das atividades não-agrícolas no meio rural como sendo ocasionada pelo processo de urbanização do campo e do “transbordamento” das cidades em relação ao mercado de trabalho, gerando atividades que nada tem a ver com produção agrícola ou com a pecuária. Esse processo de urbanização do campo se dá com a expansão de novas atividades, entre elas o lazer, com os pesque-pagues e as chácaras de recreio. Outra explicação seria propriamente a crise no setor agrícola, com mudanças no financiamento da produção, política de abertura comercial e concorrências fortes com produtos importados estimulados pelo câmbio. Não foi apenas o mercado de negócios agrícolas quem sentiu perdas mas também, por conseguinte, as rendas gerais da agricultura brasileira. Existe ainda o processo de interiorização de indústrias, como têxteis, de vestuário e de calçados que geraram ocupações não-agrícolas no meio rural.

Em relação ao Rio Grande do Sul, por exemplo, o processo de transformação do meio rural foi iniciado de forma mais intensa no período militar, cujos governos investiram em ações para a modernização produtiva da agricultura, desenvolvendo também uma racionalidade na gestão agrícola. Posteriormente, na década de 1980, em função de conjuntura macro-econômica, culmina na deterioração do “mundo rural”, com tal realidade dificultando ao Estado em estimular a sustentação da agricultura na forma como vinha representando no período anterior. O terceiro momento, mais recente, na década de 1990, houve segundo Klein (SCHEJTMAN, 2000), um recuo do Estado nas questões agrícolas e ausência de políticas públicas mais claras para o setor. O resultado desse processo foi uma forte modificação demográfica no meio rural, diminuindo fortemente sua população. O processo de modernização iniciado com os militares ocasionou intensa redução de postos de trabalho e



eliminação de formas transitórias de trabalho, como pequeno arrendamento, parcerias e multiplicação de agregados nas propriedades maiores.

Nos países participantes da OCDE, houve uma estagnação do número de ocupações agrícolas e o aumento forte das ocupações não-agrícolas e houve um processo de aprofundamento do progresso técnico e de diversificação ocupacional da população rural, e que esse fenômeno parece ser global e não apenas pertencente aos países desenvolvidos.

## **2.2 DESENVOLVIMENTO ECONÔMICO**

### **2.2.1. CONCEITO DE DESENVOLVIMENTO ECONÔMICO**

Apesar da existência de diversas tendências quanto ao conceito de desenvolvimento econômico (SOUZA, 2005), envolvendo correntes teóricas e outras mais empíricas, defenderemos esta última, afirmando que para haver desenvolvimento é necessário antes o crescimento. Nesta tendência, encontram-se economistas como Lewis, 1969; Hirschman, 1974; Myrdal, 1968 e Nurkse, 1957, os quais desenvolveram modelos para economias subdesenvolvidas (*idem*, 2005).

### **2.2.2 CRESCIMENTO E DESENVOLVIMENTO**

A idéia dos teóricos empíricos é de que crescimento e desenvolvimento não podem ser a mesma coisa. Com isso, entendem que o desenvolvimento é algo mais abrangente que crescimento. Este, nem sempre beneficia a economia geral e a população como um todo. Taxas elevadas de crescimento da economia podem ser atraentes mas ofuscar, por exemplo, grande desemprego com a robotização e informatização do processo produtivo (SOUZA, 2005). Além do desemprego, outros efeitos danosos poderão ser identificados na economia em crescimento como transferência de excedente de renda para outros países e baixos salários com bloqueio da expansão de setores internos.

A corrente empírica, segundo Souza (2005), define o crescimento econômico de forma mais simples, tal como sendo apenas variação quantitativa do produto, e que por outro lado, o desenvolvimento coloca implícitas as mudanças no modo de vida das pessoas, das instituições e das estruturas produtivas, passando de uma economia arcaica para uma economia moderna, eficiente e que apresenta melhoria de vida da população.

## 2.3 DESENVOLVIMENTO LOCAL

Desde o estabelecimento e consolidação do conceito acerca de desenvolvimento sustentável (1987, relatório Brundtland), que os governos federais, estaduais e municipais vêm incorporando em suas políticas sociais planos e programas que sejam economicamente viáveis, auto-sustentáveis e ecologicamente adequados. Desenvolvimento sustentável tem um conceito que supera os limites do crescimento econômico, sobretudo em função das diversas vertentes da melhoria da qualidade de vida das pessoas a que essencialmente se propõe. Transcende o paradigma quantitativo como aumento da riqueza material, capital físico, trabalho, capital humano e progresso tecnológico (MÖLLER e IRMÃO, 2006).

### 2.3.1 INDICADORES DE DESENVOLVIMENTO

Em sentido conceitual amplo, o desenvolvimento possui características de várias dimensões, potencializadas por tantas outras faces da melhoria da qualidade de vida do ser humano, além do que ultrapassa, assim, no entendimento de Möller e Irmão (2006), características específicas do crescimento econômico, centrado no aumento da riqueza material, solidificado no crescimento do PIB *per capita*, da renda nacional *per capita* ou do consumo *per capita*. Segundo a teoria do crescimento econômico contemporâneo, adicionam-se fundamentalmente para o efetivo crescimento da riqueza material os fatores recursos naturais, o capital físico, o trabalho em suas diversas apresentações, o capital humano e o progresso tecnológico alicerçado na pesquisa e no conhecimento acumulado. Ainda assim, tais fatores sustentam a tese do crescimento econômico, mas não ainda uma abordagem no sentido de desenvolvimento sustentável. Para este se configurar, é necessária a adição de outros fatores que caracterizariam uma “perspectiva mais qualitativa do bem-estar humano” (MÖLLER e IRMÃO, 2006), quais sejam: saúde, educação, liberdade política, coesão social e um ambiente saudável. A atenção a todos esses fatores atinge positivamente o desenvolvimento humano.

Souza (2005, p. 13) também analisa o desenvolvimento econômico na perspectiva da importância dos indicadores sociais, correlacionando renda *per capita* com níveis educacionais e liberdade política, promotora de debates públicos abertos sobre questões que influenciam indicadores de bem-estar. Exemplo disso é a redução da mortalidade infantil através do

esclarecimento amplo das mães no sentido de educá-las. No caso específico da amamentação, passam a saber fazê-lo de forma adequada, esterilizando mamadeiras e administrando soro caseiro, reduzindo riscos de muitas doenças. Outros indicadores, além da renda *per capita* necessitam de atenção por refletirem melhorias sociais e econômicas, como alimentação, atendimento médico e odontológico, educação, segurança e qualidade do meio ambiente. Nesta ótica, a renda deveria ter transferência direta através de programas de saúde, educação e alimentação da população mais pobre para gerar melhoria dos indicadores de desenvolvimento.

O combate à fome soma-se à vacinação infantil, fornecimento de água tratada, melhorias no saneamento básico e no sistema de higiene para redução da mortalidade infantil. Segundo Souza (2005), a alimentação de forma adequada auxilia na saúde e desempenho escolar das crianças, o que pode ser identificado, por exemplo, com o maior consumo de proteínas e vitaminas. Não basta disponibilizar o alimento para a população de baixa renda, concomitantemente é necessário que se eleve o poder aquisitivo da população mais pobre e melhorias no sistema de distribuição de alimentos. Também é fundamental o estudo agrônomo para apresentação de variedades de alimentos mais produtivos e baratos. A estratégia do governo de manter estoques reguladores gera o benefício de manter o mercado sempre abastecido e com preços menores. As variáveis: aumento da renda, alimentação mais adequada e evolução da medicina são responsáveis pelo crescimento da expectativa de vida ao nascer.

Em decorrência do aumento do nível de renda, melhor alimentação e desenvolvimento da medicina, tem se elevado a expectativa de vida ao nascer, a qual oscilava em 2001 entre 34,5 anos em Serra Leoa e 81,3 anos no Japão (Banco Mundial, 2003). Entre 1880 e 1980 a expectativa de vida ao nascer nos países industrializados aumentou de 45 para 75 anos. Grande salto desse indicador ocorreu também no Sri Lanka (Sul da Ásia), que subiu de 45 anos, em 1945, para 72 em 1993. Nos países do Mercosul, em 2001, a expectativa de vida ao nascer variava de 67,8 anos no Brasil a 75,8 no Chile. No Paraguai, essa idade era de 70,5 anos, na Argentina 73,9 anos e no Uruguai 75 anos (Banco Mundial, 1991 e 1995). A tecnologia na agroindústria alimentar reduziu os preços dos alimentos e aumentou a oferta de calorias e proteínas (SOUZA, 2005, p. 15).

O cenário local que abastece as empresas subcontratadas de Lajes é em tese bastante favorável, sobretudo relacionado à cidade de Toritama, distante oito quilômetros daquela comunidade.

Toritama faz parte de um grupo de municípios brasileiros na proporção de 417 para os 5.560 existentes no Brasil que apresentaram empregos formais (com registro em carteira profissional), elevados em mais de 1.000 trabalhadores entre 1995 e 2005 (ALMEIDA, 2008). O grupo do qual faz parte Toritama, na última década cresceu em relação ao emprego formal, empresas formais, arrecadação tributária e PIB. Este com taxas superiores a 6% a.a., equiparando-se ao PIB chinês.

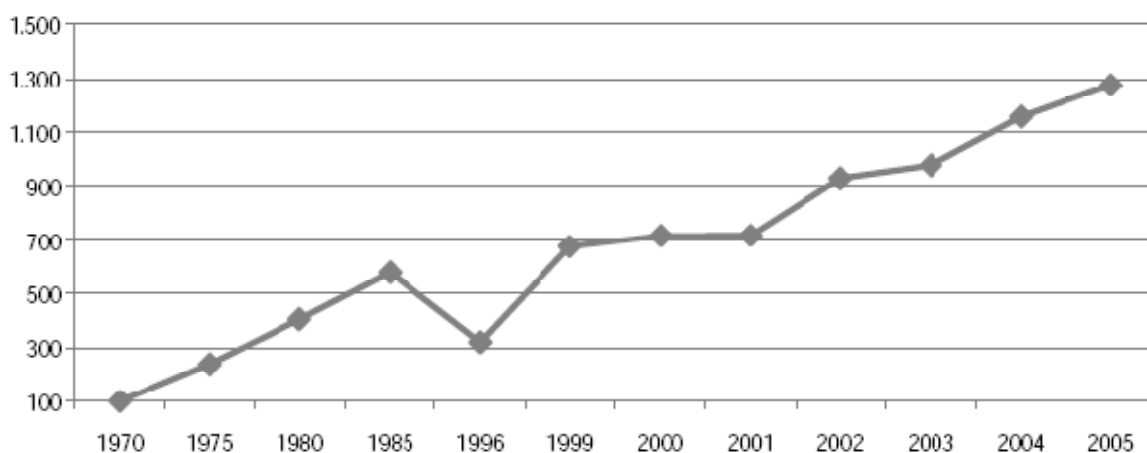


Gráfico 1 - Índice do PIB real de Toritama (PIB 1970=100)

Fonte: Ipeadata (apud ALMEIDA, 2008)

Segundo o SEBRAE (apud ALMEIDA, 2008), 15% de toda a produção de *jeans* do Brasil é proveniente de Toritama, que conta com 133 empresas de confecção formais, que empregam 1.480 trabalhadores registrados e que 82% deles em empresas com até 50 empregados. Na década de 1980 até meados da década de 1990, a informalidade em municípios com as características de Toritama era muito mais intensa que os dias atuais e estimulada por políticas que tentavam promover o desenvolvimento gerando emprego e renda, mas que protegiam as empresas do efeito fiscal e da formalização. Com a elevada sonegação de impostos e aumento das demandas populacionais, houve um efeito negativo para os cofres públicos que não conseguiam atender às necessidades básicas das cidades. Almeida (2008) identificou na literatura sobre desenvolvimento, a denominação do efeito desse padrão de crescimento, “no qual o crescimento econômico ocorre de forma não-sustentável, com o desrespeito aos padrões ambientais e trabalhistas. [...] Em muitos casos, a lógica de isentar as firmas de cumprirem com suas obrigações fiscais, trabalhistas e ambientais era baseada na crença de que firmas médias e, principalmente, pequenas não conseguiriam suportar o ônus da regularização. Assim, seria melhor ter empresas informais gerando postos de trabalho e renda do que perder os empregos”.

Políticas de formalização, fortalecidas a partir da segunda metade da década de 1990, trouxeram uma mudança na configuração das relações trabalhistas e estimularam sem intenção ao desenvolvimento de novos aglomerados de empresas subcontratadas. Araújo e Amorim (2002) atribuem à subcontratação o status de elemento central dos novos modelos produtivos, oriundos das práticas de enxugamento e focalização das empresas, e com base em aumento da procura por flexibilidade da produção e das relações de emprego.

Sua intensificação e generalização nos mais distintos setores da indústria têm levado a um crescimento explosivo de pequenas e micro empresas, que é visto como parte de um processo mundial de descentralização da produção e crescente informalização. Estudos internacionais mostram que a subcontratação tem sido crescentemente utilizada como um processo de gerenciamento das mudanças organizacionais, da força de trabalho e das relações industriais. Motivações e problemas comuns têm sido identificados em diferentes setores e países. Se razões econômicas, como redução de custos e a crescente competitividade, foram destacadas como as principais motivações das empresas para a externalização de atividades, considerações de ordem política e filosófica também aparecem freqüentemente como importantes (ARAÚJO e AMORIM, 2002).

Há vários indicadores que levam à observação de uma dinâmica de crescimento da cidade como, por exemplo, o crescimento do PIB (9,23% a.a. de 2002 a 2005) e o menor índice de pobreza entre os municípios nordestinos, excetuando-se Fernando de Noronha (Tabela 1).

Conforme o “Rank” estabelecido na Tabela 1, observa-se que o município de Toritama em relação ao percentual de pessoas com renda *per capita* abaixo de R\$ 75, 50 no ano 2000 ficou em segundo lugar com 21,29%, ou seja, a renda *per capita* deste município fica à frente de suas cidades vizinhas que compõem o pólo de confecções como Santa Cruz do Capibaribe (25,39%) e Caruaru (35,32%). Mais que isso, ficou à frente de todos os grandes centros vizinhos regionais, como João Pessoa, Recife, Salvador, entre outros do Nordeste.

Rank	Município	Percentual de pessoas com renda <i>per capita</i> abaixo de R\$ 75,50 – 1991	Percentual de pessoas com renda <i>per capita</i> abaixo de R\$ 75,50 – 2000
1	Fernando de Noronha (Distrito Estadual) (PE)	1,62	2,74
2	Toritama (PE)	27,32	21,29
3	Santa Cruz do Capibaribe (PE)	37,79	25,39
4	João Pessoa (PB)	36,90	27,60
5	Natal (RN)	32,95	28,74
6	Aracaju (SE)	34,51	29,60
7	Paulista (PE)	34,90	30,44
8	Salvador (BA)	35,28	30,70
9	Recife (PE)	38,39	31,51
10	Panamirim (RN)	43,52	31,91
11	Fortaleza (CE)	41,38	33,30
12	Olinda (PE)	38,19	33,55
13	Caicó (RN)	47,39	34,24
14	Caruaru (PE)	42,29	35,32

Tabela 1 - Menores índices de pobreza do Nordeste – 1991 e 2000

Fonte: Atlas de Desenvolvimento Humano – 2000 (*apud* ALMEIDA, 2000)

Apesar dos dados a que se refere a Tabela 1 estarem sedimentados no Atlas de Desenvolvimento Humano de 2000, estudos posteriores permanecem confirmando a pujança e o dinamismo do pólo de confecções que envolve Caruaru, Toritama e Santa Cruz do Capibaribe, sobretudo na última década. Mais especificamente, o município de Toritama apesar de todo o destaque já demonstrado, depende de maneira importante de Caruaru, sobretudo no que diz respeito ao fornecimento de produção da confecção que é comercializada em sua feira, como demonstrado pelo Gráfico 2.

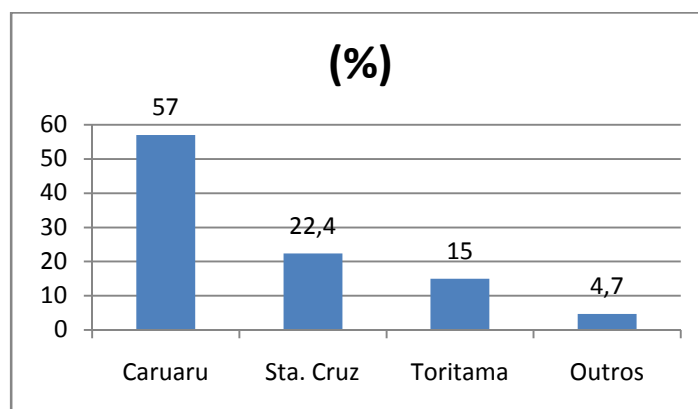


Gráfico 2 - Origem da confecção vendida na Feira de Toritama

Fonte: Adaptado de FADE/UFPE (2003)

### 2.3.2 DESENVOLVIMENTO LOCAL SUSTENTÁVEL

Por definição, desenvolvimento local é um processo denominado *endógeno* identificado em pequenas unidades territoriais e agrupamentos humanos em condição de promover o *dinamismo econômico* e a *melhoria da qualidade de vida* da população (BUARQUE, 1999). Demonstra mudanças na base econômica e organização social em âmbito local, como resultado da articulação de forças da sociedade, especificamente com a exploração de suas capacidades e potencialidades. Para ter consistência e sustentabilidade, o desenvolvimento precisa ampliar as oportunidades sociais, além da viabilidade e competitividade da economia local. Dessa forma cresce a renda e formas de riqueza, simultaneamente à conservação dos recursos naturais. Outra característica do desenvolvimento local é que apesar de se submeter a influências externas, afinal faz parte de um contexto global, requer sempre alguma forma de mobilização e iniciativas dos atores locais em torno do projeto coletivo. Essas iniciativas podem ser apresentadas por unidades independentes, cujo somatório daquilo que produzem e as forças que as fazem unidas e fortalecidas, enquanto espaço territorial, ainda que sem uma unidade administrativa própria, contribuem para o desenvolvimento local (ZACARELI et al, 2008), como é o caso dos arranjos produtivos locais (APL's). Möler e Irmão (2006), Campanholi e Silva (2000), apontam para que o desenvolvimento local ocorre na medida em que também sejam investidos recursos para o crescimento, como infra-estrutura básica, que seria rede de esgotos, água de abastecimento, eletrificação, serviços de saúde, educação, segurança, sistema viário, rede de comunicações, entre outros. Lajes possui características que facilitam o desenvolvimento, como acesso facilitado por uma BR asfaltada, pelas principais ruas pavimentadas, escola para a educação fundamental e posto de saúde. No entanto ainda requer de melhorias como ampliação da educação através de escolas do ensino médio, melhoria na rede de comunicações, entre outras.

Buarque (1999) atribui o sucesso das experiências de desenvolvimento local na maioria das vezes ao ambiente político e social favorável, representado por mobilização e convergência dos atores sociais do município em função das orientações de desenvolvimento. É fundamental a vontade conjunta para sustentação e viabilidade política fundamental para a organização das energias e promoção da dinamização e transformação da realidade.

## 2.4 ESTRATÉGIA

Drucker (2002, p. 453) identifica o espírito empreendedor como necessário para a sociedade, a economia, instituições públicas e empresas. Em sua visão, inovação e espírito empreendedor não ocorrem como um todo, no entanto, avançam passo a passo e que hoje surge um produto, amanhã uma política pública ou um serviço público, e assim por diante. Todos voltados para oportunidades e necessidades específicas. São experimentos e sumirão caso não apresentem resultados esperados e necessários. Indicam que manterão qualquer sociedade, economia, indústria, serviço público ou empresa flexível e em contínua renovação. Na visão de Drucker, faz-se necessária uma sociedade empresarial na qual a inovação e o espírito empreendedor sejam “[...] normais, estáveis e contínuos. Assim como a administração se tornou um setor específico em todas as instituições contemporâneas e o órgão integrador de nossa sociedade de organizações, a inovação e o espírito empreendedor terão de ser a atividade que sustentará nossas organizações, economia e sociedade” (DRUCKER, 2002, p. 453).

Para Drucker os executivos de qualquer organização devem tornar a inovação e o espírito empreendedor uma atividade normal, contínua e diária, prática presente em seu próprio trabalho e no da organização.

### 2.4.1 PLANEJAR PODE NÃO SER A SOLUÇÃO

Definir aquilo que deverá funcionar é a principal prioridade das políticas públicas e medidas governamentais para a sociedade empresarial, sobretudo quando as políticas presentes não estão funcionando a contento. Drucker (2002, p. 454) vê incompatibilidade entre o significado do termo “planejar” com uma sociedade e uma economia empresarial. Ainda que a inovação necessite de um objetivo, por ser inclusive, em sua visão, pragmática e não dogmática, e que o espírito empreendedor necessite ser administrado, a inovação precisa ser descentralizada, autônoma, específica e microeconômica, devendo em princípio ser modesta, experimental e flexível. E as oportunidades para inovar são obtidas na própria ocorrência dos acontecimentos. Não são achadas, na visão de Drucker (2002), “[...] nos conjuntos concretos com que o planejador lida por necessidade, mas fora deles – no inesperado, na incongruência [...]”.



## 2.5 ARRANJO PRODUTIVO LOCAL

Alfred Marshall, no século XIX descreveu vantagens para a economia externa das sociedades que possuíam produtores em agrupamentos por ofícios. No entanto, alertava que para o entendimento de tais sociedades, não era suficiente a observação de sua economia externa, vocação da região e a disponibilidade e proximidade de recursos naturais. Isso porque alguns desses fatores podem ser escassos e ainda assim aquela sociedade ser competitiva (ZACARELLI *et al.*, 2008, p. 65). Arranjo Produtivo Local (APL) é definido como aglomeração de um número significativo de empresas que atuam em torno de uma atividade produtiva principal, confecção no caso de Lajes, e de empresas correlatas e complementares, como fornecedoras de insumos e equipamentos, clientes, entre outras, em um mesmo espaço geográfico (Lajes está próxima a Toritama e as facções estão localizadas em um raio de um quilômetro), com identidade cultural local e com vínculos, ainda que incipientes de articulação, interação, cooperação e aprendizagem entre si e com outros atores locais, como entidades de classe e de financiamento (ALBAGLI; BRITO, Apud IPARDES, 2004).

## 2.6 ECONOMIA BASEADA EM INFORMAÇÕES

Diferenciando-se informação de conhecimento, observa-se que informação pode ser localizada em diversas fontes, incluindo-se aí objetos inanimados como livros e cds de computador; no entanto, o conhecimento é encontrado nos seres humanos e é a capacidade destes de aplicar a informação a um trabalho (CRAWFORD, 1994, p. 17). A informação é útil para o conhecimento dos seres humanos que a utiliza na sua capacidade produtiva.

<i>Economia Agrícola</i>	<i>Economia Industrial</i>			<i>Sociedade Baseada em Conhecimentos</i>		
Pré-industrial: -Agricultura -Casa/ Artesanato -Serviços	Jovem: -Agricultura -Casa/ Artesanato -Manufatura -Unidade Domiciliar -Serviços	Desenvolvida: -Agricultura -Casa/Artesanato -Manufatura -Unidade Domiciliar -Serviços: (Transportes, Utilidades;	Madura: -Agricultura -Manufatura -Unidade Domiciliar -Serviços: (Transportes, Utilidades;	Jovem: -Agricultura -Manufatura -Unidade Domiciliar -Serviços: (Transportes, Utilidades;	Desenvolvida: -Agricultura -Manufatura -Unidade Domiciliar -Serviços: (Transportes, Utilidades;	Madura: -Agricultura -Manufatura -Unidade Domiciliar -Serviços: (Transportes, Utilidades;

		Utilidades; Construção; Intermediação de Negócios; Finanças e Imóveis).	Construção; Intermediação de Negócios; Finanças e Imóveis; Saúde e Educação).	Construção; Intermediação de Negócios; Finanças e Imóveis; Saúde e Educação; Negócios e Lazer).	Construção; Intermediação de Negócios; Finanças e Imóveis; Saúde e Educação; Negócios e Lazer).	Construção; Intermediação de Negócios; Finanças e Imóveis; Saúde e Educação; Negócios e Lazer).
--	--	--	---	---	--	---

Figura 1 - Fluxo do desenvolvimento da economia baseada no conhecimento através da mudança na alocação da força de trabalho.

Fonte: Adaptado de Crawford (1994).

Observa-se na Figura 1 o fluxo do desenvolvimento da economia baseada no conhecimento. Crawford (1994) explica que com o aprimoramento da produtividade em determinado setor, como agricultura, reduz o número de pessoas necessárias aí empregadas na produção. Com isso, as pessoas são liberadas para provimento em outros trabalhos (como manufatura), elevando o nível de emprego deste setor até que seu mercado fique saturado.

Na Economia Agrícola, pré-industrial, a maior parcela das pessoas está dividida entre a agricultura e atividades caseiras e artesanato. Uma parcela menor está envolvida em serviços. Na Economia Industrial, dividida em três fases, Jovem, Desenvolvida e Madura, destaca-se a parcela de pessoas envolvidas em manufatura e ampliação dos ocupados em serviços, ainda que sem especialização. Por fim, a Economia Baseada em Conhecimentos é destacada pela parcela de ocupados em agricultura, muito menor, por exemplo, que na economia industrial em sua fase jovem. Registra-se também a redução significativa da manufatura e ampliação da parcela de pessoas empregadas em serviços.

Na visão de Fillion (1999), empreendedores que obtiveram sucesso jamais pararam de aprender, como uma forma contínua de monitoração-reflexão-digestão do que está ocorrendo, o que conduz a correção, ao ajuste e melhoria daquilo que se realiza e de como se realiza. Empreendedores são motivados a aprender por sua visão, o que também o ajuda a criar diretrizes para o foco naquilo que precisam aprender.

#### 2.6.4 O CAPITAL HUMANO

Definido sob a caracterização quando pessoas estudadas e bem treinadas, o capital humano é responsável pelo centro das transformações mundiais. Mais especificamente,

Crawford (1994) define que capital humano significa pessoas estudadas e especializadas, o que as tornam ponto central da transformação global. Desde o século XVIII, o conceito de Capital Humano já era conhecido por Adam Smith; no entanto, apenas em 1961 houve a publicação na *American Economic Review* do artigo Investindo em Capital Humano, cujo autor o economista Theodore W. Schultz já havia ganhado um Prêmio Nobel. Posteriormente, Schultz foi seguido por Gary Becker, que publicou em 1964 o livro *Capital Humano* e em 1971, Schultz publicou um novo livro intitulado *Investimento em Capital Humano*. Já Freitas e Bacha (2004) definem capital humano como o estoque de conhecimento acumulado pelos trabalhadores e empresários e que permite aumentar a produtividade do trabalho.

O ponto chave do capital humano em sua análise histórica é sua condição transformadora do desenvolvimento, melhorando a condição de vida da população mundial, reduzindo o esforço físico do trabalho e aumentando o potencial humano de maneira plena.

Em sua característica específica para o meio rural, a educação básica, que era entendida pelo Estado especificamente na perspectiva do que diz a legislação, ou seja, ensino fundamental, e posteriormente nela incorporada a atenção ao ensino médio (DOLL e PALUDO, 2006), acrescida do ensino profissionalizante, deve ser entendida como um caminho para uma educação que contribua para impulsionar o desenvolvimento rural, buscando não somente a competitividade – numa visão utilitária da educação. É um processo desafiador: vincular o ensino básico com as características específicas culturais de Lajes, que é o meio no qual o indivíduo em questão está inserido, mas é uma alternativa. Essa necessidade de uma formação atendendo à realidade cultural é, na visão de Campanhola e Silva (2000), pelo fato de que a educação formal sempre esteve voltada aos padrões e cultura urbanos, passando por este viés também a formação dos professores aí inseridos.

#### 2.6.5 A ERA DO CAPITAL HUMANO

Segundo Crawford (1994, p. 35), seres humanos – corpos, habilidades e conhecimento – são integrantes de um estoque de capital existente no mundo. “Em uma economia do conhecimento, o principal investimento de uma sociedade tem que ser melhorar as habilidades e talento de sua população”. Estudos publicados por Roger Ibbotson e Gary Brinson publicados no livro *Investment markets* compara o cálculo da riqueza mundial em forma de capital humano em 1984 com a mudança no nível de capital humano em vários países industrializados desde o século XIX. Os autores concluem que, por exemplo, em 1846 o

capital humano na Grã-Bretanha representava menos de 50% e que em 1984 a riqueza livre do mundo representava 80%.

Na visão de Thomas (*et al*, 2002), o principal bem da maioria das pessoas pobres é seu capital humano, e que investir nele é uma forma que deve ser considerada com relevância sobre o aumento de seus bens, corrigir a desigualdade de bens e reduzir a pobreza. No entanto, é necessário que esse investimento ocorra, sobretudo, através da educação de boa qualidade, por aumentar a capacidade das pessoas de gerar renda. Mas apenas a educação não é o suficiente. As pessoas precisam estar aptas a combinar seu capital humano com outros bens produtivos, como terra e igualdade de capital, juntamente com oportunidades de emprego. Para que o crescimento impacte na pobreza, é necessário que os bens dos pobres, especialmente seu capital humano, devem ser aumentados e distribuídos com maior equidade e inclusão. A distribuição de bens representa a distribuição de oportunidades, e é uma pré-condição para a produtividade e renda individuais. Enquanto redistribuir bens e rendas existentes é politicamente difícil, construir novos bens, tal como capital humano, é amplamente aceito. Utilizar recursos públicos de forma adequada na educação e em serviços de saúde é importante mas uma estratégia multidimensional é necessária para habilitar o povo. Outras ações, ainda segundo Thomas (*et al*, 2002), são:

1. Aumento dos bens dos pobres, assegurando acesso a uma educação de alta qualidade e serviços de saúde;
2. Aumento da atenção para o efeito distributivo do investimento público e redução de subsídios para os tipos de educação e serviços de saúde que beneficiem os ricos;
3. Facilidade do uso completo do capital humano para habilitar os pobres com terra, crédito, treinamento e oportunidades de trabalho;
4. Complemento de todos os investimentos de capital com reformas econômicas e abertura de mercado, o que aumenta a produtividade da educação.

A composição dos gastos governamentais com educação e saúde influencia os resultados do desenvolvimento humano. Os gastos públicos precisam concentrar-se em áreas onde a falência do mercado é penetrante e onde expansões positivas são maiores: nas escolas primária e secundária, especialmente para os pobres. Dados os recursos públicos limitados, o equilíbrio precisa mudar mais em direção aos investimentos na educação primária e secundária. Além disso, o setor privado e as parcerias público/privado deveriam ser encorajadas para fornecer educação superior, onde a falência do mercado é mínima.

Peter Drucker (*apud* SAUL, 2004), em 1959, em A Revolução Educativa, afirmava que na nova organização social, o trabalhador manual tendia se tornar improdutivo e o

trabalho verdadeiramente produtivo passava a ser o trabalho baseado na mente. Nesse sentido, a gente instruída era o “capital” de uma sociedade desenvolvida. Conhecimento, habilidades e competências formam o capital humano.

#### 2.6.6 CORRELAÇÃO ENTRE CAPITAL HUMANO E CAPITAL FÍSICO

Ibbotson e Brinson (in CRAWFORD, p. 35), destacam que o valor do capital humano cresce com o crescimento da quantidade de capital físico. Maquinários modernos aumentam o valor do treinamento especializado e da educação.

#### 2.6.7 ANÁLISES E MEDIDAS DO CAPITAL HUMANO

Para estimar o valor de mercado do Capital Humano, uma forma é correlacionar a renda dos indivíduos com seu nível de conhecimento e escolaridade. Sobretudo, observando as pessoas que possuem maiores níveis educacionais.

O estoque do capital humano depende da taxa de aquisição de conhecimentos, habilidades, competências e outros atributos, assim como por quanto tempo se consegue reter tais aquisições. Dessa forma, tal como no capital físico, há também depreciação das mesmas. Tais aquisições estão relacionadas a investimentos dos setores públicos e privados em educação e treinamento, o que ocorre em âmbito da escola, da família e do trabalho.

O dinheiro investido por indivíduos, empresas e governos em treinamento e educação, e o tempo dedicado ao estudo escolar, serve como base para cálculos da quantidade do capital humano. Tais medidas auxiliam na análise em termos de tipo, nível e duração. Um país pode ter um nível relativamente baixo de quantidade de tempo que o indivíduo passa na escola mas pode ao mesmo tempo ter fortes investimentos, ou seja qualidade, individualmente. Visão que serve também no caso de treinamentos.

Uma das coisas que dificulta a análise dos investimentos e resultados do capital humano é o fato de que praticamente apenas na educação formal há documentação sobre investimentos dos setores públicos e privados em capital humano. Gastos com programas de treinamentos nas empresas também é possível quantificar. No entanto, as maneiras menos formais de conhecimento aplicadas no trabalho são mais difíceis de mensuração. Um dos exemplos dessa dificuldade está representado nas famílias. Os modos em que famílias

investem recursos em suas crianças são importantes, mas é impossível calcular globalmente quanto de investimentos nas crianças são participantes do capital humano.

#### 2.6.8 TRÊS ABORDAGENS PARA MEDIR O CAPITAL HUMANO

Medindo-se o nível de habilidades, conhecimentos e competências das pessoas, pode-se obter a representação do “estoque” de capital humano. O resultado dessa análise pode indicar sua influência na competitividade internacional de um país, quando comparado ao capital humano de outras nações.

A primeira abordagem é a verificação do nível mais alto de educação atingida por cada adulto. A segunda é aplicar diretamente testes em adultos para aferir se possuem certos atributos relevantes para determinadas atividades econômicas. A terceira é observar a diferença em ganhos dos adultos, associando-as às características individuais particulares, estimar o valor de mercado desses atributos e conseqüentemente o valor agregado do capital humano (OECD, 1998).

Como a quantidade de capital humano é diferente de uma simples soma de competências individuais, sobretudo no seu impacto econômico e conseqüências sociais, apenas medir o nível de escolaridade seria menos preciso que analisar através de avaliações aplicadas diretamente nos indivíduos.

Ainda segundo a OECD (1998), outra alternativa para obter o valor do capital humano é analisar as diferenças em relação à renda das pessoas. Quantificar o estoque do capital humano desta forma deixará de fora a análise das habilidades dos indivíduos.

Outra dificuldade é que o capital humano é multifacetado, possuindo atributos difíceis de medir, como por exemplo, atitudes e motivação.

É importante analisar quanto é provável que uma pessoa tenha determinada renda com determinada qualificação e competências e qual seria esse nível de renda caso elas não possuíssem tais atributos. Essa forma poderia quantificar um valor monetário.

#### 2.6.9 UMA ANÁLISE SOBRE O ASPECTO DA EDUCAÇÃO FORMAL

Qualificação e anos de instrução: duas medidas para capital humano. As medidas de educação são as mais usadas. A forma mais direta é verificar a população que completou

vários níveis educacionais. Por outro lado, tal análise não mede com precisão a aquisição de habilidades ou conhecimentos.

A mensuração do capital humano pela educação formal, através dos níveis de escolaridade, supõe que mais anos de estudo geram capital humano com melhores resultados (LANGONI, 2005). A vantagem dessa medida é a objetividade dos dados, uma vez que a análise deriva apenas da média dos anos de escolaridade da população adulta e após realizar uma comparação com valores de outros países. Essa medida considera que a cada ano a mais de escolaridade, aumenta de forma constante a quantidade de capital humano.

#### 2.6.10 RELAÇÃO ENTRE CAPITAL HUMANO E DESENVOLVIMENTO ECONÔMICO

Thomas *et al* (2002, p. 52), coloca a educação, base do capital humano, e a boa saúde em elevado grau de importância na capacidade das pessoas de ganhar renda, melhorar a saúde reprodutiva, reduzir a mortalidade infantil, beneficiando gerações atuais e futuras. Por isso, o investimento em capital humano é fundamental para o desenvolvimento econômico, permitindo aos mais pobres a elevação da possibilidade de mudança de trabalho, adaptando-se melhor a crises financeiras e alterações no ambiente.

### 2.7 COOPERATIVISMO E ASSOCIATIVISMO

As empresas subcontratadas de Lajes adquirem matéria-prima, desenvolvem sua produção e realizam sua logística de maneira independente umas das outras, sem que estejam agrupadas em cooperativas com força endógena. No entanto, além das empresas estarem associadas à ADCL, há vários organismos externos que através, por exemplo, da política de crédito, tornam sinérgica a relação entre os confeccionistas. O município de Caruaru possui o CMDRS (Conselho Municipal para o Desenvolvimento Rural Sustentável) que acompanha indiretamente a operação da concessão de crédito para os pequenos agricultores. Recentemente, houve a definição entre o CMDRS, o Banco do Nordeste e o Banco do Brasil – estes, operadores de crédito do Pronaf – de que a triagem dos beneficiários do Pronaf, assim como apoio no acompanhamento da utilização adequada do recurso financeiro seria tarefa do ICM, coordenado pelo então presidente do Sindicato dos Trabalhadores Rurais de Caruaru.

Associações e cooperativas tradicionalmente organizam os produtores rurais, facilitando o acesso aos programas de fomento oficiais, ao mercado, à assistência técnica, às informações, entre outros atores. Os produtores ficam fortalecidos no sentido de que

tenderiam ao estabelecimento de sua representatividade para a participação no próprio CMDRS. No entanto, é importante que as associações atualizem seu escopo de atuação no sentido de se tornarem flexíveis na atenção não apenas ao apoio a um tipo de atividade e sim na diversidade de atividades, inclusive as não-agrícolas do meio rural (CAMPANHOLA e SILVA, 2000).

Uma vez que o crédito rural beneficia a maioria dos confeccionistas de Lajes através do Pronaf, e este por sua vez é precedido da comprovação do empresário com a atividade agrícola, faz com que a relação com a terra seja fator determinante para a maior parte da integração comunitária.

Já houve em Lajes um tipo de organização para o crédito, com propósito semelhante ao que Rios (1987, p. 44) classifica como “Cooperativa de Crédito”. Um tipo de empréstimo obtido com uma instituição financeira, com a qual se estabelecia um contrato para três beneficiários com garantia de um fiador. Ocorre que quando um dos beneficiários não honrasse com as parcelas do pagamento do empréstimo, os demais participantes teriam que assumir o débito. Sendo assim, hoje não há procura por essa modalidade.

## **2.8 INOVAÇÃO E DESENVOLVIMENTO ECONÔMICO**

Schumpeter defendeu o termo “destruição criativa”, que servia para designar como um “processo orgânico, de permanente mutação industrial, que incessantemente revoluciona a estrutura econômica a partir de dentro, constantemente destruindo a velha, constantemente criando a nova” (LEITE, 2000, p. 56).

Segundo a visão de Schumpeter, o processo de desenvolvimento econômico inicia no âmbito da produção, em virtude de ocorrências que muitas vezes alteram substancialmente os velhos sistemas produtivos, conforme Figura 1.



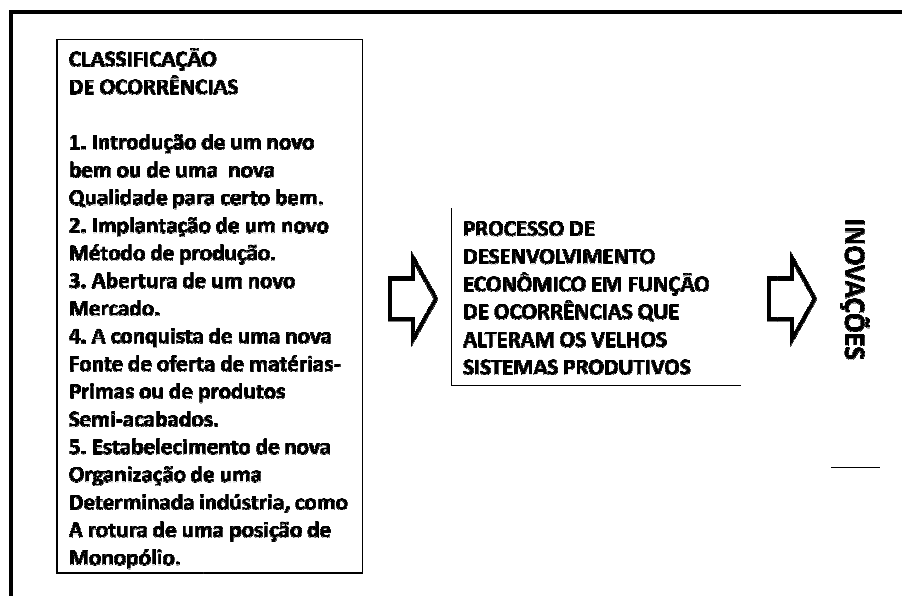


Figura 2 - Visão de Schumpeter segundo Leite (2000).

Fonte: o Autor

Crawford (1994) apresenta o desenvolvimento de uma economia que passa da Economia Industrial para a Economia Baseada em Conhecimentos. A transição toma como base a alocação da força de trabalho atividades próprias à cada fase, como por exemplo há muito mais pessoas envolvidas em atividade agrícola na fase jovem de uma economia industrial do que na fase jovem da economia baseada em conhecimentos.

Uma economia industrial se transforma em uma economia do conhecimento através da produtividade, que ao ser elevada se torna propulsora da transição. O aumento da produtividade é explicado através do fator inovação, composta por novas idéias em tecnologia, organização e administração. O empreendedor traduz as inovações em negócios mais eficazes, gerando produtos ou serviços, por conseguinte, melhores, com menos trabalho, materiais ou energia, adquirindo a característica de mais competitivos.

Segundo o modelo de crescimento econômico de Solow, a diferença de riqueza entre alguns países ricos e pobres está relacionada a taxas de investimento em capital físico, dedicação de tempo acumulando habilidades, taxa de crescimento populacional e nível de tecnologia (JONES, 2000).

## 2.9 O EMPREENDEDORISMO

### 2.9.1 DEFINIÇÕES DOS TERMOS EMPREENDEDOR E EMPREENDEDORISMO

Long e Kirzner (Apud LEITE, 2000), apresentam o significado dos termos *empreendedor* e *empreendedorismo* segundo diversos autores:

DEFINIÇÕES PARA OS TERMOS <i>EMPREENDEDOR</i> E <i>EMPREENDEDORISMO</i>
Richard Cantillon (1730): empreendedor é definido como uma pessoa com atividade autônoma; adicional incerteza; empreendedores promoveriam suas atividades para tender às demandas do mercado.
Jean-Batiste Say (1810): muitos talentos gerenciais são requeridos, necessários para ser um empreendedor de sucesso; muitos obstáculos e incerteza acompanham o empreendedorismo.
Alfred Marshall (1890): as habilidades para ser um empreendedor são diferentes, ainda que complementares com as exigidas para ser um gestor.
Joseph Schumpeter (1910): empreendedorismo é, na sua essência, a descoberta e promoção de novas combinações de fatores de produção; empreendedorismo é a fonte principal de criação do fator sócio-econômico.
Frank Knight (1920): a coragem para enfrentar a incerteza é o aspecto essencial do empreendedorismo; empreendedores são requeridos para executar cada função gerencial fundamental, como a responsabilidade de dirigir e controlar.
Edith Penrose (1960): capacidade gerencial pode ser diferenciada da empreendedora. Identificar, explorar idéias para a expansão de micro e pequenas empresas é o aspecto essencial do empreendedorismo.
Harry Leibenstein (1980): atividade empreendedora é apontada para a redução de ineficiência organizacional e com o intuito de reverter e entropia organizacional.
Israel Kirzner (1975): a identificação de oportunidades de mercado é a função fundamental do empreendedor.

Quadro 1 - Definições dos termos empreendedor e empreendedorismo.

Fonte: Long e Kirzner (Apud LEITE, 2000).

### 2.9.1 O EMPREENDEDORISMO COMO OPÇÃO DE VIDA

A associação do empreendedorismo a um empreendimento empresarial, criação de um negócio ou geração do próprio emprego e renda é mais comum do que considerá-lo como um estilo, um modo de vida. Estar inserida num negócio, gerando renda não significa que a organização seja propriamente empreendedora. Pode operar de modo empreendedor, ser bem sucedida, produzindo renda para um número pequeno de pessoas e não se desenvolver como uma atividade do empreendedorismo tradicional que atua no sentido de ampliar constantemente suas perspectivas empresariais. Ao contrário, pode se limitar a explorar os recursos que dispõe. Tal como afirma Leite (2000, p. 176): “o *empreendedorismo* não é nada mais do que um modo de vida, um estilo de ser, e esse estado de espírito não se limita às suas atividades empresariais”.

## 2.9.2 CARACTERÍSTICAS DO EMPREENDEDOR

Segundo Leite (2000, p. 54), o empreendedor possui características peculiares, diferentes das demais pessoas, sobretudo no que tange à propensão a assumir riscos, o que inclui a responsabilidade em honrar compromissos assumidos em contratos de financiamentos com agentes financeiros. São ávidos no rompimento de velhos hábitos, gerando novas respostas a carências e desejos do mercado, o que Schumpeter caracteriza incluso no processo de destruição criativa. O empreendedor das pequenas unidades produtivas de confecção denominadas de “facção”, demonstra envolvimento com a destruição criativa através da adaptação às novas necessidades do cliente ou na antecipação de cenários, mudando previamente seu modo de produção para que permaneça atendendo às necessidades.

Algumas das características recorrentes em empreendedores, segundo McClelland (*apud* LEITE, 2006, p. 173) são:

- a) Prefere ele mesmo tomar suas próprias decisões;
- b) Adora correr riscos moderados;
- c) Deseja ver os resultados do que faz e aprecia bastante receber críticas construtivas;
- d) Almeja ser capaz de ter presença ativa nos seus empreendimentos, e é, por conseguinte freqüentemente muito mais feliz em pequenas empresas;
- e) Gosta de ser rápido nas atividades de desenvolvimento e inovação;
- f) Prospera seus empreendimentos sempre tendo em mente uma orientação voltada para o cliente e para o mercado;
- g) Faz grandes exigências de si mesmo e nas habilidades de sua equipe.

Conforme observado na Figura 3 a percepção de oportunidades através de mudanças é a porta de acesso a possibilidades de ganhos.

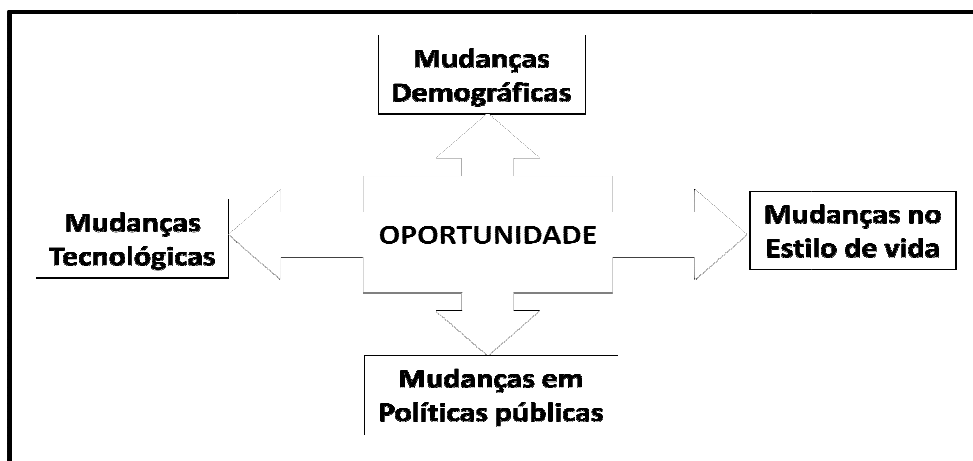


Figura 3 - Percebendo oportunidades

Fonte: Adaptado de Leite (2006, p. 21)

A atenção do empreendedor pela identificação da oportunidade é importante inclusive no sentido da criatividade, a qual não depende de inspiração, mas de estudo e atitude na construção do objetivo. O empreendedor é aquele que identifica na oportunidade a possibilidade de inovar (LEITE, 2000, p. 56).

## 2.10 ANÁLISE DE COMPONENTES DO CAPITAL HUMANO EM CARUARU

### 2.10.1 RELAÇÃO ENTRE ESCOLARIDADE E POPULAÇÃO ECONOMICAMENTE ATIVA

Segundo o DIEESE (2007), a taxa de participação da população economicamente ativa da região de Caruaru e seu entorno “aumentou na medida em que se avançou na direção de níveis de instrução mais elevados”, com 43,9% para os analfabetos indo até 84,9% para aqueles que têm nível de instrução mais elevado, conforme tabela 1.

População Economicamente Ativa	% da PEA	Taxa de Participação (% da PIA)
Analfabeto	11,1	43,9
Fundamental Incompleto	45,7	54,2
Fundamental Completo+ Médio Incompleto	16,9	71,0
Médio Completo + Superior Incompleto	21,6	81,3
Superior Completo	4,6	84,6

Tabela 2 – Distribuição da PEA e Taxas de Participação Segundo Escolaridade do Município de Caruaru e Entorno (Caruaru, Bezerros, Gravatá, Santa Cruz do Capibaribe e Toritama) – Trimestre Setembro-Outubro-Novembro de 2006

Fonte: Convênio MTE/SPPE/CODEFAT/098-2005, Item 5. Metodologia PED – DIEESE/SEADE

Há também uma relação da taxa de desemprego e a capacidade de organização produtiva local. Sendo assim, a taxa de desemprego, segundo o DIEESE (2007) se torna um indicador sintético, que pode ser decomposto para melhor compreensão sobre o comportamento do desempenho do mercado. Para a análise do capital humano, há relevância na observação do indicador escolaridade, com a ressalva identificada em Thomas, Vinod *et al* (2002), de que é importante a observação não apenas dos investimentos nas taxas de matrículas, mas também na qualidade do ensino.

### 2.10.2 TAXA DE ALFABETIZAÇÃO

Outro aspecto, que é positivo em Caruaru é a taxa de alfabetização, que em 2000, segundo CENSO do IBGE, era representada por 78,5%, maior que a média geral do Nordeste em 1999, de 73,4%.

A população com baixos níveis educacionais, sofre mais com o desemprego que a mais escolarizada. Como o mercado de trabalho não absorve todos os ingressantes na força de trabalho, isso significa no caso de Caruaru que a taxa de desemprego foi de 11,6% para os que têm nível médio e 17,2% para quem não tem escolaridade ou que não completaram o ensino fundamental, que na Pesquisa de Emprego e Desemprego (PED) do DIEESE, representa 21 mil pessoas no universo de 35 mil indivíduos em condição de desemprego.

### 2.10.3 PRODUTO INTERNO BRUTO

Segundo Vasconcellos e Garcia (2006), o Produto Interno Bruto (PIB) é o somatório de todos os bens e serviços finais dentro de uma dimensão territorial em dado período. No ano de 2005, o município de Caruaru registrou um PIB de R\$ 1,4 bilhão.

Ao assumir que a educação estimula o processo de crescimento de um país ou região por possibilitar a elevação da produtividade do trabalho, o que é possível pela mão-de-obra melhor qualificada, Nogueira e Rosa (s/d) afirmam que essa mão-de-obra é capaz de participar ativamente do processo de produção, induzindo à melhoria qualitativa do mesmo e aumentando sua eficiência econômica. Conclui-se que uma mão-de-obra qualificada é capaz de possibilitar a viabilidade da produção e do crescimento do número de bens e serviços.

## 2.11 CRÉDITO RURAL

O crédito rural possui utilização evidenciada nos quatro distritos da zona rural de Caruaru, com as mais diversas finalidades produtivas. Não são todos os produtores sejam eles em atividades agrícolas ou não que lançam mão de empréstimos, mas é inegável que o acesso a esse recurso financeiro viabiliza muitas atividades. Observa-se que o maior número de contratos é representado pelo Pronaf na modalidade “B”, cujos agentes financeiros são três bancos públicos federais: Banco do Brasil, Banco do Nordeste e Banco da Amazônia. Estima-se que em relação ao número total de contratos em Lajes, 60% dos quais são destinados à aquisição de máquinas de costura e 40% são destinados à compra de animais e insumos agrícolas. O adquirente do empréstimo deve comprovar vínculo com atividade agrícola, como apresentar a propriedade rural agrícola, para que possa se enquadrar nos requisitos exigidos pelo agente financeiro.

Segundo o MDA (2008), o Pronaf representado pelo grupo “B” é um microcrédito destinado a famílias de baixa renda com a finalidade de estímulo à produção e geração de renda através de atividades agrícolas e não agrícolas. As famílias podem solicitar até R\$ 1.500,00 a serem pagos até o prazo de dois anos e com desconto na prestação para pagamentos em dia.

Essa caracterização do Pronaf estimulou às famílias rurais dos distritos de Caruaru a obterem o recurso conforme as práticas das comunidades. Muitas vezes são utilizados para compra de pequenos animais ou implementos para produções diversas. Segundo a Secretaria de Desenvolvimento Rural de Caruaru, no período de 2002 a março de 2006 o total de microcréditos concedidos chegou ao montante de R\$ 2.248.500,00 (gráfico 3) no município, sendo que através do Conselho de Desenvolvimento Rural do município ou através de uma cooperativa, denominada Caravana, conforme tabela 3. Observa-se que no período, diversas famílias adotaram o crédito pela segunda vez.

As pessoas que investem na atividade de confecção adquirem máquinas de costura. Como o valor de R\$ 1.500,00 não é suficiente para aquisição de máquinas modernas que custam maior valor, é necessário que o adquirente complemente o valor.

COMUNIDADES	1º. CRÉDITO	2º. CRÉDITO	CARAVANA	TOTAL
Carneirinho	27			27
Caldeirão	17		18	35
Gruta Funda	12		18	30
Itaúna	110	16	27	153

Juá	65	24	68	157
Lajes	61		101	162
Palmatória	175	44	43	262
Riacho Doce	18		24	42
Pitombeiras de Tabocas	35	11	43	89
Reinado	63	1	35	99
Malhada B. Queimadas	28		31	59
Jacaré Grande			19	19
Cachoeira Seca			7	7
<b>Total</b>	<b>611</b>	<b>96</b>	<b>434</b>	<b>1.141</b>

Tabela 3 - Usuários do Pronaf B do 2º distrito de Caruaru, de 2002 a março de 2006

Fonte: Secretaria de Desenvolvimento Rural de Caruaru

Assim, o Pronaf B além de promover o acesso à aquisição animais e insumos agrícolas como estacas e arame para cercas, também está relacionado à aquisição de maquinário para confecções.

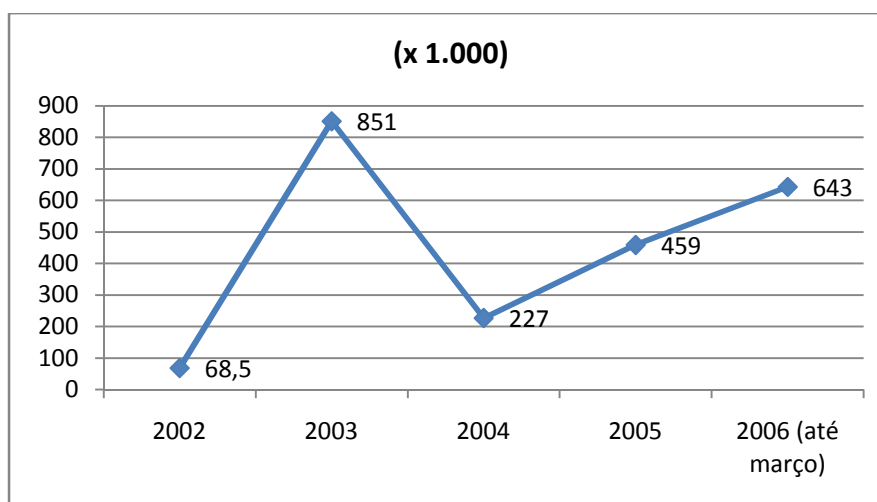


Gráfico 3 - Evolução do montante em R\$ do Pronaf B em Caruaru

Fonte: SDR / Caruaru

O Gráfico 3 demonstra a evolução em reais do montante obtido através dos contratos do Pronaf B em Caruaru de 2002 a março de 2006, quando totalizou no período em destaque o valor de R\$ 2.248,500. A variação oscilante entre os anos de 2002 e 2004 para ser explicada necessitaria de análise detalhada. No entanto, um dos fatores atribuídos a períodos oscilantes de concessão de crédito, em análise preliminar, pode estar relacionado ao fato de 2004 ter sido considerado um ano eleitoral.

### 3 METODOLOGIA

A presente pesquisa é exploratória, proporcionando maior familiaridade com o problema, visando torná-lo mais explícito. Tipicamente, segundo Gil (2002, p. 53), “o estudo de campo focaliza uma comunidade, que não é necessariamente geográfica, já que pode ser uma comunidade de trabalho, de estudo, de lazer ou voltada para qualquer outra atividade humana. Basicamente, a pesquisa é desenvolvida por meio da observação direta das atividades do grupo estudado e de entrevista com informantes para captar suas explicações e interpretações do que ocorre no grupo. Esses procedimentos são geralmente conjugados com muitos outros, tais como a análise de documentos”.

#### 3.1. POPULAÇÃO E AMOSTRA DA PESQUISA

A pesquisa se dará em Caruaru, no corte rural do Segundo Distrito, na microrregião de Lajes.

Em relação ao número de elementos a serem pesquisados, cuja população é composta pela totalidade dos 27 confeccionistas de Lajes, a amostra foi calculada, segundo Cochran (1965), da seguinte forma:

$$n = \frac{15^2 \times 1,96^2}{5^2} = \frac{225 \times 3,8416}{25} \cong \frac{864}{25} = 34$$

$$n = \frac{34}{27} \leq 0,05 \rightarrow \frac{34}{27} = 1,28$$

$$n = \frac{n}{1 + \frac{n}{N}} = \frac{34}{2,28} \cong 15$$

1 -Cálculo

$$n_0 = \frac{\sigma^2 \cdot (z\alpha/2)^2}{\epsilon^2} \Rightarrow n_0 = \frac{15^2 \cdot (1,96)^2}{5^2} \cong 34,6$$



Assim, o tamanho da amostra válida seria de 34,6 ou 35 questionários respondidos.

Entretanto, trata-se de uma população finita (27 elementos) na qual se sobressai a característica de homogeneidade dos dados amostrais. Diante destas informações faz-se necessário verificarmos se é necessária a utilização de um fator de correção.

2. Verificação e fator de correção para amostras finitas.

A verificação é dada pela notação  $\frac{n_0}{N} \leq 0,05$ .

Verificação:

$$\frac{34,6}{27} = 1,28, \text{ como } 1,28 > 0,05 \text{ usa-se o fator de correção } n = \frac{n_0}{1 + \frac{n_0}{N}}$$

$$\text{Substituindo, tem-se: } n = \frac{34,6}{1 + \frac{34,6}{27}} \cong 15$$

Ou seja, o tamanho mínimo da amostra necessária para validar a pesquisa, diante da população pesquisa, é de aproximadamente 15 elementos.

### 3.2 A PESQUISA DE CAMPO

Segundo Gil (2002, p. 52): “Tipicamente, o estudo de campo focaliza uma comunidade, [...]. Basicamente, a pesquisa é desenvolvida por meio da observação direta das atividades do grupo estudado e de entrevistas com informantes para captar suas explicações e interpretações do que ocorre no grupo. [...] No estudo de campo, o pesquisador realiza a maior parte do trabalho pessoalmente, pois é enfatizada a importância de o pesquisador ter tido ele mesmo uma experiência direta com a situação de estudo”

### 3.3 O ESTUDO DE CASO

O conceito de caso transcende a observação de um indivíduo num contexto definido e pode ser entendido como “uma família” ou “qualquer outro grupo social, um pequeno grupo, uma organização, um conjunto de relações, um papel social, uma comunidade, uma nação ou mesmo toda uma cultura” (GIL, 2002, p. 138).

### 3.3.1 O MUNICÍPIO DE CARUARU

A cidade está a 130 quilômetros de Recife, capital pernambucana e sua vocação para o comércio e prestação de serviços a torna importante para a economia estadual. Seu comércio formal representa 42% da mão de obra empregada em toda região Agreste. Esse percentual aumenta quando somado o setor de serviços, subindo para 58%. São também, esses setores que possuem o maior número de estabelecimentos, conforme tabela 4.

<b>Setor da Economia</b>	<b>Nº. de Estabelecimentos</b>	<b>Percentual</b>
Serviços	2.727	36%
Comércio	3.630	47%
Indústria	1.342	17%
<b>Total</b>	<b>7.699</b>	<b>100%</b>

Tabela 4 - Distribuição das atividades econômicas da cidade de Caruaru/PE

Fonte: Relatório da Secretaria de Indústria e Comércio de Caruaru – 3ª. Versão – 2000.

É com o comércio informal, com feiras livres, da sulanca, artesanato, gado, importados, que a cidade movimenta de forma mais intensa a economia local e das cidades do seu entorno. Dessas, destacamos Toritama e Santa Cruz do Capibaribe, conhecidas pela vocação em jeans e tecidos diversos. Em pesquisa realizada pela FADE/UFPE (2003), os dados revelam que das 319 empresas pesquisadas, 65,8% são informais e de natureza familiar. Analisando a remuneração média do pessoal ocupado, verificou-se que o setor informal remunera melhor que o setor formal, na proporção de R\$ 410,42 e R\$ 390,43.

O comércio informal de Caruaru movimenta somas expressivas de dinheiro e por isso é considerado um fator relevante para o crescimento econômico local. A tabela 2 nos mostra que a cidade experimentou um crescimento econômico, medido pelo PIB, superior às médias do Brasil, do Nordeste e de Pernambuco. Este crescimento atingiu a casa dos 35,2%, de 1991 a 2000.

### 3.3.2 O MUNICÍPIO DE TORITAMA

Apesar da comunidade de Lajes estar situada no município de Caruaru, seus habitantes possuem fortes laços com a cidade de Toritama, a cerca de oito quilômetros de distância. Percebemos na história da comunidade de Lajes que Toritama exerceu forte influência na implantação de atividades voltadas para a confecção, com fornecimento de postos de trabalho, tecnologia e capital humano. Vários trabalhadores, empreendedores ou empregados das empresas confeccionistas de Lajes aprenderam a atividade quando eram funcionários de empresas geralmente mais estruturadas e até formais de Toritama. Posteriormente decidiram abrir seu negócio em Lajes ou procurar atividade nas empresas aí instaladas.

Conforme descrição de FADE/UFPE/SEBRAE (2003):

Toritama tem uma área de 34,8 km<sup>2</sup> e sua população é de 21.800 habitantes (IBGE, 2000). Situada no Agreste Setentrional de Pernambuco, a cidade dista 167 km do Recife e 36 km de Caruaru. Tinha, anteriormente, a denominação de Torres e constituía um distrito do município de Vertentes. Posteriormente, parte desse distrito foi transferida para Taquaritinga do Norte. Em 29 de dezembro de 1953, foi criado o município de Toritama, cuja instalação ocorreu em 23 de maio de 1954. Até o início dos anos setenta, Toritama produzia volume apreciável de chinelos, sandálias e sapatos à base de couro ou borracha, não se destacando pelo seu setor de vestuário. Aproximadamente, de 30 anos para cá, a cidade se inspirou na moda jeans americana e hoje se transformou no maior pólo de produção desse tipo de roupas do Norte e do Nordeste, garantindo a plena ocupação de seus habitantes em idade de trabalho e até atraindo gente de outros municípios. A feira da Sulanca, com cerca de mil e duzentas barracas, começa na segunda-feira e alcança seu ponto alto na terça-feira. Feirantes do próprio município, de Taquaritinga do Norte, de Vertentes, de Caruaru, de outras cidades vizinhas e distantes ali expõem seus produtos, sendo intenso o movimento em grande parte da cidade. Outro destaque de Toritama é o seu pólo de lavanderias, que reúne cerca de 50 indústrias responsáveis pela manutenção de 15 a 20 postos de trabalho cada uma. É nessas empresas que é realizado todo o processo de lavagem, *amaciação*, tingimento e descoloração do jeans. Além de gerar empregos, as lavanderias de Toritama, em parceria com o Sindicato da Indústria do Vestuário de Pernambuco estão desenvolvendo mecanismos para evitar a poluição do rio Capibaribe pela água usada na lavagem do jeans.

Mas não é apenas a pequena distância de Toritama que atrai os moradores de Lajes, mas a prosperidade daquele município, com dados socioeconômicos que o destacam não apenas em âmbito estadual como nacional, tal como já descrito anteriormente.

### 3.4 SUBCONTRATAÇÃO E FACÇÃO

A indústria de confecção utiliza mão-de-obra de forma intensa e esta característica diante da competitividade necessária à sua sobrevivência, fez com que as indústrias de confecções subcontratassem empresas de menor porte para reduzir os custos de sua produção, sobretudo porque muitas destas são informais e oferecem empregos sem registro em carteira profissional nem recolhimento de impostos. Estas empresas subcontratadas são responsáveis pela produção em menor escala e se caracterizam como microempresas em virtude do seu faturamento. Em vários casos a produção é realizada no próprio domicílio ou em área extensiva à sua residência, onde comporta em média 10 trabalhadores, denominada “facção”.

As facções atuam em forma de subcontratação como um tipo de terceirização. Empresas maiores transferem atividades produtivas para uma terceira (podendo ser esta uma empresa ou profissional autônomo), que assume a responsabilidade de execução para a empresa que contrata. Sendo a execução das atividades realizadas nas dependências da contratante ou da empresa terceirizada, prevendo que as relações empregatícias da contratante com seus funcionários nada têm a ver com aquelas das empresas terceirizadas com seus funcionários. Ypeij (*apud* ARAÚJO & AMORIM, 2002) distingue duas modalidades de subcontratação: “parcial” ou “completa”, e com formas “equivalentes” e “assimétricas”.

Na subcontratação parcial, parte da produção é desenvolvida pela empresa subcontratada, mas com fornecimento da matéria-prima ou dos produtos semi-acabados pela contratante, como ocorre comumente em Lajes, podendo haver caso em que até o maquinário é fornecido. Ao terminar sua tarefa, a subcontratada entrega as peças confeccionadas para que os últimos serviços sejam desenvolvidos pela firma contratante ou entregue por esta a outra subcontratada para a conclusão. Já em relação à subcontratação completa, à contratante resta apenas o fornecimento de sua etiqueta e embalagem para que a subcontratada realize todas as etapas do processo de fabricação, confeccionando as peças integralmente. A distinção das duas formas não implica em dizer que ambas não possam ocorrer concomitantemente, como é evidenciado inclusive da comunidade de Lajes.

A subcontratação “assimétrica”, segundo Ypeij (*apud* ARAÚJO & AMORIM, 2002) está relacionada a duas empresas de portes diferentes, envolvendo relações desiguais de poder e subordinação. É comum que essa relação entre empresas subcontratadas e contratantes seja desenhada em forma de pirâmide, na qual as maiores empresas estão no cume, ampliando gradativamente para a base onde estão localizadas as pequenas empresas, que são maioria. Já a forma de subcontratação “equivalente” envolve a relação entre empresas de porte

semelhantes, como afirma Araújo e Amorim (2002, p. 7) que é a forma de subcontratação identificada nos seus estudos desenvolvidos no setor da confecção na região de Campinas/São Paulo em 2002 e que é semelhante daquela encontrada atualmente na comunidade de Lajes/PE. Encontra-se com frequência em ambas as formas relações entre setor formal e informal, também podendo em alguns casos ocorrer relações de subordinação em vários graus.

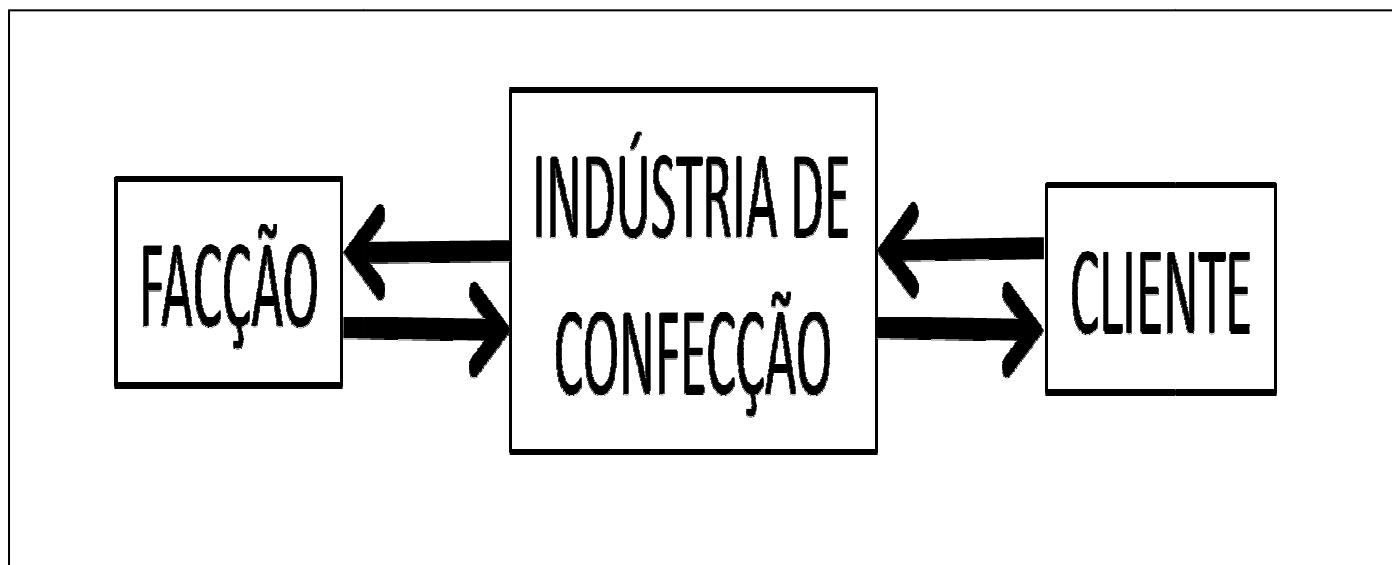


Figura 4 – Demonstrativo da relação entre a indústria de confecção e a subcontratada facção.

**Fonte: o autor.**



Figura 5 – Associação de moradores de Lajes/Caruaru-PE

Foto: o autor



Figura 6 – Rua de Lajes/Caruaru-PE

Foto: o autor

### 3.5 COMUNIDADE DE LAJES (SEGUNDO DISTRITO)

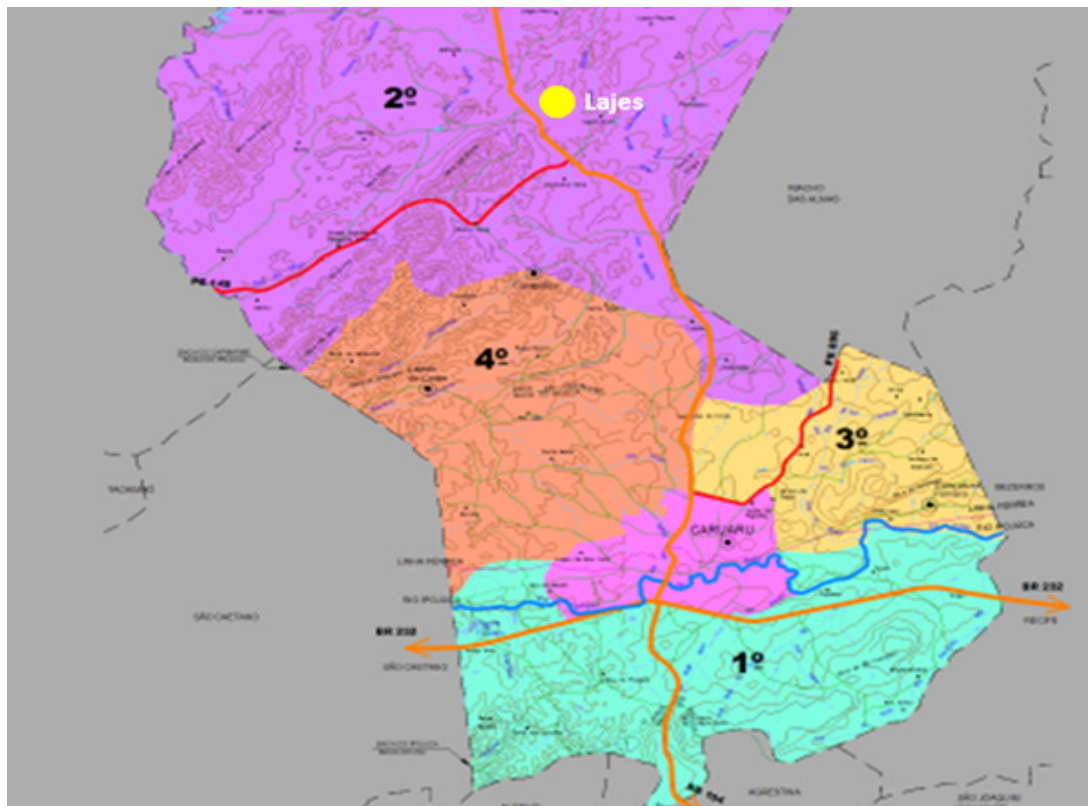


Figura 7 - Mapa dos limites territoriais dos distritos de Caruaru/PE

Fonte: Prefeitura de Caruaru/IBGE-CENSO 2000

BASE CARTOGRÁFICA: SECRETARIA DE RECURSOS HÍDRICOS



DISTRITO	ÁREA Km²	POPULAÇÃO			ESCOLAS MUNICIP.	ALUNOS MATIC.	UNI SAÚDE.	ABAST.ÁGUA			ESGOTO			LIXO
		RURAL	URB.	TOTAL				REDE GERAL	OUTROS	TOTAL	REDE GERAL DE ESGOTO OU PLUVIAL	OUTROS	AUSÊNCIA DE BANHEIRO E SANITÁRIO	
1°. CARUARU	322	17.039	216.139	233.178	77	23.690	48	55.388	7.518	62.906	47.777	12.637	2.492	53.530
2°. CARAPOTÓS	522	12.565	431	12.996	30	3.610	8	1.488	1.859	3.347	182	1.702	1.463	10
3°. G. FERREIRA	150	4.618	652	5.275	19	1.347	3	264	1.132	1.396	39	791	566	130
4°. L. CEDRO	133	2.005	180	2.185	14	844	4	-	576	576	1	277	298	-
TOTAL	932	36.227	217.407	253.637	140	29.491	63	57.140	11.085	68.225	47.999	15.407	4.819	53.670

Quadro 1 - Características dos distritos que compõem o município de Caruaru/PE

Fonte: Prefeitura de Caruaru/IBGE-CENSO 2000

Lajes está a cerca de 30 quilômetros do centro de Caruaru e segundo informações da ADCL (Associação do Desenvolvimento Comunitário de Lajes) e do Posto de Saúde da Família (PSF), a comunidade possui cerca de 384 domicílios, 1.385 moradores, 247 associados à ADCL, 1.100 eleitores e 27 microempresas produtoras de confecções denominadas “facções”, que empregam cerca de 250 pessoas. Lajes é a segunda comunidade com maior número de contratos de empréstimo da linha PronaF B (programa federal de crédito destinado ao fortalecimento da agricultura familiar), com 262 contratos entre o ano de 2002 e 2006, correspondendo a 10,74% de todo o montante de empréstimos da Zona Rural de Caruaru ocorridos no mesmo período. Desse total, muitos dos contratos, tal como permite o programa, são destinados à aquisição de máquinas de costura.

LAJES POSSUI
1 Igreja católica
1 Igreja evangélica (Assembléia de Deus)
1 Locadora de filmes e jogos eletrônicos
1 Loja de móveis
1 Supermercado (pequeno porte)
3 mercearias (comercializam bebidas e variedades)
3 Lanchonetes
11 Bares
27 Facções (dado do início da pesquisa que carece de atualização)
INFRA-ESTRUTURA
1 Associação de moradores
3 Escolas (todas com Jardim II até a quarta série)
1 Posto de saúde (PSF)
1 Clube (pequeno porte)
1 Praça
Casas de alvenaria
Coleta de lixo
Saneamento
Telefone público

Quadro 2 – Infra-estrutura de Lajes

Fonte: Pesquisa de campo.

A infra-estrutura de Lajes auxilia no desenvolvimento local, uma vez que alguns recursos públicos básicos auxilia na condição de vida da população e por conseguinte do desenvolvimento das atividades não-agrícolas locais (CAMPANHOLA e SILVA, 2000).

A atividade de confecção movimentou o mercado de fornecimento dos seguintes serviços:

1. Comerciante de armarinho (linha, agulha, óleo lubrificante), apesar de não haver nenhum em Lajes – os empreendedores precisam se deslocar para Toritama.
2. Vendedor de máquinas e peças de reposição
3. Mecânico de máquinas de costura
4. Vendedor de água (ferro vapor)
5. Agentes financeiros

### **3.6 PROCESSO DE COLETA DE DADOS**

Durante a pesquisa, foram entrevistados preliminarmente proprietários, costureiras e operários das facções de Lajes. Também foram entrevistados a Diretora de Desenvolvimento Rural da Prefeitura de Caruaru, o Presidente do Sindicato dos Trabalhadores Rurais de Caruaru, o Presidente da Associação do Desenvolvimento Comunitário de Lajes, entre outras pessoas envolvidas direta e indiretamente com a comunidade. A base de informações obtida nas entrevistas preliminares serviu de apoio para elaboração da ficha para entrevista dos empreendedores.

Responderam ao questionário os empreendedores na condição de proprietário do negócio ou sócio-gerente com o critério de possuir maior participação acionária na empresa. Caso ocorressem duas pessoas com o mesmo número de ações, o que não ocorreu, haveria sorteio.

#### **3.6.1 INSTRUMENTO DE COLETA DE DADOS**

Em decorrência das características percebidas preliminarmente dos empreendedores de Lajes, dos aspectos globais de seus habitantes e em função dos objetivos da pesquisa, para a coleta de dados foi adotado o questionário que Gil (2002, p. 114) define como “a técnica de coleta de dados em que o pesquisador formula questões previamente elaboradas e anota as respostas”.

Com bases teóricas e adaptado de: FADE/UFPE/SEBRAE (2003); LEITE (1999); ARAÚJO (2006), foram elaboradas perguntas (vide Apêndice), com a seguinte estrutura:

#### **I - CARACTERIZAÇÃO DO EMPREENDEDOR/EMPREENDIMENTO**

#### **II - CONHECIMENTO**

- A) O modelo neoclássico de Solow com capital humano, demonstrando porque alguns países são ricos e outros são pobres. Mankiw, Romer e Weil demonstraram em 1992 que o modelo de crescimento econômico de Solow se torna melhor ajustado quando

nele é incluído o capital humano, reconhecendo que a mão-de-obra de diferentes economias têm diferentes **níveis de instrução e qualificação**. Fatores semelhantes podem gerar economias distintas em função do diferente capital humano dos países (JONES, 2000). Como fator preponderante, o modelo apresenta o **tempo dedicado à mão-de-obra não-qualificada na aprendizagem de habilidades**.

- B) A partir da década de 1960, com a formalização por Becker da teoria do capital humano, sugerindo uma relação causal inequívoca de **educação** para os diferenciais observados em renda. Segundo evidências empíricas há indicações seguras de que mesmo considerando o **impacto da inteligência, a contribuição “pura” de educação ainda é substancial em qualquer função que procure explicar diferenças individuais de renda** (LANGONI, 2005).
- C) Capital físico e financeiro acrescentam valor ao capital humano porque assim o capital humano aumenta sua produtividade e seja **melhor pago por suas habilidades profissionais**. Igualmente, o capital humano é essencial para a produção do capital físico (CRAWFORD, 1994).

### III - COMPORTAMENTO EMPREENDEDOR

- A) Considerado pelos clássicos da teoria econômica como *força externa*, mas passando a ser visto como principal ator do desenvolvimento econômico por Schumpeter, ao retomar o pensamento de Jean-Baptiste Say em princípios do século XIX, o empreendedor, outrora considerado tanto quanto clima, governo, política, pestilência, guerra e tecnologia, passou a posição de destaque, considerando inclusive uma característica percebida no homem ao longo da história da civilização: sua **capacidade de protagonizar o próprio destino, de agir intencionalmente para modificar sua relação** com seus semelhantes e com o meio ambiente, e de **recriar permanentemente** (DOLABELA, 2008).
- B) O comportamento do empreendedor bem-sucedido apresenta **características marcantes como: auto-confiança e otimismo, capacidade de assumir riscos calculados, responder positivamente aos desafios, adaptabilidade e flexibilidade diante das mudanças e adversidades, conhecimento dos mercados e do ramo de negócio onde atuam, desejo de ser independente, enérgico e diligente, criativo e com forte necessidade de realização, líder dinâmico, aberto a feedbacks, com forte senso de iniciativa, perseverante dotado de excelente percepção e com grande visão para o aproveitamento de oportunidades** (LEITE, 2000).

### IV - PRODUTIVIDADE

- A) Crawford (1994) define produtividade como a medida de bens e serviços que podem ser produzidos com determinado nível de trabalho. O **aprimoramento na produção permite que o mesmo nível de trabalho seja realizado com menor número de pessoas, ou que mais trabalho seja realizado com o mesmo número de pessoas. Essa caracterização gera maior riqueza**.
- B) No modelo de Crawford (1994) uma economia evolui, passando de economia industrial para economia do conhecimento através da **produtividade, impulsionada**

**pela inovação, a qual se caracteriza pelo conjunto de novas idéias em tecnologia, organização e administração.** Os empreendedores as traduzem em **eficácia nos negócios, gerando melhores produtos ou serviços utilizando menos trabalho, materiais ou energia, transformando-se em mais competitivo.** O estímulo para a inovação é o lucro, uma vez que o empreendedor se beneficiará com seu próprio crescimento caso a inovação gere lucro.

- C) Para Schumpeter (1982, p. 48), produzir implica na combinação de materiais e forças disponíveis. Produzir outras coisas ou as mesmas coisas mas com método diferente, representa combinar diferentemente esses materiais e forças. No entanto, se as novas combinações tem origem nas antigas por ajustes contínuos em pequenas etapas, há mudança e possível crescimento, mas não um fenômeno novo nem desenvolvimento, na medida em que este se caracteriza através de novas combinações descontínuas. Neste sentido, para Schumpeter, o **desenvolvimento é definido pela realização de novas combinações, englobando: introdução de um novo bem (com o qual os consumidores não estão familiarizados) ou de uma nova qualidade de um bem; introdução de um novo método de produção (que ainda não tenha sido testado pela experiência no ramo próprio da indústria de transformação, que de modo algum precisa ser baseada numa descoberta cientificamente nova, e pode consistir também em nova maneira de manejar comercialmente uma mercadoria; abertura de um novo mercado (em que o ramo particular da indústria de transformação do país em questão não tenha ainda entrado, quer este mercado tenha existido antes ou não); conquista de uma nova fonte de oferta de matérias-primas ou de bens semimanufaturados (independente dessa fonte já existir ou ter sido criada); estabelecimento de uma nova organização de qualquer indústria, como a criação de uma posição de monopólio.** Não é essencial que as combinações novas sejam realizadas pelas mesmas pessoas que controlam o processo produtivo ou comercial a ser deslocado pelo novo. Desta forma, observa-se que as novas combinações estão incorporadas em empresas novas que via de regra não surgem das antigas, contudo produzem ao seu lado.

## **4 ANÁLISE DOS DADOS**

Através da interpretação do questionário aplicado nos empreendedores de Lajes à luz de bases teóricas, será verificado o proposto nos objetivos específicos da pesquisa.

#### 4.1 PARTE I – CARACTERIZAÇÃO DO EMPREENDEDOR/EMPREENDIMENTO

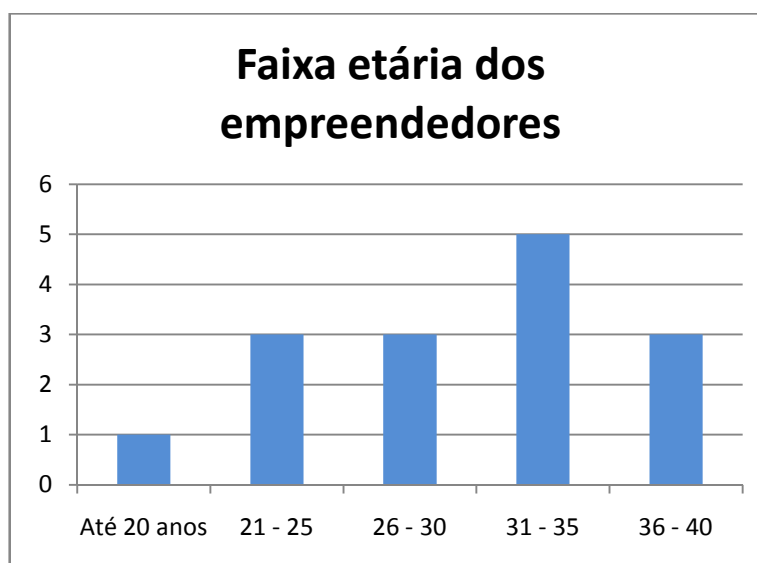


Gráfico 4 – Faixa etária dos empreendedores

Fonte: Pesquisa de campo.

O maior percentual da faixa etária dos empreendedores se encontra entre 31 e 35 anos. Há participação também dos mais jovens, que normalmente ainda menor de idade começaram a trabalhar em Toritama como funcionários. Todos os entrevistados possuem filhos, duas entrevistadas são separadas dos maridos e todos os outros são casados. Não há nenhum caso onde o pai também trabalhe na facção do filho ou que tenha sido mencionado por este quando perguntado se possui parentes trabalhando em outras facções.

VOCÊ É NATURAL DE ONDE?		
Caruaru	13	86,66%
Toritama	1	6,66%
Outros lugares	1	6,66%

Quadro 3 – Naturalidade do empreendedor.

Fonte: Pesquisa de campo.

Quase todos os empreendedores de Lajes são naturais de Caruaru. Foram gerados em Lajes e sua mãe se deslocou para a área urbana de Caruaru apenas para tê-los. Esse dado demonstra o envolvimento das pessoas que nascem em Lajes com sua região e dá indícios de que se havia outro motivo para não deixarem a região, após a abertura da empresa tornou-se imperiosa a decisão de se manter no local.

Você, seus pais ou avós tem alguma atividade na agricultura?

EMPRESA	ALGUMA ATIVIDADE NA AGRICULTURA?
1	Sim, avós
2	Sim, a mãe, que planta apenas para consumo próprio e mesmo assim em quantidade pequena porque está doente e não suporta mais o trabalho pesado da lavoura de milho, feijão e jerimum
3	Sim, pais e irmãos. Plantam milho e feijão, mas apenas para consumo próprio
4	Sim, avós. Plantam milho e feijão para consumo próprio
5	Sim, tios. Plantam feijão, milho e jerimum. Também criam gado. Vendem o excedente se a safra for boa.
6	Sim, mãe. Planta milho, feijão, mandioca para consumo próprio
7	Sim, avó
8	Sim, o sogro
9	Sim, tios, trabalham plantando para consumo próprio
10	Não
11	Sim um irmão
12	Sim, tios plantam
13	Sim, tios
14	Sim primos plantam para consumo milho e feijão
15	Sim, mãe. Planta feijão, milho, melancia

Quadro 4 – Alguma atividade na agricultura.

Fonte: Pesquisa de campo.

Normalmente não querem trabalhar na agricultura porque a renda é pequena, tem que trabalhar de sol a sol e de madrugada para o serviço. O trabalho com a terra está ficando cada vez mais raro. Apesar da produção para consumo próprio, as pessoas vão a cidades vizinhas fazer compras em supermercado, até mesmo em função de sua renda permitir. O trabalho dos mais velhos com o campo tem um valor para o agricultor muito especial. Durante as entrevistas foram identificados pelo menos dois casos de depressão de pessoas idosas na família que são ligadas à atividade agrícola. Machado et al (2006) corrobora da idéia de que idosos vêm ao curso da história trabalhando na terra, procurando preservar sua identidade. São trabalhadores vivendo na medida do possível da produção da terra, no acúmulo de conhecimentos e experiências, por outro lado comumente resistindo ao sistema de mercado através da produção de auto-sustentação. A produção para auto-sustento traduz a satisfação em poder produzir sua própria comida.

## 4.2 PARTE II – CONHECIMENTO

EMPRESAS	ESCOLARIDADE DO EMPREENDEDOR					ESTÁ ESTUDANDO?	PARTICIPOU DE ALGUM TREINAMENTO OU CAPACITAÇÃO NOS ÚLTIMOS 3 ANOS?
	ANALF	1ª - 4ª	5ª - 8ª	1º - 3º	SUPERIOR		
1				X		NÃO	NÃO
2		X				NÃO	NÃO
3			X			NÃO	NÃO
4			X			NÃO	NÃO
5		X				NÃO	NÃO
6		X				NÃO	NÃO
7				X		NÃO	NÃO
8				X		NÃO	NÃO
9			X			NÃO	NÃO
10				X		NÃO	NÃO
11			X			NÃO	NÃO
12			X			NÃO	NÃO
13		X				NÃO	NÃO
14				X		NÃO	NÃO
15			X			NÃO	NÃO
TOTAL	0%	26,66%	40%	33,33%	0%	100%	100%

Quadro 5 – Escolaridade e capacitação do empreendedor

Fonte: Pesquisa de campo.

Para eles, cursar até o terceiro ano do segundo grau significa concluir os estudos. O uso para eles do conhecimento informal é muito significativo, sobretudo pelo certo isolamento do conhecimento formal. Doll e Paludo (2006) nos lembram de que a realidade escolar de Lajes, com a maioria da população de empreendedores e dos funcionários destes entre a primeira série e a oitava, dá indícios de que a educação prevista para todos no Brasil é a Educação Básica, que apenas mais recentemente incluiu o Ensino Médio, do primeiro ao terceiro ano do segundo grau. Busca-se de fato o Ensino Fundamental, por determinação legal. Em Lajes não há escola de ensino médio, o que dificulta o acesso da população à educação, uma vez que é necessário se deslocar para outros lugares. Por outro lado, comparando com estudos diversos, Carleial (2001) no setor têxtil a escolaridade é baixa. Sobre a medida do capital humano, em consonância com a OECD (1998), os dados obtidos na pesquisa de campo indicam a importância da quantidade de conhecimento para que o empreendedor tenha a base para o início e posterior sustentabilidade do seu negócio. Por outro lado, Langoni (2005) reconhece a



influência da quantidade de anos estudados influenciando positivamente sobre o capital humano, mas alerta para que tal influência são indícios e não certezas, em que pese a realidade da comunidade de Lajes, onde a quantidade de anos de estudos não está até aqui relacionada com o sucesso da atividade. Mas capital humano não é forjado apenas pelo conhecimento sistemático ou formal e sim principalmente como evidenciado em nosso estudo pela quantidade de conhecimento acumulados em anos de experiência na atividade.

EMPRESAS	ESCOLARIDADE DOS FUNCIONÁRIOS					ESTÃO ESTUDANDO	SEUS FUNCIONÁRIOS JÁ RECEBERAM TREINAMENTOS		
	ANALF	1ª - 4ª	5ª - 8ª	1º - 3º	SUPERIOR		FORMAIS	INFORMAIS	
1		12	4	1		0		X	
2	1	1	1			0		X	
3		1	3	3		3		X	
4		4	5	6		0		X	
5		4	6	2		0		X	
6		4	4	2		0		X	
7		2	5	1		1		X	
8		5	8	1		1		X	
9		5	7	3		3		X	
10		3	9			0		X	
11		2	1	1		1		X	
12		3	3			0		X	
13	2	4	2	1		0		X	
14		3	1			0		X	
15		3	1	1		0		X	
TOTAL	3	56	60	22	0%	S	%	0%	100%
	2,12%	39,71%	42,55%	15,60%		8	5,67		

Quadro 6 –Escolaridade e presença de treinamento dos funcionários

Fonte: Pesquisa de campo.

Apesar de não haver dados consistentes comparativos entre a variável renda e escolaridade, observou-se que a escolaridade não possui indícios de estar relacionada ao nível de renda ou pouco influencia. O que é diferente de conhecimento específico na atividade de operação com a máquina. Essa verificação é baseada em que as pessoas que possuem maior desempenho e renda, comparativamente com as demais costureiras não possuem maior escolaridade. Por outro lado, pelos relatos dos empreendedores parece que tem a ver com a capacidade de adaptação ao meio, habilidades para operação da máquina e motivação.

Pesquisa com redes de subcontratação sobre a indústria eletroeletrônica, metalmeccânica e de confecções na região metropolitana de Curitiba (CARLEIAL, 2001) demonstrou entre

outros aspectos que a escolaridade formal e o padrão de treinamento é significativamente diferente entre a empresa subcontratante e a subcontratada (empresa facçonista, ou facção). Há maior escolaridade e treinamentos formais nas empresas que subcontratam as facções. Quando o estudo comparou tais fatores entre os segmentos, aquele que apresentou os piores resultados sobre escolaridade e treinamento foi apresentado pela indústria de confecções. Em análise preliminar com o caso de Lajes, observa-se aspectos semelhantes com a pesquisa realizada em Curitiba, sendo que lá a totalidade da escolaridade dos funcionários das empresas foi de primeiro grau incompleto, divergindo da melhor escolaridade em Lajes que tem 15,6% dos funcionários estudando ou com o segundo grau completo. Sobre os treinamentos, a totalidade dos funcionários das facções em Lajes recebeu treinamentos apenas informais, realizados pelos próprios empreendedores durante a execução de suas tarefas e ainda segundo os empreendedores jamais uma facção foi visitada por uma instituição pública ou privada oferecendo programas de treinamento. Campanhola e Silva (2000) exortam a importância do ensino básico e profissionalizante para os jovens no meio rural, face às dificuldades crescentes de empregos ofertados no meio urbano, a capacitação profissional é uma alternativa importante para fixar as pessoas no campo, sobretudo jovens, desenvolvendo atividades inovadoras em seu próprio meio, tal como observado em Lajes. O ensino profissionalizante não apenas poderia fixar as pessoas no campo como também contribuiria para o desenvolvimento das facções. Além disso, como identificado por Langoni (2005), diversos estudos indicam que a quantidade de anos dedicados aos estudos influenciam positivamente na elevação da renda. Sendo assim, os indícios apontam para que o crescimento econômico dos empreendedores de Lajes e de seus funcionários tenderiam a aumentar caso obtivessem mais anos de educação formal, sendo importante o conhecimento geral e mais especificamente aquele aplicado de forma direta na atividade produtiva das empresas de confecção. Observa-se que comparativamente com os donos das empresas, funcionários possuem nível escolar equivalente, mas o que diferencia é o tempo de experiência na atividade. Os empreendedores possuem maior número de anos de experiência com confecções.

Conhecimento, recurso financeiro ou algum tipo de apoio do governo. Qual é o fator mais importante para abertura e manutenção do negócio?

QUAL É O FATOR MAIS IMPORTANTE PARA ABERTURA E MANUTENÇÃO DO NEGÓCIO?		
Fatores	Frequência	Total %
Conhecimento	10	66,66
Recurso financeiro	4	26,66

Apoio do governo	1	6,66
Total	15	100%

Quadro 7 – Fatores importantes para abertura e manutenção do negócio

Fonte: Pesquisa de campo.

Mediante comparação entre as respostas sobre *o fator mais importante para abertura e manutenção do negócio e qual o tipo de conhecimento ou habilidade importante para quem abre uma facção*, pode-se desenvolver algumas conjecturas a respeito da presença do gênero feminino no papel de empreendedora e da importância do conhecimento na criação de um empreendimento. Além de o empreendedor apresentar características comportamentais intrínsecas aos empreendedores, a habilidade identificada através de estudos sobre gênero e trabalho que “demandam muitas das novas habilidades e competências requeridas, tais como a disciplina, a capacidade de desempenhar diferentes tarefas, de trabalhar em equipe, de se comunicar, de realizar um trabalho limpo e cuidadoso, de evitar acidentes, são identificadas como habilidades femininas. Nesse sentido, como observa Negri (1998), ocorre uma *feminização* das habilidades e competências e para manter seus postos de trabalho os homens teriam também que se *feminizar*” (ARAÚJO, 2007).

Questionados sobre o quadro societário de sua empresa, se havia parentes trabalhando em sua empresa ou proprietário de outras facções, as respostas foram as seguintes:

EMPRESAS	GÊNERO DO DONO	POSSUI SÓCIOS?	POSSUI PARENTES DONOS DE FACÇÃO EM LAJES?	POSSUI PARENTES TRABALHANDO EM OUTRAS FACÇÕES EM LAJES?	POSSUI PARENTES TRABALHANDO EM SUA EMPRESA?
1	F	Não	Sim, 1 irmão	Sim, 4 primos e 3 sobrinhos	Sim, 2 filhos
2	F	Não	Sim, 1 irmão e primos	Sim, toda a família	Sim, mãe e 1 filha
3	F	Não	Sim	Sim	Sim, filhos e 1 sobrinho
4	M	Não	Sim, 1 irmã	Sim	Sim, esposa
5	F	Sim, marido	Sim, 1 irmã, 1 primo e 1 sobrinho	Sim, 1 filho	Sim, Marido
6	F	Não	Sim, 1 filho	Sim	Sim, o marido, 1 filho e 1 primo
7	F	Não	Sim, mãe	Sim, 1 tia	Sim, marido
8	F	Não	Sim, 1 tio, 1 tia e 1 prima	Sim, 1 irmão e 1 primo	Sim, marido, 1 irmã e 5 primos
9	M	Sim, esposa	Não	Sim	Sim, esposa
10	M	Não	Não	Sim, 1 cunhado	Sim, 1 cunhado e 1 primo

11	F	Não		Sim, 1 sobrinho		Sim, 1 sobrinho		Sim, 1 irmã e 1 sobrinho	
12	F	Sim, o marido		Sim, 1 irmã		Sim, 1 irmã		Sim, o marido e 1 irmão	
13	F	Sim, marido		Sim, 1 irmã		Sim, 1 irmã		Sim, mãe, marido e 1 cunhada	
14	M	Sim, marido		Sim, 1 irmã e 1 prima		Sim, 1 irmão		Sim, 1 cunhado	
15	F	Não		Sim, primos e 1 tia		Sim, mãe, irmãos e primos		Sim, marido	
TOTAL	F: 11	Sim	Não	Sim	Não	Sim	Não	Sim	Não
	M: 4	5	10	13	2	15	0	15	0

Quadro 8 – Gênero, sociedade e graus de parentesco do empreendedor

Fonte: Pesquisa de campo.

Observa-se que a relação familiar é muito forte no trabalho. Algo que também despertou a curiosidade foi o fato de não haver em nenhum caso a figura do pai do empreendedor, apenas da mãe e outros graus de parentesco entre as pessoas. Muitos dos homens de Lajes trabalham na construção civil em outras cidades ou mesmo na produção da confecção, só que nas indústrias em Toritama, exercendo trabalho mais robusto na costura como o *traveto* e *caseamento*, que não apresentam a mesma necessidade da maioria das costuras.

No entanto, o cenário atual apresenta aquilo que pode ser uma mudança de comportamento em função de que os homens e mulheres jovens não querem trabalhar na lavoura, considerado muito pesado. Trabalho este que é predominantemente masculino e dos mais velhos. Os entrevistados alegaram que a atividade das facções é predominantemente feminina, evidenciado na pesquisa, cuja habilidade com as máquinas requer percepção de detalhes, movimentos com as mãos mais finos e precisos. A família desempenha a função de agente integrador das relações sociais, e é nas inter-relações entre os domínios do parentesco e do trabalho que se encontram os principais sistemas de relações que articulam e estruturam os indivíduos na unidade familiar e na de produção (CARNEIRO, 2000). Também é importante salientar que o fato de 73,3% dos empreendedores serem do gênero feminino pode representar a abertura de espaço para a mulher através do desenvolvimento rural mediante atividade não-agrícola (SCHEJTMAN, 2000). As famílias modificam o mercado de trabalho, contratando mais parentes e dando-lhes prioridade e maior apoio em períodos de crise financeira. Estão ajudando inclusive na transferência de conhecimento e formação dos profissionais do setor, uma vez que capacitam constantemente aqueles que ingressam na atividade. Não há nenhum apoio formal e todos têm que superar a falta. Todas as facções são administradas pelos

próprios empreendedores. Não há nenhum registro de facção com alguém contratado em função administrativa.

Diferente dos resultados apresentados no estudo sobre gênero desenvolvido por Araújo (2007), que apresenta a predominância masculina no comando das empresas, restando às mulheres atividades operacionais, no caso de Lajes a presença feminina é claramente predominante na função de empreendedor, liderando inclusive equipes operacionais com vários homens.

#### 4.3 PARTE III – COMPORTAMENTO EMPREENDEDOR

Ao ser questionado sobre como identificou a oportunidade para criar sua própria empresa, responderam da seguinte forma:

EMPRESAS	IDENTIFICAÇÃO DE OPORTUNIDADE PARA ABERTURA DA FACÇÃO
1	Começou na função de ajudante. Anos depois passou a trabalhava como costureira em Toritama. Posteriormente seu chefe a selecionou para oferecer a oportunidade. Emprestou-lhe inicialmente as máquinas. Posteriormente seu chefe encerrou as atividades e a mesma não quis voltar a ser funcionária. Decidiu permanecer no negócio e obter novos clientes.
2	Trabalhava como costureira em outra facção. Quando surgiu a oportunidade para adquirir máquinas através de pagamento parcelado decidiu que era o momento de iniciar.
3	Iniciou como costureira em Toritama, em seguida passou a ser costureira de uma facção em Lajes e em seguida decidiu criar a sua.
4	Era gerente de produção em uma empresa em Toritama. Simultaneamente já havia a idéia e o mesmo comprou algumas máquinas uma a uma. Estimulou sua esposa para começar com a facção em Lajes e o mesmo dava apoio. Conversou com os chefes para continuar com a empresa, mas então na condição de fornecedor.
5	Aproveitou uma oportunidade. Seu irmão e a esposa já haviam trabalhado como costureiros em Toritama
6	Costura há mais de 20 anos. Já trabalhou em outras empresas então decidiu montar a sua facção.
7	Começou a conhecer o negócio através de um tio. Também já costurou com sua mãe, em outra facção e em seguida decidiu criar a sua.
8	Trabalhava como costureira em Toritama. Seu marido resolveu montar uma facção em Lajes em sociedade com outra pessoa. O marido desfez a sociedade, a mesma deixou o emprego e decidiu montar a sua própria facção.
9	Começou há muito tempo trabalhando numa indústria de confecção de Toritama na função de costureiro. Em seguida saiu do emprego e assumiu a função de encarregado em outra empresa. Como esta fechou decidiu criar sua facção.
10	Trabalhava como funcionário na empresa do seu atual cliente. O mesmo o estimulou a abrir a facção e emprestou as máquinas no começo.
11	Trabalhava há muitos anos em Toritama. Quando as facções começaram a aparecer em Lajes há 10 anos, decidiu trabalhar aí como funcionária. Posteriormente decidiu abrir sua própria facção.
12	Trabalhava em Toritama como costureira, então decidiu montar sua própria facção.
13	Trabalhava como costureira em Toritama. Seu chefe a ofereceu a oportunidade para que começasse sua própria facção emprestando as máquinas. Hoje, a maioria das máquinas da sua facção pertencem ao seu ex-chefe.

14	Trabalhava como costureiro em Toritama. Posteriormente foi promovido a gerente de produção. Seu chefe ofereceu a oportunidade para que o mesmo criasse sua facção e emprestou todas as máquinas.
15	Trabalhava como costureira em Toritama, quando ficou grávida e veio a dificuldade para continuar se deslocando entre Toritama e Lajes. Então surgiu a idéia de montar sua facção em Lajes, com apoio financeiro do marido que vendeu um terreno para investir no negócio.

Quadro 9 – Identificação de oportunidade para abertura da facção

Fonte: Pesquisa de campo.

Leite (2006), aponta que a porta de acesso para a possibilidade de ganhos do empreendedor é a percepção de oportunidades, o que está exemplificado no Quadro 9. Observa-se que em meio à oportunidade para abertura do negócio, é razoável pensar que o empreendedor foi influenciado em sua decisão pela experiência anterior. É mais contundente ainda quando se faz menção à média superior há 10 anos de experiência no segmento que os empreendedores apresentam. Diferentemente dos funcionários, que têm experiência menor. Fillion (1999) atribui a origem do interesse do empreendedor em abrir um negócio a diversos fatores, provocados por um dos três fatores a seguir: 1 - quanto mais novo for o empreendedor no início do processo, maior será a influência do ambiente familiar (relações primárias) 2 - quanto mais velho for o empreendedor, maior será a influência dos contatos com o meio de negócios (relações secundárias); 3 - a experiência prévia e as atividades de aprendizagem, freqüentemente ligadas ao trabalho (relações terciárias). Segundo Leite (2006), a identificação de oportunidade para abertura da empresa (Quadro 9) é uma característica do comportamento empreendedor.

#### Origem dos recursos financeiros para criação da empresa

EMPRESAS	ORIGEM DO RECURSO PARA ABERTURA DA FACÇÃO	ADQUIRIU EMPRÉSTIMOS APÓS A CRIAÇÃO DA FACÇÃO?
1	Poupança e compra parcelada direto no fornecedor.	R\$ 1.500,00 no Pronaf B para aquisição de máquinas e aguarda ser chamada para um novo empréstimo do Pronaf B para aquisição de novas máquinas.
2	Seu cliente forneceu as máquinas e quinzenalmente realizava o pagamento de sua produção já descontando as parcelas das máquinas.	Recentemente fez inscrição para retirada de R\$ 1.500,00 no Pronaf B e está aguardando.
3	Começou com recurso próprio, adquirindo duas máquinas e aos poucos comprando as demais.	Não.
4	Começou com recurso próprio e parcelando o valor das máquinas diretamente no fornecedor.	Não.
5	Retirada de empréstimo bancário.	Já fez empréstimo do Pronaf B e está aguardando ser novamente chamada para um novo empréstimo nessa linha de empréstimo.
6	Comprou as máquinas a prazo e foi pagando aos poucos.	Não.

7	Recursos próprios.	Não.
8	Financiou o próprio automóvel para aquisição de máquinas.	Sim, com o financiamento do automóvel.
9	Com compras parceladas em cheques.	Sim.
10	Microcrédito no Banco Real para aquisição de máquinas na abertura.	Não.
11	Poupança e empréstimo no Banco do Nordeste.	Empréstimo através da linha de crédito Crediamigo do BNB.
12	Recursos próprios.	Posteriormente tomou empréstimo de R\$ 1.200,00 no Crediamigo do BNB.
13	Seu cliente forneceu as máquinas para o começo.	Sim, Pronaf B e Crediamigo do BNB.
14	Seus clientes forneceu as máquinas para começo.	Não.
15	Recursos próprios.	Não.

Quadro 10 – Origem do recurso financeiro para abertura da facção

Fonte: Pesquisa de campo.

O fato de ter iniciado com recursos de terceiros, como as máquinas que são emprestadas não significa que o empreendedor não necessite da tomada de empréstimos e financiamentos. Falta mais esclarecimento sobre o crédito. Os agentes não estão presentes de forma ampla em Lajes. Quem faz o número de contratos do Pronaf B ser ampliado e destacado em relação a outras comunidades é a Associação de Moradores.

EMPRESAS	NO ÚLTIMO ANO SUA EMPRESA					
	CRESCER		MANTEVE		DIMINUIU	
1	X					
2	X					
3			X			
4	X					
5	X					
6			X			
7			X			
8	X					
9	X					
10			X			
11	X					
12	X					
13	X					
14	X					
15			X			
TOTAL	10	66,6%	5	33,3%	0	0%

Quadro 11 – Evolução da empresa no último ano

Fonte: Pesquisa de campo.

A evolução das empresas, que considera ter crescido no ano anterior, demonstra que entre aspectos positivos apresentados pelos empreendedores e armadilhas que precisam se desfazer, 66,6 % das mesmas cresceu e 33,3% se manteve. Adaptando a descrição de Leite (2000, p. 258), entre os fatores de sucesso que podemos comparar com a realidade de Lajes estão: 1 - escolher um negócio compatível com sua personalidade. Os empreendedores precisam inclusive ter consciência e saber lidar com pessoas, principalmente pelo fato da escassez de costureiras torná-las mais exigentes com as empresas; 2 – dimensionar adequadamente as expectativas. Demonstrem um fazer diário, com boas perspectivas mas sem demasiadas ambições ou precipitações que comprometam o negócio. Uma empreendedora disse que não pretende tomar empréstimos agora porque o movimento não está muito bom e para não se comprometer financeiramente sem poder honrar com o compromisso; 3 – fazer avaliação adequada da aceitação do produto no mercado. Neste caso o produto já está inserido no mercado através dos clientes. Além do que, o produto possui projeto de criação e desenvolvimento que já vem formatado; 4 – preocupação com a localização e o projeto físico do novo local de trabalho. Para viabilizar o início das operações, as facções comumente são criadas na própria residência do empreendedor ou então o mesmo incluiu em seu planejamento os recursos para aquisição de um galpão a fim de não se tornar dependente de aluguel, que é raro de ocorrer; 5 – conhecer princípios de administração, finanças e contabilidade. Considerando-se esse tipo de conhecimento como formal será evidenciado uma ausência na totalidade de conhecimentos. Entretanto, os empreendedores apresentam uma gama de conceitos informais, sobretudo como resultado de sua experiência no segmento e visão desenvolvida após a criação do próprio negócio que atendem em parte. Um empreendedor, como exemplo, jamais frequentou cursos sobre custos, mas elaborou uma planilha muito elementar, mas com a importante finalidade de controlar as horas gastas na produção das peças, além do que o mesmo elaborou também uma lista de custos que precisa ser diluído no preço por peça e assim fica sabendo qual a média mínima de produção para conseguir pagar os custos; 6 – relacionar-se de forma imprecisa ou desvantajosa com fornecedores e clientes, na tentativa de seduzi-los. Exemplo característico é o da facção que aceita executar um pedido acertando um preço menor do que seus custos para conquistar o cliente. Posteriormente podem ter problemas no ajuste do preço e assim comprometer não só a sua saúde financeira como contaminar toda a rede oferecendo uma vantagem competitiva falsa; 7 – exagerar na obtenção de empréstimos. Aqui está um problema que carece de mais estudos. Os órgãos públicos não desenvolvem um trabalho preventivo mais efetivo em Lajes



para que o empreendedor entenda a importância de realizar empréstimos de forma racional e adequada. A associação de moradores é quem desenvolve através da aproximação com os empreendedores algum apoio, mas não sistemático. Vários empreendedores parecem desconhecer as linhas de crédito disponíveis; 8 – divulgação da empresa de forma eficiente e clara. Aqui a própria característica de arranjo produtivo auxilia na divulgação. Novos clientes procuram por facções em Lajes e quando sua escolha não pode receber novos pedidos o empreendedor indica um outro que possa receber; 9 – aplicar técnicas inadequadas de vendas. Apesar da manutenção dos mesmos clientes durante muito tempo, a iniciativa do empreendedor em se aproximar do seu cliente fazendo visitas e constantemente em contato faz com que novos pedidos possam surgir. Vários empreendedores possuem essa iniciativa; 10 – não calcular o preço de vendas e estoque ideais. Neste aspecto recai a questão sobre custos. Os empreendedores possuem alguma forma de calcular o preço das peças de maneira informal e apenas com o uso da mente. É uma situação freqüente em função de que na confecção de roupas pode haver uma enormidade de operações numa única peça, o que dificulta na criação de um parâmetro simples para elaboração dos preços; 11 – contratar o número necessário de funcionários. Este é um dos aspectos que podem definir o insucesso do empreendedor. Caso não consiga criar uma equipe, qualificada e com número suficiente de pessoas pode comprometer a produção, sobretudo por não conseguir cumprir com o prazo de entrega; 12 – viver do lucro e não do fluxo de caixa. Apesar de não ter sido explorado, este aspecto também acaba contribuindo negativamente para as atividades da empresa, cujo empreendedor normalmente mistura o fluxo de caixa com o lucro. Um aspecto que minimiza a situação, sobretudo no que tange ao pagamento de salário dos funcionários é o fato de receberem o pagamento quinzenalmente de seus clientes e, por conseguinte pagarem quinzenalmente aos seus funcionários. Isso significa que há menor risco do empreendedor utilizar para outro destino aquele pagamento destinado aos seus funcionários; 12 – ao primeiro sinal de sucesso dar sempre o passo do tamanho da perna e nunca maior. Pode-se dizer que o empreendedor de Lajes é um poupador, porque vê nessa alternativa uma das formas de crescimento. Segundo os relatos dos empreendedores, quando recebem algum pagamento em valor maior, que excede o normal preferem até atuar com cautela e fazer os investimentos necessários. É comum ouvi-los dizer que precisam adquirir algum equipamento novo, com tecnologia mais adequada ou para suprir a carência de sua empresa. Os empreendedores que aparentemente possuem maior sucesso têm algum diferencial em relação aos demais. Os empreendedores cujas facções são maiores, os que produzem mais de 1.500 peças quinzenalmente não dividem sua moradia com a empresa. Ocorreram apenas dois casos

em que os proprietários não operavam as máquinas de costura. É uma prática muito comum observar o proprietário em atividade operando uma máquina.

Que tipo de conhecimento ou habilidade você considera importante para quem abre uma facção?

EMPRESA	QUAL O CONHECIMENTO OU HABILIDADE PARA CRIAR UMA FACÇÃO
1	Procurar pessoas que têm conhecimento no negócio.
2	Ter experiência na área.
3	Saber mais do que costurar.
4	Experiência na área.
5	Habilidade para obter crédito.
6	Saber controlar os custos das peças e saber confeccionar uma peça completa
7	Ter experiência.
8	Dominar todo o processo de produção, do mais simples ao mais complexo.
9	Conhecer o ramo.
10	Ter coragem e controlar a qualidade da produção das costureiras.
11	Conhecer muito bem de costura.
12	Conhecer o ramo.
13	Ter experiência.
14	Saber trabalhar em todas as fases do processo de produção.
15	Procurar pessoas que tem conhecimento no negócio.

Quadro 12 – Conhecimento ou habilidade para criar uma facção.

Fonte: Pesquisa de campo.

Todos os entrevistados responderam que jamais receberam a visita de nenhum agente, como instituições oferecendo treinamentos ou capacitações para auxiliar no desenvolvimento do arranjo produtivo de Lajes.

Quanto tempo você tem de experiência em confecções?

EMPRESA	QUANTO TEMPO DE EXPERIÊNCIA? (ANOS)
1	17
2	5
3	18
4	14
5	14
6	25
7	9
8	6
9	18
10	10
11	10
12	6
13	14

14	10
15	11

Quadro 13 – Experiência do empreendedor com confecções

Fonte: Pesquisa de campo.

Observa-se que a média de tempo de experiência daquele que lidera uma facção é de 12,4 anos o que demonstra experiência no segmento, (característica de comportamento empreendedor e também formador de capital humano) obtida inicialmente na época em que eram funcionários de outras empresas. Por outro lado, levando-se em consideração a idade dos empreendedores, verifica-se que começaram a trabalhar muito cedo, o que acabou fornecendo a experiência e conhecimento necessários para a época em que decidiram iniciar o próprio negócio.

PENSOU ALGUMA VEZ EM DESISTIR?		
Respostas	Frequência	Total %
Sim	5	33,33
Não	10	66,66
Total	15	100%

Quadro 14 – Pensamento em desistir.

Fonte: Estudo de campo.

A maioria dos entrevistados respondeu que jamais pensou em desistir da empresa. Ainda que cerca de 33% tenha assim pensado, é plausível acreditar que empreendedores possuem altos e baixos, viradas, decisões-chaves e erros. Também são submetidos à sorte das coincidências e descobertas acidentais (LEITE, 2000). É, portanto, razoável acreditar que sendo submetidos ao mesmo questionamento em duas épocas diferentes poderão apresentar respostas diferentes e até mesmo esquecer que um dia pensaram em desistir.

Você se considera uma pessoa otimista e costuma assumir riscos calculados?

Fatores	Frequência	Total %
Considera-se otimista	15	100%
Costuma assumir riscos calculados	11	73,33%

Quadro 15 – Consideração de otimismo.

Fonte: Pesquisa de campo.

Para Leite (2000), nada foi mais discutido no empreendedorismo nos últimos tempos do que essa característica do empreendedorismo que é sua capacidade de assumir riscos

calculados. Apesar de 73,3 por cento dos empreendedores falarem que costumam assumir riscos calculados, certamente os que responderam contrários a isso desde a abertura do seu empreendimento até hoje cotidianamente se vê diante de situações as quais os remetem a decisões que envolvem riscos. Quando perguntados quais os fatores que podem fazer a empresa fracassar, afirmam questões como atraso em pagamentos, ausência de pedidos para produção. E até mesmo ao assumirem contratos de empréstimos das máquinas os empreendedores assumem riscos.

#### Como você vê sua facção daqui a cinco anos?

EMPRESA	COMO VOCÊ VÊ O DESTINO DA SUA FACÇÃO DAQUI A CINCO ANOS?
1	Com bom desempenho
2	Estar melhor. Sua facção fica em sua residência. Quer ir para um lugar diferente. Expandir fisicamente
3	Evoluída, melhor
4	Bem maior, com uma produção maior
5	A tendência é melhorar cada dia mais
6	Do mesmo jeito
7	Melhor
8	Não dá mais pra crescer
9	Quer crescer, que a empresa seja divulgada. Sempre procura fazer ações diferenciadas
10	Não sabe, espera que esteja melhor
11	Quer que esteja melhor. O caminho para crescer é a poupança e o crédito
12	Não sabe
13	Melhor, teria que trabalhar mais
14	Praticamente como uma empresa
15	Queria que desse certo

Quadro 16 – Qual a perspectiva em 5 anos.

Fonte: Pesquisa de campo.

A visão de futuro é parte do comportamento empreendedor (LEITE, 2000; DOLABELA, 2008). O fato de possuir limitações inclusive em sua capacidade produtiva, não torna os empreendedores pesquisados sem perspectiva positiva quanto ao futuro. As respostas (Quadro 16) não apenas demonstram o otimismo como dá indícios do esforço empreendido para que a atividade dê certo e perpetue.

#### 4.4 PARTE IV – PRODUTIVIDADE

EMPRESAS	APÓS A CRIAÇÃO DA SUA EMPRESA	
		AQUISIÇÃO DE APARELHOS DOMÉSTICOS

	SUA RENDA						(GELADEIRA, FOGÃO, CELULAR, TV, ETC)					
	AUMENT.		MANTEVE		DIMINUIU		AUMENT.		MANTEVE		DIMINUIU	
1	X						X					
2			X				X					
3			X				X					
4			X				X					
5	X						X					
6	X						X					
7	X						X					
8	X						X					
9	X						X					
10	X						X					
11	X						X					
12			X				X					
13	X						X					
14	X						X					
15	X						X					
TOTAL	11	73,33%	4	26,66%	0	0%	15	100%	0	0%	0	0%

Quadro 17 – Evolução da renda após a criação da empresa.

Fonte: Pesquisa de campo.

Os empreendedores estimam que após a criação de sua empresa sua renda e condição de vida melhoraram, demonstrando que seu crescimento acompanhou o crescimento da sua facção e do arranjo produtivo local de Lajes. A passagem de assalariado para empregador demanda planejamento e persistência, em função de que o retorno pode mais do que o período esperado (LEITE, 2000). Percebe-se que não houve identificação de empreendedores que consideram sua renda inferior ao período anterior à criação de sua empresa. A totalidade dos entrevistados inclusive elevou seu padrão de vida, adquirindo aparelhos domésticos. Uma costureira especialista em braguilha, pode chegar a obter de R\$ 250,00 a R\$ 350,00 por quinzena. De uma forma geral, as costureiras podem perceber de R\$ 130,00 a R\$ 160,00 por quinzena em períodos considerados mais fracos. O ajudante (denominado popularmente de “cassaco”) e o ferreiro (passador de ferro a vapor) possuem remuneração fixa de R\$ 100,00 por semana ou R\$ 160,00 por quinzena. O mecânico para manutenção das máquinas cobra em média R\$ 15,00 por visita, apenas para dar um diagnóstico. Um empreendedor revelou que calcula R\$ 0,08 por peça o gasto com energia, R\$ 0,08 com mecânico, R\$ 0,10 o serviço do ajudante e R\$ 0,02 com água por peça. O valor pago as costureiras segue a tabela média de valores.

Os empreendedores mais esclarecidos acreditam que precisam ter um lucro de pelo menos R\$ 0,80 a R\$ 1,00 por peça. As facções cobram em média R\$ 3,50 por peça. Com isso uma facção precisa ter uma produção mínima em média de 1.000 peças quinzenais para compensar. As facções menores cobram até R\$ 2,00 por peça e tem prejuízo. Em média, as facções colocam nos custos: luz, mão-de-obra (costureira e ajudante), água (para consumo humano e para o ferro de passar roupa), energia, linha e mecânico para manutenção das máquinas. Há quem tenha que acrescentar aí aluguel do galpão e empréstimos ou financiamentos de máquinas. Há situações em que pelo fato do número de clientes ser reduzido se estabelece livre negociação com um número menor, 1 ou 2, acerta-se um preço maior por peça para que se mantenha o trabalho com exclusividade. O Quadro 13 demonstra as principais operações e seus respectivos preços.

OPERAÇÃO	VALOR UNITÁRIO (R\$)
Fechar forro	0,04
Espelhar vista	0,04
Pregar forro com revel	0,06
Travar vista com revel	0,08
Braguilha	0,10
Boca de bolso	0,05
Embutir pala e gancho	0,12
Fechamento	0,10
Rebater lateral	0,06
Abainhar bolso traseiro	0,04
Pregar o bolso	0,13
Pregar cóis	0,12
Ponta de cóis	0,09
Abainhado	0,08

Quadro 18 – Preço das operações.

Fonte: Pesquisa de campo.

O quadro de operações descrito acima é composto pelas 14 principais operações na produção de roupas de jeans, predominantemente calças. No entanto, esse número de operações pode se tornar muito mais elevado, considerando que muitas roupas possuem mais ou menos partes e detalhes conforme seu projeto ou desenho original, o que também segue tendências da moda de confecção.

ANO DE ABERTURA	NÚMERO DE EMPRESAS ABERTAS	TOTAL DE PEÇAS (POR QUINZENA) – ACUMULADO (UN)
2000	1	1.500

2001	1	2.300
2004	1	3.500
2005	2	7.500
2006	2	10.500
2007	2	13.900
2008	4	18.700
2009	2	21.200
Total	15	21.200

Quadro 19 – Ano de abertura da empresa

Fonte: Pesquisa de campo.

Todas as empresas pesquisadas são informais e não houve nenhum caso em que o cliente fez alguma vez exigência para que a mesma se formalizasse.

EMPRESAS	NÚMERO DE MÁQUINAS	NÚMERO DE FUNCIONÁRIOS	TIPO DE CONFECÇÃO	
1	16	17	Jeans e PT*	
2	9	3	Jeans	
3	10	7	Jeans e malha	
4	20	15	Jeans e Brim	
5	15	12	Jeans	
6	12	10	Jeans, PT e Lycra	
7	6	8	PT	
8	14	13	Jeans	
9	22	15	Jeans	
10	12	12	Jeans	
11	10	5	Jeans	
12	9	6	Jeans	
13	18	9	Jeans	
14	4	4	Jeans, Brim	
15	6	5	Jeans	
TOTAL	183	141	Jeans	Outros
			14	7

Quadro 20 – Quantitativo de máquinas, funcionários e tipo de confecção

Fonte: Pesquisa de campo.

\*PT: Tecido resistente tingido após montagem da roupa.

Observa-se que há empresas com o número de máquinas maior que o número de funcionários. Isso normalmente se deve ao fato da escassez de costureiras o que torna a produtividade baixa. Os empreendedores foram incluídos no número de funcionários, uma vez

que apenas em dois casos os mesmos atuam diretamente organizando a produção e em todos os demais casos também costumam, sempre fornecendo suporte para agilizar a produção.

Há estudo do SEBRAE (2003) indicando que naquela época havia uma média de número de máquinas por facção menor do que o encontrado em Lajes. No entanto, ainda que considerando o crescimento das facções entre 2003 e 2009, há de se considerar que normalmente as facções fazem todas as etapas do processo de produção normalmente ali encontrados, excetuando-se as operações de *travete* e *caseamento*, que requerem maiores investimentos devido ao preço das máquinas para estas operações, o que seria justificado apenas em caso de maior volume de produção. Uma máquina dessa natureza custa em torno de R\$ 5.000,00, enquanto que o preço médio de uma máquina de costura é de R\$ 2.500,00.

Ainda que a produção apresente demanda para esse serviço, o empreendedor não consegue diluir tal investimento nos custos das peças produzidas, o que ocorreria caso a produção fosse maior.

Segundo metodologia do SEBRAE para classificação de empresa industrial por número de funcionários (CARLEIAL, 2001), designando de micro até 19 funcionários, de pequena empresa de 20 a 99 funcionários, denominando de média empresa de 100 a 499 e de grande acima de 500 empregados, observa-se que nenhuma empresa em Lajes é maior que a classificação para microempresa.

AS MÁQUINAS MAIS COMUNS SÃO	R\$
Costura reta	990,00
De embutir	4.500,00
De fechar	4.500,00
De duas agulhas	3.200,00
De cóis	4.700,00
De riata	6.500,00
Travete	6.500,00
Casa	11.000,00

Quadro 21 – Lista das principais máquinas de costura e valor médio de mercado em 2009.

Fonte: Pesquisa de campo.

Segundo dados obtidos em 3 de abril de 2009, na VI Feira de Componentes Têxteis no Nordeste Comtex-2009, em Caruaru, as principais marcas de máquinas de costura na região pesquisada são Siruba e Sunstar, sendo que a primeira é de origem japonesa e a segunda coreana. A marca Siruba apesar de sua origem, hoje em dia é fabricada na China. A



assistência técnica dos fabricantes funciona através das equipes de técnicos instrutores que vêm da Coreia do Sul ou da China, conforme a origem do equipamento, podendo ministrar cursos com duração de sete dias para técnicos locais, funcionários de seus revendedores brasileiros. Normalmente os técnicos estrangeiros compõem equipes de japoneses, coreanos e chineses. No Quadro 7 se observa que o fato da máquina de costura *reta* ser a mais barata e fornecer uma costura freqüente, a torna a mais comum entre as empresas de Lajes. O oposto demonstra que a ausência da máquina que faz *casa* nesta comunidade confirma o que os empreendedores disseram sobre seu preço, dificultando o retorno do capital investido, uma vez que a máquina em questão é especializada em poucas operações de costura, diferente da máquina de *costura reta*. Outra informação obtida na Comtex-2009 se refere ao fato de que a maioria dos compradores das máquinas é do gênero masculino, ainda que haja participação das mulheres na compra e ainda que elas gerenciem a produção na maioria das empresas. Além do comportamento de compra relacionado ao gênero, quanto mais robusta for a máquina maior é a presença masculina em sua operação. O oposto ocorre em máquinas de costura que requer maior refinamento no manuseio. Se por um lado as mulheres perdem espaço no mercado de trabalho em função do aumento da participação masculina na atividade têxtil, os homens também perdem espaço quando são criadas máquinas que executam a atividade de três pessoas ao mesmo tempo.

Como o governo municipal (prefeitura), estadual e federal poderia contribuir com sua facção?

EMPRESA	COMO O GOVERNO (MUNICIPAL, ESTADUAL OU FEDERAL) PODE AJUDAR
1	Linhas de crédito para capital de giro
2	Linhas de crédito com menor risco
3	Não vejo como
4	Linhas de crédito
5	Linhas de crédito como o Pronaf B e treinamentos
6	Não sabe
7	Com linhas de crédito
8	Empréstimos
9	Não tem
10	Linhas de crédito
11	Linhas de crédito para aquisição de máquinas
12	Linhas de crédito
13	Linhas de crédito
14	Melhorar a feira para comercialização dos produtos e também facilitar com os impostos
15	Acesso ao crédito

Quadro 22 – Como o governo pode ajudar?

Fonte: Pesquisa de campo.

O pronunciamento da necessidade de linhas de crédito para os empreendedores de Lajes é forte. No entanto, Leite (2000) refuta essa idéia ao afirmar que é um mito dizer que as facções necessitam de linha de crédito. O próprio Schumpeter (1982) faz um alerta quanto à questão do crédito, ao dizer que se deve ter acesso ao mesmo para investimentos e não para consumo. Leite (2000) vai dizer que diante de mais problemas que resolução destes, as linhas de crédito têm prejudicado as micro e pequenas empresas, que necessitam na verdade de informação e ambiente favorável ao desenvolvimento do negócio. Especificamente em Lajes, essa idéia pode sugerir maior aprofundamento na questão, sobretudo no que tange avaliar os impactos por exemplo da falta de controle dos custos (evidenciado em praticamente todas as facções) na negociação do preço das peças. Como os empreendedores deixaram claro na pesquisa que não ampliarão facilmente o número de clientes, por razões já discutidas, o caminho para investir e ampliar a empresa seria a poupança, compartilhando da idéia da ausência do crédito. No entanto, o acesso ao conhecimento defendido por Leite (2000), seria aplicado por exemplo na apresentação de um caminho para a elucidação dos custos e seu controle, que os empreendedores não fazem, porque o acesso ao conhecimento, por exemplo, das técnicas para a produção das peças os empreendedores já demonstraram possuir com sua média de experiência no segmento há mais de 10 anos.

EMPRESA	QUAIS OS RISCOS DE UMA FACÇÃO?
1	Confeccionar sem qualidade, não conseguir nenhum padrão*
2	Risco porque tem que ter responsabilidade. Qualquer erro na produção e se paga por ele
3	Não ter serviço, perder funcionários, pagar energia, máquina. Ter que fazer conserto da máquina, ter que pagar mecânico
4	Pouco trabalho, o cliente reduzir os pedidos. Ter que procurar novos clientes. Manter funcionários qualificados também é difícil
5	Baixo volume de produção e sazonalidade
6	Não receber o pagamento
7	Se não souber investir acaba perdendo tudo o que investiu. Manter uma boa equipe
8	Há muitos problemas. Desde o próprio projeto com erros na concepção da roupa, que já vem de seu cliente. Erro de cor de linha. Ocorrem erros internos quando mudam muito no mesmo modelo as cores da linha, então a possibilidade de erros na facção é maior.
9	Colocar pessoas desconhecidas para trabalhar. O lucro por peças é pequeno. Se tiver alguma dificuldade, tem que tirar de um lugar de onde não tem
10	De não dar certo. De investir e não conseguir clientes
11	Montar e não dar certo, ter prejuízo
12	Se não tiver produção, perder as costureiras e fechar

13	Não vejo riscos
14	Ficar com o movimento fraco
15	Perder o que investiu, de não dar certo, fazer as peças e não receber, não conseguir costureiras

### Quadro 23 – Riscos do negócio

Fonte: Pesquisa de campo

\*Patrão: termo utilizado que significa cliente. Pode ser justificado em virtude de que parte das facções se originou da relação entre o empreendedor e seu cliente, antes na condição de empregado e patrão, respectivamente.

Através de uma lista com sete fatores, Leite (2000) apresenta os principais riscos corridos pelo empreendedor: 1 – o desconhecimento do mercado em que se pretende atuar; 2 – erros na estimativa das necessidades financeiras; 3 – subavaliação de problemas técnicos; 4 – falta de diferenciação dos produtos ou serviços em relação aos concorrentes; 5 – desconhecimento dos aspectos legais do novo empreendimento; 6 – escolha equivocada de sócios; 7 – localização inadequada para a atividade.

Observa-se que pelo menos 46,6 % dos empreendedores dedicam suas preocupações entre prover a empresa com pessoas qualificadas e mantê-las, o que para Filion (1999) é uma característica marcante no empreendedor de sucesso, que investem mais tempo, energia e recursos que os demais em recrutamento, seleção e treinamento de recursos humanos competentes e adequados. Um desafio dos empreendedores é em relação a lidar com as costureiras. Como a mão-de-obra é escassa então elas se sentem mais valorizada e não aceitam serem conduzidas de uma forma que não admitam. Esse efeito é explicado pelo desequilíbrio do mercado de trabalho (autores).

### Você procura novos clientes?

EMPRESA	VOCÊ PROCURA NOVOS CLIENTES?
1	Não, devido à capacidade de produção limitada
2	Não, devido à sua capacidade de produção
3	Não, devido à sua capacidade de produção
4	Não, a produção não comporta
5	Não, para não atrapalhar a produção já existente, para não atrasar
6	Não, porque a produção já está cheia
7	Não, porque toda a produção já está ocupada
8	Não, porque já está com a produção ocupada
9	Não, porque o espaço é pequeno e sua clientela já é suficiente
10	Sim, mas o momento está difícil
11	Não, porque o que tem está dando. Não pegaria mais porque como não tenho mais costureiras, ficaria difícil produzir
12	Sim, se chegar teria condições de aceitar
13	Não, porque já faço de acordo com a produção
14	Não porque já faço conforme a produção. Há poucos funcionários, mas quem sabe no futuro

15	Não, porque já faz de acordo com a produção
----	---

Quadro 24 – Procura por novos clientes.

Fonte: Pesquisa de campo.

Os empreendedores não querem assumir novos clientes para não comprometer sua relação com os clientes antigos. Na visão de Fillion (1999), poucas são as firmas, sendo elas bem sucedidas ou não, que apresentam um planejamento formal. Este parece depender do tamanho da empresa. Normalmente os empreendedores desenvolvem planos informais, guardados apenas na memória, guiados pelo processo visionário que fornece os elementos conhecimento e entendimento do mercado e a combinação dos níveis de sistemas de relações internas e externas com o nível da visão. Os empreendedores percebem que não se trata apenas de uma decisão meramente operacional o fato de não aceitar novos clientes. Sabem valorizar a relação com estes e sua condição no futuro em decorrência dessa decisão. Normalmente, as facções não recebem novos clientes, mas aceitam se seu cliente antigo ampliar o pedido. É uma relação que se estabelece com o cliente sabendo dos seus próprios pedidos anteriores e da capacidade do empreendedor. Ele controla melhor os pedidos, uma vez que sabe qual a programação de produção da facção.

O que você faz para garantir que o produto seja entregue ao seu cliente com qualidade?

EMPRESA	O QUE FAZ PARA GARANTIR A QUALIDADE?
1	Acompanhamento e revisão das peças
2	Acompanhamento na produção das peças
3	Revisão para ver se está tudo certo
4	Acompanhar no dia-a-dia a produção
5	Análise das peças produzidas
6	As próprias costureiras fazem
7	Inspeção
8	Inspeção
9	Confia muito nas costureiras. De vez em quando dá uma olhada
10	Fiscalização
11	Revisão unitária quando a produção está pronta
12	Revisão das peças
13	Inspeção
14	Revisão em todas as peças produzidas
15	Revisão nas peças produzidas

Quadro 25 – Como garantir a qualidade.

Fonte: Pesquisa de campo.

Um das maiores preocupações dos empreendedores de Lajes é com a questão da qualidade do produto, que pode comprometer sobremaneira não apenas a continuidade do fornecimento para o mesmo cliente, como trazer prejuízos financeiros, ao serem penalizados para refazer operações, elevando custos com máquina, energia, hora de mão-de-obra, prazo de entrega, etc. Do ponto de vista de empresa, normalmente mais estruturada, que contrata a facção seria relativamente fácil trocar de facção quando a qualidade ou o preço não lhe satisfizerem (CARLEIAL, 2001). A qualidade é um fator fundamental para os empreendedores também porque se torna um diferencial competitivo, uma vez que clientes são fiéis e pagam mais caro para aquelas facções que desenvolvem os produtos com qualidade. O tempo médio de experiência do empreendedor no segmento de 12,4 anos atribui a ele um dos fatores importantes para que exerça seu papel de quem garante o resultado final que se espera do produto. Leite (2000, p. 254) exorta que a falta de comprometimento, característica intrínseca à qualidade, é um obstáculo fundamental para que a empresa não perdue. Que mais do que vender, é fundamental entregar no prazo e de acordo com as condições estabelecidas nas vendas. Observa-se no quadro referente à garantia da qualidade, que 86,6 % dos empreendedores realizam a atividade de revisão das peças produzidas para garantir a qualidade. Essa característica é facilitada pelo fato de possuir muitos anos de experiência no ramo e entender bem do processo de produção das peças. Houve um caso em que a empreendedora afirmou realizar revisão em todas as peças produzidas, o que na prática não é simples, visto que sua produção pode ultrapassar o número de 2.000 peças por quinzena. Apesar de não demonstrarem consciência a respeito do papel que exercem no sentido de garantir a qualidade do produto, encontra-se inclusive princípios de gestão da qualidade preconizados pela ISO 9001:2000. Segundo Mello *et al* (2002), os oito princípios da gestão da qualidade são: 1- foco no cliente (atender suas necessidades, requisitos e exceder suas expectativas). Ainda que com o propósito da facção de entregar com antecedência ao prazo que lhe foi estabelecido pelo cliente em função de sua necessidade de liberação antecipada de máquina e disponibilidade da costureira, é uma prática que excede expectativa do cliente; 2 – liderança (líderes criam e um ambiente interno, com pessoas envolvidas no propósito de atingir os objetivos da organização). Os empreendedores de Lajes relatam freqüentemente a prática do diálogo com a equipe para conscientização dos objetivos, assim como apoio nas necessidades do funcionário para que este consiga atingir os objetivos da empresa; 3 – envolvimento das pessoas (o envolvimento das pessoas de todos os níveis da empresa é importante, e essa condição possibilita que suas habilidades sejam usadas para benefício da empresa). Comumente a distribuição das novas tarefas é realizada conforme a

habilidade da costureira, de tal forma que esta possa desenvolver uma atividade com melhor desenvoltura e agilidade aliada à sua satisfação, o que é importante para estar envolvida; 4 – abordagem de processo (um resultado é alcançado de forma facilitada quando o gerenciamento possui uma abordagem de processo). Os empreendedores de Lajes não apenas gerenciam com a abordagem por processo, como possuem consciência desse fato, até mesmo pela característica da atividade que é por processo; 5 – abordagem sistêmica para a gestão (identificar, compreender e gerenciar os processos inter-relacionados para a eficácia e eficiência da organização no sentido de atingir seus objetivos). Há consciência de que a inter-relação entre os processo depende das pessoas, inclusive porque se há dez costureiras no processo de fabricação de uma peça de roupa, isso implica dizer que as dez irão desenvolver alguma atividade sobre o produto, que passará pelas mãos de todos até estar pronto para ser entregue ao cliente; 6 – melhoria contínua (a melhoria contínua do desempenho global da organização deveria ser um objetivo permanente). Normalmente a melhoria contínua ocorre de forma passiva, quando as transformações no processo e na qualidade do produto vem em decorrência das exigências demandadas dos clientes ou por exemplo nas transformações da modernização de maquinários. Uma máquina que costura o cós estreito é ideal que seja substituída por outra que confecciona o cós largo. Esta última tem a capacidade de produzir as duas larguras, reduzindo a necessidade de compra de duas máquinas para fazer a ambas atividades em apenas uma; 7 – abordagem factual para tomada de decisões (decisões eficazes se baseiam na análise de dados e informações). Decisões para os empreendedores de Lajes representam normalmente análise de risco, o que está presente em praticamente todos os entrevistados, que necessitam visualizar o cenário através da percepção das informações aí contidas; 8 – benefícios mútuos nas relações com os fornecedores (organização e fornecedores são interdependentes e uma relação de benefícios mútuos aumenta a capacidade de ambos em agregar valor). A prática dos clientes emprestarem máquinas, sobretudo na abertura de uma facção é comum. Além disso, há relatos de empreendedores que em época difícil, o cliente oferecer ajuda financeira para compensar perdas do empreendedor. Em contrapartida, o empreendedor oferece dedicação (observe-se o número reduzido de clientes por empreendedor para não comprometer a qualidade da produção) e exclusividade.

Onde você realiza as compras de matéria-prima?

EMPRESA	ONDE COMPRA A MATÉRIA-PRIMA?
1	Toritama: linha, agulha e óleo

2	Toritama: linha
3	Toritama
4	Toritama
5	Toritama (linha, agulha, óleo e peças de reposição para as máquinas)
6	Toritama: linha
7	Toritama: linha
8	Toritama: linha
9	Toritama
10	Toritama
11	Toritama (linha, agulha, óleo)
12	Toritama: linha, agulha, óleo
13	Toritama: linha, agulha, óleo
14	Toritama
15	Toritama

Quadro 26 – Local de aquisição de matéria-prima.

Fonte: Estudo de campo.

O fato da totalidade dos empreendedores utilizarem Toritama como local para fornecimento de insumos, sobretudo a compra de linha para confecção é reflexo da característica do arranjo produtivo local. Lajes está próxima a Toritama e as facções estão concentradas em Lajes em um raio de um quilômetro. A questão sobre onde adquirem a matéria-prima principal demonstra a forte relação com o município de Toritama, por este ter tornado seu comércio especializado em confecções, sobretudo para o jeans e, além disso, porque demonstra aspectos de um arranjo produtivo, com proximidade de matéria-prima principal das facções no caso a linha de costura, uma vez que 100% dos clientes das mesmas já fornecem o tecido.

#### Como você organiza as tarefas no processo de produção em sua empresa?

EMPRESA	COMO VOCÊ ORGANIZA AS TAREFAS NO PROCESSO DE PRODUÇÃO?
1	Coloca as pessoas especializadas para fazer a tarefa. Caso não consigam por não ter tanta experiência, então senta ao lado da pessoa e a ensina, até ela assumir sozinha a operação com a máquina
2	Conforme a necessidade
3	Conforme a especialidade da costureira
4	Conforme a especialidade da costureira
5	Normalmente, conforme a especialidade
6	Normalmente, conforme a especialidade
7	Distribui conforme atividade
8	Distribui conforme atividade
9	Todas tem que fazer tudo, mas quando necessário passa determinadas atividades para as costureiras especializadas
10	Todas tem que fazer tudo
11	Todas tem que fazer tudo, só não braguilha que tem apenas uma que faz

12	Todas tem que fazer tudo e operações mais complicadas a mesma faz
13	Conforme as habilidades
14	Conforme as especialidades
15	Conforme as especialidades, as pessoas fazem mais rápido e gostam mais do que fazem

Quadro 27 – Como organiza as tarefas.

Fonte: Estudo de campo.

A maioria dos empreendedores distribui as operações quando chegam os pedidos conforme especialidade da costureira. Em linhas gerais, quanto mais costureiras capacitadas, maior será a produtividade, uma vez que conseguirão desempenhar uma operação de forma mais rápida que outra. A maioria realiza a divisão do trabalho conforme sua própria percepção ou até mesmo repetindo a forma que ocorria na empresa maior.

#### Número de clientes e localização

EMPRESA	NÚMERO DE CLIENTES	LOCALIZAÇÃO
1	2	Toritama
2	2	Toritama
3	2	Toritama
4	3	Toritama
5	3	Toritama
6	1	Toritama
7	1	Toritama
8	4	Toritama
9	2	Toritama e Caruaru
10	2	Toritama
11	1	Toritama
12	1	Toritama
13	1	Toritama
14	1	Caruaru
15	1	Toritama

Quadro 28 – Quantidade de clientes.

Fonte: Pesquisa de campo.

O Quadro 28 confirma aquilo que os empreendedores de Lajes afirmam sobre o número reduzido de clientes. A localização predominante em Toritama representa o dinamismo da indústria de confecção naquela localidade e a proximidade com a comunidade de Lajes, o que também facilita na relação entre fornecedor e cliente. Os empreendedores atribuem ao comprometimento da qualidade e cumprimento de prazos o fato de possuírem restrição ao aumento da quantidade de clientes.



## RECOMENDAÇÕES PARA PESQUISAS FUTURAS

O presente estudo leva à abertura de novos questionamentos para pesquisas futuras, não apenas no corte rural, como foi o caso, mas também realizando comparações com atividades produtivas urbanas no mesmo segmento. Os caminhos sugeridos a serem percorridos serão norteados por um grupo de referenciais teóricos revisitados, alguns dos quais mais conhecidos, sobretudo no que diz respeito aos temas Empreendedorismo e Capital Humano. Nesta perspectiva, dá subsídios não apenas para a investigação através da educação formal nos cursos de graduação ou pós-graduação, mas também nas reflexões a respeito da elaboração de políticas públicas destinadas ao homem do campo, sobretudo àqueles que vivem no espaço rural de atividades não-agrícolas. Pode-se supor que futuras comparações entre características das indústrias de confecções localizadas na zona urbana com aquelas da zona rural gerem bons frutos. Somando-se a esta idéia, a análise a respeito das pluriatividades ou das atividades propriamente não-agrícolas da zona rural, esta última que por si traz ainda uma vasta lista de interrogações até mesmo do que vem a ser rural e urbano. Além disto, também é razoável pensar em outras propostas para investimentos futuros. Quando já sugerimos análises da relação do homem com seu meio e comparações com outras realidades, apresenta-se a sugestão sobre pesquisar a correlação entre renda e escolaridade no meio rural, inclusive com o foco em pequenas localidades pouco visitadas, como ocorreu com o presente estudo em Lajes, às margens de uma rodovia BR, contribuindo com o desenvolvimento e que jamais recebeu uma ação significativa de estudos mais aprofundados. No que diz respeito especificamente às empresas subcontratadas de confecções, há um caminho a percorrer a respeito da relação entre as competências das costureiras e a geração de renda. Controle de qualidade nas microempresas também se constitui numa idéia interessante, uma vez que a qualidade é fundamental estando ou não inserida no contexto formal. Há um outro estudo, até mesmo atendendo a uma grita constante daqueles que fornecem nosso material de análise que são os empreendedores, que os pesquisadores se debruçam sobre a questão do crédito através de uma análise profunda, tentando identificar distorções sobre o objetivo dos mesmos e sua eficácia. Por fim, cabe-nos lembrar da importância de pesquisas a respeito do capital humano, que ainda caminha sobre terrenos pantanosos, carecendo de produções sólidas.

## CONCLUSÃO

Com isso, a presente pesquisa identificou que a presença do capital humano através da presença e valorização do conhecimento, a caracterização de aspectos relacionados ao comportamento empreendedor como o comportamento de assumir riscos, visão de negócio, senso de oportunidade, qualificação dos empreendedores promovem o empreendedorismo capital humano e o desenvolvimento local através da geração de emprego, renda e transferência de técnicas para outras pessoas. Através da caracterização de aspectos do desenvolvimento local influenciado pela atividade empreendedora, identificou-se que apesar das empresas identificadas serem informais, promovem o mercado formal (tecidos, máquinas de costura, entre outros) e que Lajes cresce o número de empreendimentos com taxa próxima à zero do encerramento das atividades das empresas. Promove a renda e a permanência do homem na zona rural. Ainda sobre a presença do capital humano na formação do perfil empreendedor, observou-se a influência da experiência profissional sobrepondo ao nível de escolaridade.

## REFERÊNCIAS

ABDALLA, Maurício. **O princípio da cooperação: em busca de uma nova racionalidade.** São Paulo: Paulus, 2002.

ABRAMOVAY, Ricardo. **Conselhos além dos limites.** Estud. av., Sept./Dec. 2001, vol.15, no.43, p.121-140. ISSN 0103-4014.

ALMEIDA, Mansueto. **Além da informalidade: entendendo como os fiscais e agentes de desenvolvimento promovem a formalização e o crescimento de pequenas e médias empresas.** Texto para discussão N° 1353: IPEA, 2008.

AMATO NETO, João. **Redes de Cooperação Produtiva e Clusters Regionais.** São Paulo: Atlas, 2008.

ARAÚJO, Carlos Augusto C. Lucena. **Análise da Cadeia Têxtil e de Confecções do Estado de Pernambuco e os Impactos nela Decorrentes do fim do Acordo sobre Têxteis e Vestuário – ATV.** 2006. 146 f. Dissertação (Mestrado em Comércio Exterior e Relações Internacionais) – Programa de Pós-graduação em Economia da Universidade Federal de Pernambuco.

ARAÚJO, Angela Maria Carneiro. **Trabalho, Precarização e Relações de Gênero em Tempos de Flexibilização e Reestruturação Produtiva.** Trabalho apresentado no XIII Congresso Brasileiro de Sociologia. Recife – PE – 29/05 a 01/06 de 2007.

ARAÚJO, Ângela M. C.; AMORIM, Elaine A. (2002) “Redes de subcontratação e trabalho a domicílio na indústria de confecção: um estudo na região de Campinas”. In *Cadernos Pagu – Desafios da Equidade* (17/18), pp.267-310.

BARROS, Henrique; RUBIO, Blanca (Organizadores). **Globalización y Desarrollo Rural en América Latina.** Recife: Imprensa Universitária da UFRPE, 2002.

BRASIL. MINISTÉRIO DO DESENVOLVIMENTO AGRÁRIO. Disponível em: <<http://www.mda.gov.br>>. Acesso em: 31 ago. 2008.

BUARQUE, Sérgio C. **Metodologia de Planejamento do Desenvolvimento Local e Municipal Sustentável**. Brasília, 1999. 104 p.

CAMPANHOLA, Clayton; SILVA, José Graziano da. **Diretrizes de políticas públicas para o novo rural brasileiro: incorporando a noção de desenvolvimento local**. In: CAMPANHOLA, Clayton; SILVA, José Graziano da (editores). O novo rural brasileiro, políticas públicas. São Paulo: Embrapa, 2000, p. 61-91.

CARNEIRO, Maria José. **Política de desenvolvimento e o “novo rural”**. In: CAMPANHOLA, Clayton; SILVA, José Graziano da (editores). O novo rural brasileiro, políticas públicas. São Paulo: Embrapa, 2000, p. 117-149.

CARLEIAL, Liana. **Redes industriais de subcontratação**. São Paulo: Hucitec, 2001.

COCHRAN, William G. **Técnicas de Amostragem**. Rio de Janeiro: Editora Fundo de Cultura, 1965.

CRAWFORD, Richard. **Na era do Capital Humano**. Trad. Luciana Bontempi Gouveia. São Paulo: Editora Atlas, 1994.

DIEESE. **O Mercado de Trabalho de Caruaru e Entorno. Pesquisa de Emprego e Desemprego**. DIEESE, Recife, Abril de 2007.

DOLABELA, Fernando. **Oficina do empreendedor**. Rio de Janeiro: Editora Sextante, 2008.

DRUCKER, Peter Ferdinand. **O melhor de Peter Drucker: obra completa – o homem, a administração, a sociedade**. São Paulo: Nobel, 2006.

\_\_\_\_\_. **Uma Era de Descontinuidade: Orientações para uma sociedade em mudança**. 2 ed. Rio de Janeiro: Zahar Editores, 1974.

FADE / UFPE. **Estudo de Caracterização Econômica do Pólo de Confecções do Agreste Pernambucano. Relatório final apresentado ao SEBRAE/PE**, Recife, 2003.

FERREIRA IRMÃO, José (org.). **Desenvolvimento sustentável, agricultura e meio ambiente**. Recife: Ed. dos autores. NUPESQ/PADR/UFRPE, 2006. (Série pesquisas 1).

FILION, Louis Jacques. **Diferenças entre sistemas gerenciais de empreendedores e operadores de pequenos negócios**. RAE – Revista de Administração de Empresas. V. 39, n. 4. São Paulo: Out./Dez 1999.

FLEURY, Afonso; FLEURY, Maria Tereza Leme. **Estratégias Empresariais e Formação de Competências**. São Paulo: Atlas, 2006.

FREITAS, Clailton Ataídes de; BACHA, Carlos José Caetano. **Contribuição do capital humano para o crescimento da agropecuária brasileira, período de 1970 a 1996**. RBE – Revista Brasileira de Economia. 58(4):533-557. Rio de Janeiro: Out./Dez. 2004.

FURTADO, Celso. **Criatividade e Dependência**. Rio de Janeiro: Paz e Terra, 1978.

GIL, Antonio Carlos. **Como elaborar projetos de pesquisa**. São Paulo: Atlas, 2002.

HUGON, Paul. **História das Doutrinas Econômicas**. São Paulo: Atlas, 1995.

IPARDES. **Arranjo Produtivo Local do Vestuário da Região de Umuarama-Cianorte**. Curitiba, Iparades, 2004. Disponível em: [www.ipardes.gov.br](http://www.ipardes.gov.br)

JONES, Charles I. **Introdução à Teoria do Crescimento Econômico**. Trad. Maria José Cyhlar Monteiro. Rio de Janeiro: Campus Elsevier, 2000.

KAGEYAMA, Angela. **Os rurais e os agricultores de São Paulo no Censo de 2000**. Cadernos de Ciência & Tecnologia, Brasília, v. 20, n. 3, p. 413-451, set./dez. 2003.

LANGONI, Carlos Geraldo. **Distribuição da renda e desenvolvimento econômico do Brasil**. Rio de Janeiro: FGV, 2005.

LEITE, Emanuel Ferreira. **Empreendedorismo, inovação e incubação de empresas: lei de inovação**. Recife: Bagaço, 2006.

\_\_\_\_\_. **O fenômeno do empreendedorismo: criando riquezas.** 2 ed. Recife: Bagaço, 2000.

\_\_\_\_\_. **O processo de Criação de Empresas de Base Tecnológica, via Incubadora: o perfil do Empreendedor do Norte de Portugal e do Brasil.** 1999. 664 f. Tese (Tese apresentada à Faculdade de Engenharia da Universidade do Porto - Portugal - para a obtenção do título de Doutor).

LIMA, Roberto Arruda de Souza. **Informação, Capital Social e Mercado de Crédito Rural.** ESALQ/USP, São Paulo, 2003 (Tese apresentada ao Departamento de Economia da Escola Superior de Agricultura Luiz de Queiroz para a obtenção do título de Doutor em Economia).

MACHADO, Carmen Lúcia Bezerra et al. **Envelhecimento: conhecendo a vida de homens e mulheres do campo.** In: CALDART, Roseli Saleti; PALUDO, Conceição; DOLL, Johannes (org.). Como se formam os sujeitos do campo. Brasília: Pronera: NEAD, 2006, p. 31-50.

MELLO, Carlos Henrique Pereira; et al. **Iso 9001: 2000. Sistema de gestão da qualidade para operações de produção e serviços.** São Paulo: Atlas, 2002.

MÖLER, Hosrt Dieter; FERREIRA IRMÃO, José. Perspectivas do desenvolvimento sustentável. In FERREIRA IRMÃO, José (org.) **Desenvolvimento sustentável: agricultura e meio ambiente.** Recife: Edição dos autores, 2006, p. 3-19.

NETO, João Amato. **Redes de cooperação produtiva e clusters regionais.** São Paulo: Atlas, 2008.

NEVES, Magda de Almeida and PEDROSA, Célia Maria. **Gênero, flexibilidade e precarização: o trabalho a domicílio na indústria de confecções.** *Soc. estado.*, Jan./Apr. 2007, vol.22, no.1, p.11-34. ISSN 0102-6992.

NOGUEIRA, Cláudio André Gondim; ROSA, Antônio Lisboa Teles. Crescimento e Capital Humano: Evidências Empíricas Recentes para o Brasil Numa perspectiva Regional. **Textos para Discussão N° 193**. Universidade Federal do Ceará-CAEN, Ceará, s/d.

OECD, Organisation For economic Co-operation and Development. **Human Capital Investment – An International Comparison**. USA: Centre For Educational Research and Innovation, Paris, 1998.

PALUDO, Conceição; DOLL, Johannes. **Pesquisa e formação de educadores nos movimentos sociais do campo**. In: CALDART, Roseli Saleti; PALUDO, Conceição; DOLL, Johannes (org.). Como se formam os sujeitos do campo. Brasília: Pronera: NEAD, 2006, p. 19-30.

PENROSE, Edith. **A Teoria do Crescimento da Firma**. Campinas, SP: Editora da Unicamp, 2006.

PORTER, Michael E. **A vantagem competitiva das nações**. Trad. Waltensir Dutra. Rio de Janeiro: Campus, 11ª edição, 1990.

\_\_\_\_\_. **Vantagem competitiva. Criando e sustentando um desempenho superior**. Trad. Elizabeth Maria de Pinto Braga. Rio de Janeiro: Campus, 25ª edição, 1989.

\_\_\_\_\_. **Estratégia competitiva. Técnicas para análise de indústrias e da concorrência**. Trad. Elizabeth Maria de Pinto Braga. Rio de Janeiro: Campus, 20ª tiragem, 1986.

RIOS, Gilvando Sá Leitão. **O que é Cooperativismo**. São Paulo: Brasiliense, 1987.

SAUL, Renato P. As raízes renegadas da teoria do capital humano. **Sociologias**, Porto Alegre, ano 6, n° 12, jul/dez 2004, p. 230-273.

SCHEJTMAN, Alexander. La cuestión urbana em El desarrollo rural: elementos para una reformulación de las políticas. In: **Revista O Novo Rural Brasileiro: Políticas Públicas**, v.4, p.17-50, 2000.

SCHNEIDER, S. Teoria Social, Agricultura Familiar e Pluriatividade. **Revista Brasileira de Ciências Sociais**, São Paulo, v. 18, n. 51, p. 99-121, 2003.

\_\_\_\_\_. As atividades rurais não-agrícolas e as transformações do espaço rural: perspectivas recentes. (S.d), P. 1-26. Artigo disponível em: <http://www.eco.unicamp.br/projeto/rurbano.html>.

SCHUMPETER, Joseph Alois. **Capitalismo, socialismo e democracia**. Trad. Ruy Jungmann. Rio de Janeiro: Fundo de Cultura, 1961.

\_\_\_\_\_. **Teoria do desenvolvimento econômico**: uma investigação sobre lucros, capital, crédito, juros e o ciclo econômico. Trad. Maria Sílvia Possas, São Paulo: Nova Cultural, 1982.

SILVA, Gisele Cristina Sena da and MEDEIROS, Denise Dumke de. Cleaner production implementation in services using checkland's methodology. *Gest. Prod.*, Sept./Dec. 2006, vol.13, no.3, p.411-422. ISSN 0104-530X.

SOUZA, Nali de Jesus de. **Desenvolvimento Econômico**. São Paulo: Editora Atlas, 5ª. Edição, 2005.

STEWART, Thomas A. **Capital Intelectual: a nova vantagem competitiva das empresas**. Trad. Ana Beatriz Rodrigues e Priscilla Martins Celeste. Rio de Janeiro: Campus, 6 edição, 1998.

SZMRECSÁNYI, Tamás. **Contribuição de Edith Penrose às teorias do progresso técnico na concorrência oligopolista**. *Revista de Economia Política*, vol 21, nº 1 (81), janeiro-março/2001.

THOMAS, Vinod & outros. **A Qualidade do Crescimento**. Trad. Élcio Fernandes. São Paulo: Editora UNESP, 2002.



VASCONCELLOS, Marco Antonio S; GARCIA, Manuel E. **Fundamentos e Economia**. São Paulo: Saraiva, 2006.

VEIGA, José Eli da. **Do global ao local**. Campinas: Armazém do Ipê, 2005.

WEITZ, Raanan. **Uma nova Estratégia de Desenvolvimento Rural**. Fortaleza: Banco do Nordeste do Brasil, 1978.

WINTER, Sidney G.; NELSON, Richard R. **Uma Teoria Evolucionária da Mudança Econômica**. Campinas, SP: Editora da Unicamp, 2005.

ZACARELLI, Sergio Baptista [Et al]. **Clusters e Redes de Negócios**. São Paulo: Atlas, 2008.

ZYLBERSZTAJN, Decio; NEVES, Marcos Fava (Org.). **Economia & Gestão de Negócios Agroalimentares**. São Paulo: Pioneira, 2000.

## APÊNDICE

### QUESTIONÁRIO

#### 1. CARACTERIZAÇÃO DO EMPREENDEDOR/EMPREENDIMENTO

1. Nome: \_\_\_\_\_
2. Sexo: \_\_\_\_\_
3. Empresa: \_\_\_\_\_
4. Data de criação da empresa: \_\_\_\_\_
5. Sua empresa é formal?
6. Você tem sócios? Como é composto o quadro societário?
7. Qual o tipo de confecção que sua empresa faz?
8. Quantas peças produz semanalmente/mensalmente?
9. Você tem parentes que também são proprietários de facção em Lajes?
10. Você tem parentes que trabalham em outras facções em Lajes?
11. Sua empresa trabalha para quantos clientes?
12. Seus clientes estão localizados em qual município?
13. Quais as atividades de sua empresa (quais as fases do processo de uma facção)?
14. Há parentes trabalhando em sua empresa? Qual o grau de parentesco?
15. Há alguma exigência do seu cliente para que formalize a empresa? Qual?
16. Como você identificou a oportunidade para criação de sua empresa?
17. Quantas pessoas trabalham em sua empresa, quais as funções existentes, qual o salário médio delas (fixo e variável) e com qual frequência recebem?
18. Qual a fonte do capital utilizado para a criação do negócio?
19. No último ano sua empresa cresceu, permaneceu da mesma forma ou diminuiu? Qual o motivo?
20. Você seus pais ou avós tem alguma atividade na agricultura?
21. Você tomou empréstimo para a aquisição de máquinas ou outra coisa para a criação da sua empresa? Você fez algum empréstimo posteriormente? Que tipo de empréstimo? Se sim, você foi bem orientado e é bem assistido por quem emprestou o dinheiro?
22. Depois do início da atividade na sua empresa, você (empreendedor)
  - ( ) Aumentou, ( ) manteve ou ( ) diminuiu sua renda familiar
  - ( ) Aumentou, ( ) manteve ou ( ) diminuiu a compra de aparelhos domésticos (geladeira, fogão, celular, TV, etc)

#### 2. CONHECIMENTO

1. Qual a sua escolaridade?
2. Quanto tempo você tem de experiência em confecções?

3. Gostaria de freqüentar uma escola ou faculdade? Isso poderia ajudar em algo no seu negócio ou não faria diferença?
4. Você participou de quantos cursos, capacitações ou treinamentos nos últimos três anos? Quais e que resultado obteve?
5. Qual o nível de instrução dos seus funcionários (descreva por funcionário)?
6. Você tem funcionários que são melhor remunerados conforme suas habilidades profissionais?
7. Você precisou aprender técnicas ou alguma tecnologia para criar seu negócio?
8. Quais as fontes utilizadas para obtenção de conhecimento no seu negócio e porquê?
9. Que tipo de conhecimento ou habilidade você considera importante para quem abre um tipo de negócio como o seu (na hora de abrir e posteriormente para manter)?
10. Conhecimento, recurso financeiro ou algum tipo de apoio do governo? Qual é o fator mais importante para abertura e manutenção do negócio?
11. Sua empresa usa a informática?
12. Quantos funcionários da sua empresa já receberam treinamentos e qual o motivo?
13. Você acha importante capacitar seus funcionários?
  - 1 ( ) Não, porque? \_\_\_\_\_
  - 2 ( ) Sim, em que assunto? \_\_\_\_\_
14. A sua empresa adota algum programa de treinamento para os seus trabalhadores?
  - 1 ( ) Sim, qual? \_\_\_\_\_
  - 2 ( ) Não
15. Você já recebeu a visita de alguma instituição disposta a fornecer algum tipo de treinamento para você e seus funcionários? Qual instituição e qual tipo de treinamento?
16. Dos itens abaixo, você empresa já participou de
  - ( ) Feiras e congressos;
  - ( ) Reunião de Associação Comercial
  - ( ) Eventos promovidos pelo SEBRAE
  - ( ) Treinamentos técnicos (Centro tecnológico da moda, SENAC, SENAI)
  - ( ) Reunião da Associação de Moradores de Lajes

### 3. COMPORTAMENTO EMPREENDEDOR

1. Você é natural de onde?
2. Se você veio de outro lugar, o que o atraiu para montar um negócio em Lajes?
3. Sua vida melhorou ou piorou depois que você veio para Lajes?
4. Você se considera uma pessoa otimista?
5. Você costuma assumir riscos calculados?
6. Quando uma situação difícil ocorre, como você costuma reagir?
7. Como o governo (de Caruaru, de Pernambuco ou mesmo o governo federal poderia contribuir com seu negócio?
8. Há quanto tempo você conhece o negócio de confecção?
9. Como ficou conhecendo o mercado de confecção?
10. Você já criou:
  - Alguma peça nova de roupa.
  - A arrumação das máquinas para facilitar o trabalho.
  - Uma alternativa para adquirir matéria-prima?

11. Você procura novos clientes? Por quê?
12. Já pensou alguma vez em desistir e o que fez diante dessa situação?
13. Já tentou fazer algo para melhorar a renda da sua facção?
14. Já tentou comprar matéria-prima em algum lugar onde outras facções ainda não compraram?
15. Como você vê o destino da sua facção daqui a cinco anos?
16. Existe alguma alternativa para você se tornar independente de um único cliente?
17. Quais os riscos da sua facção e o que você faz para reduzir esses riscos?
18. O que você entende de ser dinâmico e você se considera dinâmico?
19. Quais os fatores de sucesso e fracasso que você atribui ao seu negócio?
20. Quais as facilidades e dificuldades encontradas para a criação do seu negócio?
21. Quais as facilidades e dificuldades encontradas hoje para você continuar com seu negócio?
22. Você fez algum tipo de planejamento para iniciar o seu negócio? Hoje em dia faz algum tipo de planejamento?
23. Como é o processo de criação das peças produzidas em sua empresa?

#### 4. PRODUTIVIDADE

1. Quantas peças você produz por funcionário?
2. Quantas máquinas e que tipo de máquina você utiliza em sua produção?
3. Criou algum produto novo para seu cliente nos últimos três anos?
4. Comprou alguma máquina nova nos últimos três anos? Essa máquina é melhor do que as anteriores em quê?
5. Já fez alguma ação para motivar seus funcionários? E qual o resultado?
6. Você já recebeu algum pedido e fez melhor ou mais rápido do que o cliente estava esperando?
7. O que você faz para garantir que o produto seja entregue ao seu cliente com qualidade?
8. Você realiza alguma ação para aumentar a produção dos funcionários ou para eles agirem mais rápido?
9. Quando surge um pedido maior, como você distribui a quantidade de peças que precisam ser produzidas com os funcionários?
10. Quais as ações que você faz para conseguir maior economia e redução de desperdício?
11. Com qual frequência surgem pedidos inesperados? Você os recusa?
12. Máquinas / equipamentos novos (se adquiriu novos equipamentos para abertura ou se adquiriu velhos equipamentos, quantos por cento desses equipamentos foram trocados.
13. Se substituiu equipamentos já existentes.
14. Você tem alguma perspectiva de crescimento?
15. Como você organiza o as tarefas no processo de produção em sua empresa (incluindo disposição das máquinas e das etapas do processo)?

16. Tecidos, aviamentos e equipamentos. Em geral onde você realiza as compras e com qual frequência?
17. Você faz algum tipo de controle da qualidade em seu produto? Como?
18. Você pode melhorar seu processo produtivo? Como?

Local e data: \_\_\_\_\_

Entrevistador: \_\_\_\_\_