

Clusters Industriais, Competitividade e Desenvolvimento Regional: da Experiência à Necessidade de Promoção

Hoyêdo Nunes Lins

Professor Titular do Depto. de Ciências Econômicas
da Universidade Federal de Santa Catarina

RESUMO

Organização industrial e desenvolvimento regional são áreas que se interpenetraram consideravelmente, em boa medida devido às experiências dos clusters e distritos industriais europeus. Este artigo aborda a referida temática a partir de pesquisa sobre o Médio Vale do Itajaí, uma das principais áreas de produção têxtil-vestuarista do Brasil. O objetivo é caracterizar a estrutura local na perspectiva do debate sobre clusters e distritos industriais, que enfatiza a importância das economias externas, da cooperação interfirma e das instituições, e investigar a reestruturação imposta pelas mudanças macroeconômicas testemunhadas no Brasil nos anos 1990. Após discutir algumas questões conceituais sobre o assunto, o paper (a) destaca aspectos de trajetória e funcionamento dos setores têxtil e vestuarista na região, (b) identifica e analisa os efeitos da abertura comercial do País, procurando captar as reações do sistema local, e (c) foca o tema da promoção de clusters e distritos com vistas ao desenvolvimento regional.

PALAVRAS-CHAVE

clusters e distritos industriais, produção têxtil-vestuarista, Médio Vale do Itajaí, mudanças macroeconômicas, desenvolvimento regional

ABSTRACT

The fields of industrial organization and regional development present now considerable interplay, largely due to the European experience concerning industrial clusters and districts. That subject is the focus of attention in this article, which draws on field research in the Medium Itajaí Valley, one of the main areas of textile and clothing production in Brazil. Inspired by an international debate about industrial clusters and districts that stresses the role played by external economies, interfirm cooperation and institutions, the paper seeks both to describe the local production structure and investigate restructuring related to the macroeconomic changes Brazil underwent in the 90's. After discussing some conceptual points, the paper (a) looks into the evolution and some present features of the textile and clothing sectors in the region, (b) considers the effects in the local system caused by trade opening undertaken in Brazil, specially the producers' reactions, and (c) approaches the question of promoting clusters in order to strengthen regional development.

KEY WORDS

industrial clusters and districts, textile and clothing production, Medium Itajaí Valley, macroeconomic changes, regional development

JEL Classification

L00, L20, L23

INTRODUÇÃO

As últimas décadas assistiram ao fortalecimento de um eixo de análise sobre desenvolvimento regional que tem na organização industrial um dos principais, senão o principal, elementos de consideração.¹ Não há novidade analítica em associar desempenho industrial e situação socioeconômica de regiões, mas agora, em contraste com enfoques anteriores,² coloca-se ênfase nas dinâmicas industriais que envolvem principalmente a atuação de empresas de pequeno e médio portes (PMEs) organizadas em *clusters*, isto é, em concentrações geográficas especializadas setorialmente. Tanto a problemática das PMEs em situação de *cluster* tem sido vinculada à do desenvolvimento regional, que em diferentes latitudes (especialmente nos países da União Européia) a promoção deste passou a implicar largamente o apoio àquelas configurações produtivas.

Este trabalho tem como objeto as relações entre *clusters* industriais, competitividade e desenvolvimento regional, exploradas com base na observação de uma experiência no Estado de Santa Catarina, referente à área têxtil-vestuarista integrada por Blumenau e Brusque, no Médio Vale do Itajaí.³ O estudo apóia-se em pesquisa de campo, na forma de entrevistas com empresas e instituições, e também em pesquisa documental; foram entrevistadas 22 empresas, entre pequenas, médias e grandes, e foram visitadas instituições como o Sindicato das Indústrias de Fiação, Tecelagem e do Vestuário de Blumenau e laboratórios instalados nas dependências do SENAI⁴ na região. O objetivo básico é caracterizar e analisar a estrutura do referido sistema produtivo regional à luz da problemática dos *clusters*. Em particular, procura-se abordar o problema da sua capacidade de adaptação às transformações econômicas gerais, tema de grande importância no debate sobre desenvolvimento regional associado à questão dos *clusters*. Pretende-se que a observação da trajetória recente do Médio Vale do Itajaí possibilite derivar proposições de política destinadas a

-
- 1 De acordo com LIPIETZ (1994), trata-se, nos estudos regionais, “do grande retorno da ‘organização industrial’, o estudo das modalidades das relações entre atividades econômicas separadas, no centro da análise geográfica. (...) [Na atualidade, diferentemente de décadas passadas, onde se enfatizava a idéia de uma] (...) *planificação racionalizada, aquela das grandes firmas e dos Estados estruturando a produção, a reprodução social e o espaço, (...) a espontaneidade aparente dos agentes nas suas iniciativas concorrentes parece ter a primeira e a última palavra, e esta grande mudança parece ser a chave da nova geografia econômica. ‘Desintegração vertical’, ‘divisão social do trabalho’ são com certeza as principais ocorrências desses ensaios.*” (p. 16)
 - 2 Conforme assinalam, por exemplo, BENKO & LIPIETZ (1992).
 - 3 Blumenau e Brusque integram a mesma Associação de Municípios (Associação de Municípios do Médio Vale do Itajaí) e a mesma Microrregião Homogênea (Colonial de Blumenau). Cf. SANTA CATARINA (1986, p. 25).
 - 4 Serviço Nacional de Aprendizagem Industrial.

apoiar aglomerações setoriais de firmas e a promover o desenvolvimento de sistemas socioprodutivos territorializados.

O texto possui quatro partes, além da introdução. Primeiro, foca-se a problemática geral dos *clusters* industriais. Depois abordam-se aspectos da trajetória e da estrutura da área têxtil-vestuarista do Médio Vale do Itajaí. Em seguida, observa-se a questão dos impactos das mudanças de marco regulatório enfeixadas na abertura comercial e na sobrevalorização do câmbio, no âmbito do Plano Real, procurando verificar a capacidade de adaptação do sistema econômico local e as repercussões das iniciativas privilegiadas. Nas considerações finais discorre-se sobre a promoção de *clusters*, na perspectiva do desenvolvimento regional.

1. CLUSTERS INDUSTRIAIS, COMPETITIVIDADE E DESENVOLVIMENTO REGIONAL: OS TEMAS EM PRESENÇA

A principal inspiração das análises em termos de *clusters* foi a experiência européia dos distritos industriais, notadamente na versão italiana, tornada paradigmática. Conforme estilizado em vários estudos,⁵ distritos industriais são concentrações geográficas de firmas setorialmente especializadas, principalmente de pequeno e médio porte (PMEs), onde a produção tende a ocorrer verticalmente desintegrada (devido à especialização das empresas em diferentes fases do processo produtivo) e em meio a relações interfirmas a montante e a jusante (fornecedores-clientes), mercantis e não mercantis e simultaneamente cooperativas e competitivas. Esses ambientes contêm serviços especializados, tanto de apoio às atividades produtivas como voltados à comercialização em mercados distantes (inclusive no exterior), e redes de instituições públicas e privadas que sustentam as ações dos agentes, tendo em vista que representam/envolvem a organização de auto-ajuda (*self help*). Em muitos casos, observa-se a presença de identidade sociocultural, relacionada ao passado comum dos membros das sociedades locais, que contribui para galvanizar as relações entre os atores, os quais tendem a agir segundo código de comportamento via de regra implícito.

Embora disseminada recentemente, a noção de distrito industrial não é nova. A rigor, remonta às análises sobre localização industrial realizadas por Alfred Marshall no fim do século XIX: em seus *Princípios de Economia*,⁶ este autor ressaltou os

5 Consultar, por exemplo, BECATTINI (1992), RABELLOTTI (1995) e SCHMITZ (1992; 1995).

benefícios que a localização em certos lugares representava para determinadas indústrias, numa abordagem em que as economias externas configuravam o principal foco de vantagens para cada produtor individual. Nos estudos atuais, as economias externas também despontam na atratividade dos *clusters*. Rabelotti (1995) chama a atenção para as economias externas, quer estáticas (ligadas à redução de custos proporcionada pela localização específica), quer dinâmicas (vinculadas a processos espontâneos e socialmente difundidos envolvendo educação, treinamento e acúmulo de conhecimentos), e para as economias de proximidade (derivadas dos menores custos de transação associados à maior circulação de informações e aos contatos face a face, por exemplo).

Entretanto, questões novas foram agregadas ao estudo da dinâmica industrial localizada. A concentração geográfica e setorial de firmas - o *cluster* - é elemento básico, mas não garante resultados positivos automaticamente. Isso é evocado por Schmitz (1995) por meio da seguinte formulação: “*enquanto um distrito industrial é sempre um cluster, o contrário não é sempre o caso.*” (p. 536) O ganho para o sistema econômico local resulta da articulação entre economias externas, tidas como subproduto incidental de situações ou processos ligados à própria existência do *cluster*, e ação conjunta voluntária protagonizada no âmbito da aglomeração produtiva com vistas ao alcance de certos objetivos em nível de coletividade de produtores. O conceito chave para aludir a essa conjunção de fatores é o de “*eficiência coletiva*”, que capta o aspecto essencial do desempenho econômico no interior dos *clusters*.

É importante que a análise transcenda o aspecto da simples concentração geográfica das firmas, e se debruce sobre o problema dos vínculos entre os agentes, indo além da visão *marshalliana*, porque

“a noção de economias externas veio a ser associada com ganhos (ou perdas) resultantes da operação de firmas conectadas através de um mercado anônimo e cujo comportamento é determinado meramente por sinais de preço e custo. Isso tende a esconder traços essenciais das firmas num cluster bem desenvolvido: nomeadamente, que os limites entre firmas são geralmente flexíveis, as relações entre elas são caracterizadas tanto por competição como por cooperação, e confiança e reciprocidade são importantes para entender a densidade das transações e a incidência da ação conjunta no cluster.” (SCHMITZ, 1995, p. 536)

6 Cf. MARSHALL (1979, cap. X, sobretudo p. 225-226).

De fato, a articulação entre economias externas e ação conjunta autoriza a falar de elementos de sinergia, que favorecem e fortalecem a capacidade de inovação local mediante imitações. Interações diversas, parcerias público-privadas, envolvendo oferta de serviços e infra-estrutura, e cooperação fornecedor-cliente, entre outros elementos, constituem vetores de sinergia. E é quando tais características encontram-se presentes que se pode considerar o *cluster* como um efetivo distrito industrial. Nadvi (1997) sugere designar as economias externas como o elemento passivo da “eficiência coletiva”, e a ação conjunta como o seu elemento ativo. Note-se que a ênfase na importância dos vínculos locais não significa postular que *clusters* possam ser ilhas de solidariedade, pois a competição entre os agentes, nas experiências observadas, sempre foi e segue sendo acirrada. Todavia, isso não exclui a ação conjunta, a cooperação.

As inter-relações podem assumir diferentes formas. Há **vínculos verticais**, que ocorrem tanto “para trás” (fornecedores, subcontratados) como “para a frente” (compradores, *traders*), **vínculos horizontais**, geralmente incluindo *marketing* conjunto de produtos, aquisições coletivas de insumos e utilização comum de instalações, máquinas e equipamentos especializados, e também **vínculos multilaterais**, envolvendo produtores locais (normalmente por meio de instituições com abrangência sobre o *cluster* como um todo), colocando lado a lado associações empresariais e a administração pública local, em colaboração de tipo público-privada. Embora não configurem resultado inexorável da aglomeração espacial, essas relações são potencializadas pelos processos de *cluster*. Seus efeitos, assim como os das economias externas, podem ser **estáticos**, com repercussões em termos de eficiência, e **dinâmicos**, traduzidos em progresso técnico e tecnológico e em crescimento. Quando combinados, proporcionam maior rapidez na inovação, representando incremento da competitividade e melhoria nas perspectivas de crescimento.

As pesquisas mais recentes indicam que a “forma distrito” favorece o desempenho das empresas, sobretudo de PMEs, em contextos de incertezas e desafios como os relacionados à liberalização comercial e à globalização da economia.⁷ E mesmo que a globalização represente também oportunidades, as firmas necessitam estar aptas a capturá-las, o que não resulta, geralmente, de esforço individual, mas de

7 Consultar NADVI & SCHMITZ (1997). As vantagens dos *clusters* em contexto de globalização são assim abordadas por PORTER (1998):

“As vantagens competitivas duradouras em uma economia global são freqüentemente locais, emergindo de concentração de habilidades e conhecimentos altamente especializados, instituições, rivais, negócios conexos e clientes sofisticados. Proximidade geográfica, cultural e institucional leva a acesso especial, relações mais estreitas, melhor informação, incentivos mais poderosos e outras vantagens em produtividade e inovação que são difíceis de obter desde locais distantes. Quanto mais a economia mundial torna-se complexa, baseada em conhecimento e dinâmica, mais isso é verdade.” (p. 90)

processo de aprendizagem que, como permite observar a experiência, é necessariamente coletivo.⁸ A referida configuração é especialmente favorável às empresas em virtude das incrustadas possibilidades de flexibilização e especialização produtivas. A flexibilidade baseia-se, por exemplo, nas condições especiais do mercado de trabalho local, que facilitam a utilização intensiva de trabalhadores em domicílio e a disponibilidade de mão-de-obra até em horários extras, possibilitando adaptações rápidas no uso da força de trabalho e, assim, velocidade nas reações às mudanças no mercado. A especialização resulta de divisão do trabalho na produção que, ao nível de cada firma, e comparativamente à produção verticalmente integrada, viabiliza a exploração mais eficiente das economias de escala e o aumento da capacidade de inovação. Tal conjunto de atributos constitui importante fator de competitividade, e até mesmo em países menos industrializados considera-se que os vínculos em nível local-regional podem proporcionar resultados que transcendem a mera sobrevivência das firmas e a geração de empregos confinada às relações informais de trabalho.

Assim, não surpreende que as novas propostas de apoio às PMEs contemplem principalmente as relações interfirmas, mais do que as dificuldades localizadas no interior das empresas ou situadas no plano da macroeconomia.⁹ O substrato é a convicção de que a chave do desempenho industrial “*reside no clustering e na competição cooperativa, que permitem ganhos de eficiência e flexibilidade, os quais podem ser raramente alcançados por produtores individuais.*” (SCHMITZ, MUSYCK, 1994, p. 890 - ênfase no original) Isso é especialmente verdadeiro no que concerne às PMEs, pois a atuação de forma concentrada no espaço permite às firmas de menor porte recuperar como coletividade de fabricantes as vantagens que a escala reduzida lhes bloqueia quando atuam isoladamente. Vale assinalar que a idéia de fortalecer os ambientes locais/regionais (sistemas de firmas e instituições) escora-se em visão evolucionária sobre a dinâmica econômica, segundo a qual “*a interação entre pessoas cria normas para ação coletiva, o que induz os sujeitos (...) a se unirem para trabalhar em projetos específicos.*” (BIANCHI, 1997, p. 14)

A promoção das firmas em configuração de *cluster* ultrapassa a órbita das políticas setoriais e inscreve-se no tema mais amplo do desenvolvimento regional, atualmente relacionado, ao menos em parte, às novas formas de organização produtiva, especialmente ao “*modelo distrito industrial*”.¹⁰ De fato, o acirramento da concorrência por conta da globalização representa novos desafios para as firmas, a cujo comportamento em termos de investimentos, inovações e geração de empregos

8 Cf. BIANCHI (1997).

9 Consultar BIANCHI (1997) e BIANCHI & TOMMASO (1998).

o desenvolvimento regional mostra-se crescentemente vinculado. O desempenho dos conjuntos produtivos territorializados, sobretudo quando povoados de PMEs, necessita de ambientes propícios. Isso quer dizer que os entornos são tanto mais favoráveis às firmas na medida em que estimulam e sustentam relações cooperativas, pois tais vínculos são decisivos para o sucesso em nível microeconômico e para a evolução dos sistemas produtivos. Portanto, o imperativo da competitividade torna o desenvolvimento regional dependente das condições locais em particular no que toca à natureza e à intensidade das inter-relações: diante do aprofundamento da competição, “*as regiões com baixos níveis de ordem coletiva tendem a ser pressionadas, a ponto de perderem espaços de mercado ou (...) entrarem em espiral de salários e condições de trabalho declinantes e taxas de lucros menores.*” (SCOTT, STORPER, 1992, p. 16)

Deve-se assinalar que não são apenas as relações interfirmas locais que influenciam o desenvolvimento regional: Storper e Harrison (1991) apresentam tipologia de combinações entre vínculos internos e externos que têm implicações diferenciadas para as regiões envolvidas. De outra parte, a natureza das relações locais tende a ser determinada pelas opções dos grupos de atores sociais territorializados. Leborgne e Lipietz (1988) abordam o assunto fazendo referência a duas orientações polares em termos de projetos (ou modelos de desenvolvimento) delineados na esfera da região. A primeira refere-se à “flexibilidade defensiva”, geralmente calcada em visão de curto prazo, relacionada à simples reação às adversidades derivadas do quadro concorrencial e em que a redução de custos, sobretudo os relacionados ao trabalho, aparece como objetivo principal; predominam nesse contexto relações tensas e oportunistas entre subcontratantes e subcontratados, e a modernização tecnológica e organizacional tende a ser conservadora, porque acompanhada de retrocesso em termos sociais. A outra orientação é designada “flexibilidade ofensiva”, pautada em visão de longo prazo e em cooperação envolvendo trabalhadores, firmas e instituições na qual os vínculos são relativamente mais densos; é opção que visa a interesses sobretudo coletivos em escala de sistema socioprodutivo territorializado, o que representa engajamento numa “via elevada” (*high road*) para a competitividade.¹¹ Claro que se trata de alternativas estilizadas, pois a realidade não é assim dicotômica: entre ambas há diversos pontos intermediários, e em diferentes sistemas territorializados podem ocorrer combinações de “modelos” variados. A indicação serve para ressaltar que por detrás das situações observadas¹² encontram-se também escolhas efetuadas pelos agentes.

10 A associação entre desenvolvimento regional e distritos industriais ou *clusters* não é isenta de críticas. Consultar AMIN & ROBINS (1992) para uma interessante discussão.

2. A ÁREA TÊXTIL-VESTUARISTA DO MÉDIO VALE DO ITAJAÍ: ASPECTOS DA TRAJETÓRIA E ESTRUTURA

O Médio Vale do Itajaí, onde “Blumenau e Brusque formam, englobadamente, um grande conjunto têxtil” (SINGER, 1977, p. 135), é a principal área de produção têxtil-vestuarista de Santa Catarina e uma das mais importantes do Brasil. A região possuía pouco mais de 440 mil habitantes em 1991, com Blumenau e Brusque liderando o *ranking* dos municípios: o primeiro tinha 212 mil habitantes e o segundo 56 mil. Ambas as cidades, assim como toda a trama urbana regional, têm suas raízes no processo colonizador de origem principalmente germânica (e também italiana) que envolveu Santa Catarina no decorrer do século XIX. Em meados dos anos 80, Blumenau, principal cidade do Médio Vale do Itajaí, concentrava 51% da produção catarinense de artigos têxteis e 46% da de vestuário,¹³ e Santa Catarina ocupava o terceiro lugar entre os estados brasileiros em termos de valor da transformação industrial, quer no ramo têxtil, quer no de vestuário, calçados e artefatos de tecidos.¹⁴ Para a economia da região, a importância dessas indústrias transparece no fato de que concentram parcela expressiva e, pelo menos até recentemente, cada vez maior das empresas e dos empregos.

A história dessas indústrias na região em foco confunde-se com a da colonização por imigrantes de origem germânica, mencionada acima. Seus alicerces datam do período 1880-1914, quando surgiram as primeiras unidades produtivas como resultado de conjunção de fatores em que despontou a herança fabril e setorial de parte dos imigrantes. O fluxo migratório fora motivado, basicamente, por transformações importantes nas áreas de origem, e a ampliação das adversidades fez com que numerosos mestres-artesãos se colocassem em movimento. Nos locais

11 A expressão “via elevada” (*high road*) para a competitividade é utilizada por SENGENBERGER & PYKE (1991) para se referir a sistemas econômicos regionais em que predominam eficiência e elevado desempenho em termos de inovações, e onde o desenvolvimento econômico mostra-se relacionado a salários compatíveis e condições sociais adequadas, com preservação dos direitos dos trabalhadores e avanços em termos sociais. Tal “modelo” contrapõe-se ao da “via baixa” (*low road*), onde se busca competitividade com base na redução do custo da mão-de-obra e no rebaiamento das condições de trabalho.

12 Situações cuja diversidade pode ser percebida, por exemplo, por meio da tipologia de GAROFOLI (1992), que classifica as aglomerações de PMEs em áreas de especialização produtiva, sistemas produtivos locais e áreas-sistemas.

13 As porcentagens são apresentadas em CUNHA (1992).

14 A posição catarinense na hierarquia brasileira de produção têxtil-vestuarista é mostrada em SANTA CATARINA EM DADOS (1996).

de destino onde as condições mostraram-se favoráveis, e onde as circunstâncias estimularam, como no Médio Vale do Itajaí, a tradição profissional impôs-se e as atividades produtivas correspondentes floresceram. Um exemplo refere-se à Hering, uma das mais importantes empresas do ramo têxtil no País: Hermann Hering, mestre em tecelagem de meias e luvas (assim como todos os membros masculinos de sua família durante várias gerações), fundou em 1880, dois anos após a sua chegada em Blumenau, a fábrica de produtos de malha que daria partida à trajetória da firma.¹⁵

Desse modo, além de testemunhar dinamismo em termos de surgimento de empresas novas ao longo do tempo (entre o fim dos anos 60 e meados dos 80 o número de estabelecimentos têxteis e do ramo “vestuário, calçados e artefatos de tecidos”, somados, cresceu oito vezes em Blumenau e Brusque, juntas), a indústria da região abriga firmas com trajetória mais que secular. A Tabela 1, que caracteriza o conjunto de empresas investigadas no trabalho de campo que deu suporte empírico a este estudo, permite observar esses aspectos, além de sugerir a diversidade existente quanto aos níveis de faturamento e pessoal ocupado. Sobre as atividades protagonizadas, cabe salientar que existem empresas com presença em diferentes segmentos da cadeia produtiva: há fabricantes só de artigos de vestuário ou têxteis (fios, tecidos e malhas) e muitas firmas que combinam atividades, inclusive a prestação de serviços de beneficiamento, como tingimento e estamparia, o que denota considerável integração interna do sistema regional.

15 Consultar HERING (1987) sobre a trajetória histórica da indústria têxtil no Vale do Itajaí.

TABELA 1 - CARACTERÍSTICAS DAS EMPRESAS ESTUDADAS

Aspectos de caracterização	Número de firmas
Total de firmas	22
Período de fundação	
Antes de 1900	1
De 1900 a 1950	3
De 1951 a 1960	3
De 1961 a 1970	2
De 1971 a 1980	2
De 1981 a 1990	9
Após 1990	2
Faturamento (US\$ mil)	
Até US\$ 1.000	8
Mais de US\$ 1.000 a US\$ 3.000	3
Mais de US\$ 3.000 a US\$ 6.000	4
Mais de US\$ 6.000 a US\$ 15.000	2
Mais de 15.000 a US\$ 25.000	3
Mais de US\$ 25.000	2
Pessoal ocupado	
Até 50	6
Mais de 50 até 100	4
Mais de 100 até 250	6
Mais de 250 até 500	4
Mais de 500	2

Fonte: Pesquisa direta nas empresas.

Após um início em que a comercialização era geralmente restrita à região e às áreas mais ou menos próximas, a indústria têxtil do Médio Vale do Itajaí cresceu e consolidou-se, entre 1914 e o fim da Segunda Grande Guerra. O primeiro conflito mundial permitiu às empresas ampliar as suas vendas em escala nacional, e já na década de 20 a economia da região mostrava-se integrada ao mercado brasileiro, principalmente por meio das vendas de camisetas. *“Tudo leva a crer que o período da Primeira Guerra (1914/18) e a década seguinte constituem um período de transição, ao cabo do qual, um número apreciável de empresas de Blumenau não somente passa a*

abastecer o mercado nacional como vêem nele o alvo principal de sua atividade produtiva. Inicia-se deste modo o que denominamos de etapa da grande indústria...” (SINGER, 1977, p. 129 - ênfase no original)

Na segunda metade do século XX, em contexto onde a substituição de importações figurava como estratégia básica para a industrialização nacional, as grandes empresas do setor romperam os limites das fronteiras e passaram a marcar presença em termos internacionais, inclusive nos mercados mais dinâmicos e seletivos, como os dos países mais industrializados. As exportações eram e são efetuadas principalmente pelas firmas de grande porte: Artex, Karsten, Teka e Hering, importantes empresas desses setores, são nomes que ano após ano perfilam-se entre os vinte maiores exportadores catarinenses. Entretanto, no painel de empresas entrevistadas durante a pesquisa de campo que embasou este estudo, observaram-se exportações também entre fabricantes de menor porte. Das 22 firmas pesquisadas, 9 exportavam, entre elas algumas com menos de 100 empregados. De todo modo, o significado das vendas externas, além de heterogêneo no interior do subgrupo pesquisado, era reduzido: só 2 empresas tinham pelo menos 1/5 do faturamento relacionado às exportações. Todavia, isso deve ser colocado em perspectiva. Conforme salientam Scherer e Campos (1993), o Brasil está longe de constituir um ator de primeira linha no comércio internacional de produtos têxteis e vestuaristas, embora tenha avançado nesse terreno nas últimas décadas. Para fins de comparação, vale indicar que a Hering geralmente exporta 15% da sua produção e que uma empresa como a Marisol, grande fabricante de artigos de vestuário (de Jaraguá do Sul, cerca de 60 km ao Norte de Blumenau), destina 95% de seus artigos de malha para o mercado interno.

Cabe ressaltar que, desde a década de 70, a participação das atividades vestuaristas no conjunto da produção têxtil revelou-se crescente em Santa Catarina: entre os censos industriais de 1960 e 1985, a participação do gênero “têxtil” no total da indústria de transformação catarinense caiu de 15,1% para 11,5% e de 17,8% para 9%, respectivamente, em termos de valor da transformação industrial e pessoal ocupado; ao mesmo tempo, o gênero “vestuário, calçados e artefatos de tecidos” ampliou a sua de 1,3% para 13,2% e de 1,7% para 17%, na mesma ordem. Essa projeção rumo ao segmento vestuarista ocorreu também, e talvez principalmente, no Médio Vale do Itajaí, e fortaleceu a tendência de proliferação de empresas de menor porte, muitas das quais transcenderam o campo da prestação de serviços de beneficiamento e envolveram-se na fabricação de malhas e artigos de vestuário. Várias foram criadas por ex-funcionários de grandes empresas que, desligados, instalaram-se como fabricantes e prestadores de serviços, uma dinâmica que parece ter-se intensificado mais recentemente, na esteira do acirramento da concorrência por conta da abertura comercial do Brasil e das conseqüentes iniciativas de reestruturação nas firmas, conforme se abordará depois.

Uma história como a tangenciada acima não deixaria de produzir um rico ambiente produtivo e socioinstitucional relacionado à produção têxtil-vestuarista. De fato, o Médio Vale do Itajaí possui importantes características de *cluster*. Além da trajetória setorial mais que secular (e em função dela), a região ostenta diversos atributos típicos das aglomerações geográfico-setoriais repertoriadas na literatura internacional: mercado de trabalho que registra habilidades especializadas, fornecedores (sobretudo de máquinas e equipamentos, até via representantes comerciais de produtos estrangeiros), prestação de serviços diversos e tecido institucional de relativa densidade que representa, juntamente com as possibilidades de divisão do trabalho na produção (tendo em vista as amplas condições para subcontratação/terceirização) e de acesso a serviços e conhecimentos especializados (ligados a atividades subsidiárias e conexas), importantes economias externas. Inerentes aos processos de *cluster*, os estoques de externalidades revelam-se fatores fundamentais para a competitividade das empresas, em quaisquer circunstâncias. Desse modo, tiveram importância decisiva na trajetória regional.

A pesquisa de campo que subsidiou este estudo permite abordar alguns desses aspectos separadamente. Em conjunto, as impressões colhidas e a análise realizada, inclusive a partir de depoimentos obtidos em instituições locais, fornecem uma idéia sobre o perfil do Médio Vale do Itajaí enquanto *cluster* têxtil-vestuarista.

2.1 Mão-de-Obra e Herança Sociocultural

O mercado de trabalho foi reconhecido como importante vantagem locacional do Médio Vale do Itajaí. O envolvimento de gerações de trabalhadores na produção têxtil-vestuarista, tributário de uma verdadeira cultura setorial na região,¹⁶ significa grande familiaridade com as práticas correspondentes. Assim, embora os salários fossem julgados altos, as empresas enaltecem as condições locais, destacando não só o conhecimento e a habilidade dos trabalhadores, mas também a tendência à conduta cooperativa da maioria. Principalmente na região de Brusque, indicou-se o “clima social positivo” como uma das grandes vantagens para os produtores, em que pese o fato da secular tradição setorial ter engendrado um proletariado organizado e capaz de mobilização.

Entretanto, houve opiniões dissonantes, baseadas principalmente no reconhecimento de que o perfil da mão-de-obra teria sofrido mudanças recentemente, em alusão aos processos observados em cidades importantes do Médio Vale do Itajaí e do Nordeste de Santa Catarina. Em Blumenau, em particular, a participação de mi-

16 Um diretor de empresa assinalou, não sem uma ponta de orgulho, que “*aqui em Blumenau todo mundo entende de fiação e malharia.*”

grantes na população tem sido crescente nas últimas décadas, tendo em vista a intensificação de fluxos originados tanto em municípios mais ou menos próximos como em áreas do planalto catarinense e em outros Estados; os migrantes geralmente se caracterizam por níveis de escolaridade reduzidos e escasso preparo profissional.

De toda maneira, prevaleceram opiniões positivas sobre a mão-de-obra, mesmo que em alguns casos tenha-se atribuído a permanência de relações capital-trabalho relativamente brandas ao vertiginoso crescimento das demissões desde o Plano Real. Cabe assinalar que a avaliação positiva sobre o mercado de trabalho pode ter sido influenciada pelo fato de que, no passado, o contingente de lavradores-operários na região foi representativo. O uso de mão-de-obra de origem rural, principalmente quando o trabalho fabril é combinado com o agrícola, representa vantagens para as empresas que atuam em diferentes segmentos do complexo têxtil-vestuário. Isso resulta não só da menor organização operária desses contingentes de trabalhadores, mas também do fato de a reprodução da força de trabalho parcialmente garantida no âmbito da propriedade rural favorecer salários comparativamente menores.

Na atualidade, contudo, o Médio Vale do Itajaí ostenta piso salarial nas indústrias têxteis e vestuaristas que se situa entre os mais elevados de Santa Catarina (se não for o mais alto), embora seja inferior aos de outros setores industriais presentes na região, como o metalúrgico, o eletromecânico e mesmo o de alimentos. De outra parte, a secular trajetória do sistema socioproductivo em foco redundou em grau de organização dos trabalhadores que, há alguns anos - mais precisamente em 1989 - , conseguiu parar as fábricas de Blumenau, em greve cujas dimensões produziram efeitos que rivalizaram em intensidade com a surpresa de empresas habituadas à interlocução social pouco tensa, pelo menos em comparação com outras áreas.

Frise-se que foi principalmente em relação às características da mão-de-obra que a herança sociocultural do Médio Vale do Itajaí, em boa medida de matriz germânica, mereceu indicação como importante aspecto local. Para diversas empresas, tal herança representaria “culto” ao trabalho entre os membros da comunidade, e isso teria influência sobre o comportamento da mão-de-obra e a conduta do empresariado.

Entretanto, também em relação a esse assunto perceberam-se diferenças de opinião. Algumas empresas afirmaram que, como fator de competitividade, a referida herança não passava de um mito. Em alguns casos, qualificou-se o ceticismo fazendo menção à perda, ou à marcada redução, das características correspondentes em decorrência do intenso fluxo migratório que, pelo menos no começo dos anos 1990, significava a chegada em Blumenau, por exemplo, de centenas de famílias migrantes a cada ano.

A opinião favorável sobre a herança sociocultural reflete mais, certamente, a importância da origem comum de grande parte dos atores locais durante o longo período de sedimentação do *cluster*, e menos o significado atual desse fator no sistema regional. Segundo foi possível captar nas entrevistas e mediante os diversos contatos realizados localmente, e ainda conforme o sugerido na literatura sobre a trajetória da região, a base cultural revelou-se “cimento” da organização coletiva necessária para enfrentar as condições adversas com que se depararam os colonos, até no que concerne ao ambiente (haja vista, por exemplo, a recorrência de enchentes). Essencial em termos históricos, a solidariedade estribada na raiz cultural comum tornou-se, entretanto, com o passar do tempo, atributo muito pouco visível, principalmente nas relações entre as empresas.

2.2 Tecido Institucional

Os vínculos institucionais existentes são importantes para o sistema local. O SENAI foi muito elogiado nas entrevistas, espelhando, ao menos parcialmente, o reconhecimento das empresas de que as estruturas de educação profissional desempenham papel fundamental na região. Cabe realçar, de toda maneira, que, para as firmas entrevistadas, qualificação de mão-de-obra quer dizer, normalmente, destreza e familiaridade em relação às tarefas correspondentes, algo via de regra associado ao conhecimento tácito, impregnado no próprio ambiente socioproductivo e cultural. De outra parte, não há como não sublinhar a importância dos Centros de Educação e Tecnologia (CET) do SENAI, em Blumenau e Brusque, que oferecem um extenso e variado leque de atividades ligadas à educação profissional na área têxtil-vestuarista. Vale mencionar, igualmente, que em outubro de 1999 o CET de Blumenau foi transformado em Centro de Tecnologia do Vestuário, destinado ao ensino tecnológico, à assistência técnica e tecnológica, à difusão de informação tecnológica e à pesquisa aplicada.

Merecem também destaque as referências aos laboratórios instalados nas dependências do SENAI na região. Em Blumenau, trata-se do CEPETEX (Centro de Pesquisas e Desenvolvimento de Estudos Têxteis) e da FBET (Fundação Blumenauense de Estudos Têxteis), que realizam testes de resistência, alongamento e imperfeições em fios e fibras; em Brusque, trata-se, igualmente, de laboratórios de testes químicos e físicos. Associados à educação profissional e às possibilidades de utilização de equipamentos como CAD,¹⁷ os serviços de laboratório e de assistência técnica e tecnológica explicam grande parte da avaliação sobre as

17 Um pequeno fabricante blumenauense de artigos infanto-juvenis informou que, mediante o pagamento de uma certa quantia por mês, tinha acesso ao sistema CAD instalado no SENAI, onde se dirigia para fazer o encaixe e o molde em papel; depois efetuava o corte na própria fábrica.

atividades do SENAI, consideradas essenciais por 1990% das firmas. É necessário assinalar ainda a atuação da Universidade Regional de Blumenau, aparentemente articulada com os interesses do setor produtivo em diferentes aspectos.

Igualmente importantes são as associações empresariais, conforme indicaram diversas empresas. Em Blumenau, a ACIB (Associação Comercial e Industrial de Blumenau) e o SINTEX (Sindicato das Indústrias de Fiação, Tecelagem e do Vestuário de Blumenau) constituem os principais espaços de articulação do empresariado vinculado às indústrias têxteis e de vestuário e, pelo menos em potencial, representam as principais instâncias para cooperação. Ambos são dominados pela elite empresarial, de ascendência germânica e à frente das empresas tradicionais (principalmente grandes empresas ou grupos industriais com presença nos setores têxtil e vestuarista).

Entretanto, a ACIB e o SINTEX não possuem as mesmas características. Tomio (1995) sugere que ocorre uma divisão de tarefas entre as duas instituições. O SINTEX defenderia os interesses do grande empresariado, e até desestimularia a participação de empresas menores por meio de iniciativas como imposição de taxas de contribuição elevadas e exclusão deliberada de incentivos seletivos, específicos para diferentes tamanhos de empresas. Já a ACIB contemplaria a articulação do empresariado local de forma ampla, não obstante o caráter elitista e tradicional da instituição. Mais recentemente, este órgão procurou ampliar a sua representatividade estimulando a participação de empresas menores, tanto que a maioria de seus associados seria de micro e pequenos empresários, atraídos pela oferta de serviços como assessoria jurídica e cursos de especialização profissional, e por eventos como seminários e palestras sobre temas de interesse dos setores em foco, além de apoio para frequentar feiras no Brasil e no exterior.

2.3 Desverticalização Produtiva e Vínculos de Cooperação

As grandes empresas da região quase sempre apresentaram estruturas verticalizadas, reflexo, ao menos em parte, das próprias características de alguns dos segmentos em foco: tendo em vista as dimensões envolvidas, as possibilidades de fragmentação das atividades de fiação e tecelagem, e portanto as chances de envolvimento de empresas menores como **faccionistas**,¹⁸ tendem a ser reduzidas. Mais recentemente, entretanto, em sintonia com a evolução da cadeia produtiva rumo à crescente participação das atividades de confecção de vestuário, uma tendência à desverticalização produtiva passou a caracterizar a região. Entre as firmas

18 Dar **faccão** significa subcontratar/terceirizar atividades da produção têxtil-vestuarista em capacidades de trabalho externas às firmas, ou **faccionistas**. No segmento vestuarista, quem dá **faccão** são os **confeccionistas**, donos de marcas ou etiquetas.

estudadas, 86% transferiam parte de seus processos produtivos para terceiros, em alguns casos simultaneamente à atuação como subcontratadas ou terceiras para outras empresas.

É importante ressaltar dois aspectos da desverticalização no que toca às empresas que transferiam atividades. Um é que as firmas compunham grupo heterogêneo quanto à importância da transferência: para a maioria, as atividades **faccionadas** representavam de 15% a 30% do valor produzido total; mas havia firmas em que a porcentagem não alcançava 5% e outras em que mais da metade daquele valor provinha de capacidades externas, tendo-se encontrado caso com 1990% de terceirização. Outro aspecto é que, geralmente, apenas as atividades mais corriqueiras eram transferidas: a costura, total ou parcial, concentrava o grosso das iniciativas de desverticalização (Tabela 2), permanecendo como atividades realizadas internamente as que requeriam maior controle de qualidade.

Note-se que a transferência de atividades produtivas era quase sempre norteadas pelo interesse em reduzir custos (geralmente associados a salários e encargos sociais) e em ampliar a flexibilidade produtiva diante das oscilações do mercado. Assim, tratava-se, em geral, de subcontratação/terceirização de “capacidade” (ou concorrencial), e não de “especialização”. Por outro lado, os vínculos eram precários, seja pela incerteza inerente àquelas características, seja pelo seu caráter via de regra tenso, escassamente cooperativo. Várias empresas utilizavam trabalhadores que atuavam em seus domicílios, e pelo menos uma das firmas entrevistadas, grande fabricante de camisas situada em Blumenau, havia estimulado ex-costureiras suas a criar uma cooperativa de trabalho em município próximo, na qual **faccionava** parte da produção.

Apesar das relações não raro conflituosas da subcontratação/terceirização, várias firmas entendiam que a cooperação interfirma não era fenômeno estranho no Médio Vale do Itajaí. Entretanto, na maioria dos casos, esse diagnóstico traduzia só a existência de relações de boa vizinhança entre algumas firmas. Manifestou-se simpatia por iniciativas capazes de proporcionar ganhos coletivos, mas ficou claro que as intenções tendiam a esbarrar no espírito de rivalidade e desconfiança dos fabricantes. Havia empréstimos de materiais e máquinas entre empresas, reuniões de alguma frequência entre os fabricantes e um certo nível de interações implicando firmas mais tradicionais, porém em todos os exemplos foram ressaltadas as limitações derivadas do individualismo exacerbado e de um estilo de concorrência que, segundo algumas entrevistas, chegava a ser desleal.

TABELA 2 - SUBCONTRATAÇÃO/TERCEIRIZAÇÃO ENVOLVENDO AS FIRMAS ESTUDADAS

Transferência de atividades produtivas para terceiros	
Não	3
Sim	19
% da subcontratação/terceirização no valor produzido	
- menos de 5%	
- de 5% a 15%	3
- mais de 15% a 30%	3
- mais de 30% a 50%	8
- mais de 50%	2
	3
Atividades transferidas para terceiros	
Costura total ou parcial	16
Tingimento	4
Corte	3
Estamparia	3
Bordado	2
Fiação	2
Acabamento	1
Fabricação de acessórios	1
Flanelagem	1
Engomagem	1

Fonte: Pesquisa direta nas empresas.

Entretanto, houve indicações de ação conjunta de algum alcance. Por exemplo, assinalou-se que empresas de tecelagem e prestação de serviços de tinturaria de Brusque acertavam coletivamente níveis de preços, visando definir padrão de comportamento no mercado. De outra parte, na primeira metade dos anos 1990 funcionara uma associação de fabricantes de felpudos na qual se discutiam problemas de interesse do segmento e se definiam níveis de preços. Mas parece que as frustrações prevaleceram, e os vários exemplos mencionados nas entrevistas sugeriram o quanto se estava longe, na principal área têxtil-vestuarista de Santa Catarina, de uma organização industrial sintonizada com a estrutura de relações que parece ganhar espaço em escala internacional.

Seja como for, vale assinalar que desde meados dos anos 1990 Blumenau organiza uma importante feira têxtil, a Expotêxtil, que parece representar oportunidades de negócios interessantes, sobretudo para as empresas de menor porte, normalmente

carentes de estruturas de comercialização que possibilitem maior vitalidade em termos de vendas. É importante sublinhar, principalmente, os esforços protagonizados no âmbito de parcerias entre as empresas e a administração pública de Brusque, objetivando fortalecer a sua condição (auto-atribuída) de “Capital da Pronta Entrega”, envolvendo, em particular, a instalação de centros comerciais. A proliferação dessas estruturas de comercialização reflete a trajetória local de intensificação nas vendas que, iniciada nos anos 70, ganhou amplitude nos 80 e até 1994 representava a chegada diária na cidade de mais ou menos 60 ônibus repletos de compradores.

Em Brusque, tentou-se também uma articulação com o setor turístico, aproveitando o fato de que a cidade se localiza em área onde ocorrem as principais “festas de outubro” (festas típicas alemãs) de Santa Catarina, a mais famosa das quais é a Oktoberfest, de Blumenau. E há que considerar ainda a programação anual da Feira Industrial de Brusque nos meses de janeiro e fevereiro, período em que o litoral catarinense, em especial no relativamente próximo Balneário Camboriú, encontra-se repleto de turistas, muitos deles estrangeiros. Outro importante exemplo de mobilização local diz respeito a uma campanha iniciada no segundo semestre de 1997, organizada pela Comissão Executiva para o Desenvolvimento de Brusque (integrada por órgãos e instituições como as secretarias de Desenvolvimento Econômico e Turismo da Prefeitura, a Associação Comercial e Industrial, a Câmara de Dirigentes Logistas, a Associação de Micro e Pequenas Empresas e os principais centros comerciais), visando levantar recursos para financiar a divulgação da cidade em nível nacional e para viabilizar cursos de profissionalização do pessoal de atendimento no comércio.

* * *

Um aspecto central da problemática dos *clusters* industriais diz respeito à capacidade dos sistemas produtivos territorializados para se adaptar às mudanças de contexto e atravessar períodos adversos. Um motivo básico é que “*não é o clustering per se que provoca sucesso industrial, mas sim o clustering num contexto macroeconômico propício.*” (CAWTHORNE, 1995, p. 54) Desse modo, a trajetória dos sistemas locais em ambiente de transformações de marco regulatório, como a abertura comercial e a conseqüente intensificação da concorrência, constitui importante tema de estudo associado aos *clusters*.¹⁹

A economia brasileira experimentou consideráveis mudanças na década de 1990, com destaque para a abertura comercial e, durante anos, a sobrevalorização do

19 Sugestões de temas prioritários na pesquisa sobre *clusters* e distritos industriais podem ser encontradas em NADVI & SCHMITZ (1994) e em SCHMITZ (1995), por exemplo.

câmbio que serviu de esteio ao Plano Real. Entre outras coisas, isso traduziu-se em avalanche de produtos importados nos mercados internos, com efeitos significativos em diversos setores da indústria nacional, entre eles o têxtil e o vestuarista. Para várias regiões com presença dessas atividades, a mencionada conjuntura representou pressões consideráveis no sentido da reestruturação produtiva. Portanto, examinar as reações e possibilidades do Médio Vale do Itajaí ante as transformações no ambiente econômico mais geral constitui assunto de evidente interesse, e tanto mais em virtude das implicações em termos de desenvolvimento regional.

3 REESTRUTURAÇÃO PRODUTIVA DIANTE DAS MUDANÇAS MACROECONÔMICAS: ADAPTAÇÃO E SUSTENTABILIDADE DO SISTEMA LOCAL

Como em outras regiões têxteis-vestuaristas do País, a concorrência das importações teve impactos consideráveis no Médio Vale do Itajaí. A maioria das firmas entrevistadas declarou ter sido afetada negativamente, haja vista, em primeiro lugar, a extrema dificuldade para competir com os baixos preços dos produtos asiáticos. As conseqüências negativas foram acusadas por empresas de todos os tamanhos, mas houve distintos tipos de efeitos. Observaram-se efeitos diretos, derivados da presença de produtos estrangeiros nos próprios mercados das empresas, e também efeitos indiretos, quando as firmas sofreram as conseqüências do impacto da abertura sobre clientes e/ou concorrentes.

Os poucos casos de imunidade revelaram particularidades associadas aos tipos de produtos fabricados (no segmento de *lingerie*, por exemplo) e às formas de comercialização (relação cliente-fornecedor de longa duração, às vezes com vínculos que transcendiam a órbita do mercado). Houve também empresas que lograram diferenciar a oferta precocemente, escapando das vicissitudes da forte concorrência, pois tinham passado a freqüentar faixas de mercado de consumidores de maior renda.

Tendo em vista as novas circunstâncias, impregnadas de desafios mas também de oportunidades, parte das empresas procurou se reestruturar. Várias realizaram investimentos dirigidos à modernização tecnológica e à atualização das estruturas organizacionais, com gastos que se traduziram inclusive em máquinas e equipamentos mais modernos, produzidos em países como Itália, Alemanha e Japão e tornados mais acessíveis devido à própria abertura comercial e às condições de pagamento oferecidas pelos fabricantes. O fato de a região abrigar representantes de bens de capital estrangeiros, tendo em vista a atratividade inerente ao *cluster*, lubrificou o processo de incorporação de maquinário novo, muito embora as

principais fontes de informações tecnológicas declaradas pelas firmas fossem as feiras, já que 18 empresas indicaram freqüentá-las com certa assiduidade.

Houve alguns avanços também em termos organizacionais, sobretudo nos casos em que a incidência de gestão profissionalizada era mais acentuada. Isso materializou-se em iniciativas voltadas à qualidade e à produtividade, até escoradas em suporte externo (privado ou não), e em introdução ou fortalecimento de procedimentos de gestão atualizados, em certas firmas, como parte de estratégias tecnológicas. *Kanban/just-in-time* foi o tipo de inovação mais observado, seguido do controle estatístico de processos (Tabela 3).

TABELA 3 - INDICADORES DE MODERNIZAÇÃO TECNOLÓGICA E ORGANIZACIONAL DAS FIRMAS

Indicadores	Número de firmas
Total de firmas	22
Investimentos acumulados entre 1990 e 1995 (US\$ mil)	
Até US\$ 500	11
Mais de US\$ 500 até US\$ 1.500	4
Mais de US\$ 1.500 até US\$ 4.000	3
Mais de US\$ 4.000 até US\$ 8.000	4
Coefficientes de investimentos entre 1990 e 1995 (*)	
Até 20%	12
Mais de 20% até 40%	3
Mais de 40% até 60%	4
Mais de 60%	3
% do maquinário que necessita renovação	
Sem necessidade de renovação	4
Até 30%	3
Mais de 30% até 50%	5
Mais de 50% até 70%	6
Mais de 70%	4
Sistemas CAD	
Sim	6
Não	16
Mudanças organizacionais e/ou novos procedimentos	
Não	8
<i>Kanban/just-in-time</i>	12
Controle estatístico de processos	10
Células de produção	7
Controle de tempos nas operações de produção	7
Círculo de controle de qualidade	3
Qualidade total	2

Fonte: Pesquisa direta nas empresas.

(*) Correspondentes à razão entre os investimentos acumulados no período 1990-95 e o faturamento de 1995.

De outra parte, cabe destacar o crescimento das atividades de criação, representado pela incorporação de tecnologias condizentes (sistemas CAD) e pelo aumento do pessoal atuando em desenvolvimento de produto. Tal evolução revela alguma sintonia com as tendências internacionais nas indústrias em foco, em que aspectos como *design* e estilismo mostram-se crescentemente importantes para a competitividade. Note-se que é movimento alinhado à estratégia de diferenciação da oferta adotada por várias firmas em virtude da concorrência acirrada de produtos de origem asiática, muito baratos mas de qualidade geralmente precária. Tal orientação ocorreu em paralelo ao abandono ou à atrofia de linhas de produtos anteriormente exploradas, sobretudo nas camisarias, segmento em que a concorrência externa incidiu fortemente. As novas linhas, incorporadas com vistas à diferenciação da oferta, geralmente se caracterizavam pela tentativa de personalizar produtos, o que em diversos casos exigiu apoio externo em estilismo.

Frise-se também que a busca de qualidade envolveu a utilização de insumos importados. Embora o conjunto de empresas pesquisadas revelasse heterogeneidade de condutas em relação a isso, percebeu-se que várias procuraram usufruir das possibilidades outorgadas pela abertura comercial. Todavia, notou-se uma certa preferência por fontes internas de insumos nos segmentos em que não era imprescindível utilizar materiais vindos do exterior: houve casos de interrupção de uso não só por problemas de escala e dificuldades para importar, particularmente entre firmas menores, mas também por conta da “normalização” do abastecimento no Brasil, o que admite inclusive referência à adequação dos preços derivada da própria abertura comercial.

De todo modo, a incorporação de novos bens de capital e a utilização de insumos importados repercutiram em modernização tecnológica. Como se observa na taxonomia de Pavitt (1984), as referidas indústrias inserem-se no subconjunto setorial em que as inovações tecnológicas com impacto sobre o processo produtivo são determinadas em indústrias a montante, com difusão via fornecedores de maquinário e matérias-primas. No Médio Vale do Itajaí, a reestruturação representou aproximação de algumas firmas com a fronteira técnica internacional.

Entretanto, o esforço modernizador, além de bastante desigual no coletivo de firmas, foi geralmente tímido. A Tabela 3 mostra que metade das empresas investiu somente até US\$ 500 mil entre 1990 e 1995, de forma acumulada, e apresentou coeficientes de investimentos (correspondentes à razão entre o somatório dos investimentos no período e o faturamento de 1995) que não superaram 20%. Além de envolver um número relativamente reduzido de empresas, conforme detectado também em outros trabalhos sobre a região,²⁰ a incorporação de maquinário novo foi geralmente

20 Consultar RODRIGUES, BIZZOTTO & SOUZA (1996).

incremental, sem representar mudanças profundas no parque instalado. Assim, quase metade das empresas admitiu a necessidade de renovar mais de 50% das máquinas e equipamentos em uso no momento das entrevistas. Por conseguinte, não causa admiração que o parque fabril da região revelasse uma elevada idade média do capital fixo, sem alteração importante em relação ao quadro testemunhado no início dos anos 1990, antes das pressões derivadas da abertura comercial.²¹ Tampouco surpreendeu que a incidência de sistemas CAD fosse tão pequena, fato que adquire o correto significado quando se percebe que essa tecnologia apresenta ampla e crescente utilização em termos internacionais, revelando-se tributária de melhorias fundamentais em *design*, por exemplo. Quanto às inovações organizacionais, mais de 1/3 das empresas nada haviam protagonizado, uma lacuna observada sobretudo entre as de menor porte. Dessa maneira, o diagnóstico de que, perante as mudanças nas condições de concorrência, as empresas do Médio Vale do Itajaí, de um modo geral, “*tiveram que acelerar o processo de modernização tecnológica da produção, diminuir os custos e aumentar a produtividade*” (KUHN, 1996, p. 2), conforme entendimento de um ex-presidente do Sindicato das Indústrias de Fiação, Tecelagem e do Vestuário de Blumenau, precisa ser colocado em perspectiva.

É verdade que houve modernização e aumento de produtividade, mas os avanços tecnológicos disseram respeito, principalmente, às empresas mais importantes, e os ganhos de produtividade refletiram largamente a dramática redução dos contingentes empregados. A Tabela 4 fornece uma idéia sobre o que se está querendo enfatizar. Na década de 1990, a produção regional comportou-se de forma errática, assim como o faturamento e os investimentos das empresas, que de todo modo refletiram alguma atualização tecnológica (crescimento do número de teares de algodão sem lançadeira, por exemplo). Porém, o indicador que mais chama a atenção refere-se ao emprego: o período 1990-97 assistiu ao desaparecimento de 13.000 postos de trabalho nas empresas vinculadas ao mencionado sindicato, uma redução de 25%; isso significou aumento de produtividade de 40%, tendo a produção média passado de 2 toneladas por trabalhador para 2,8 toneladas.

21 Estudo realizado por EHMKE (1991) sobre as grandes fiações de Blumenau sugere o quanto as empresas da região utilizavam bens de capital antigos na passagem da década de 1980 para a de 1990.

TABELA 4 - INDICADORES SOBRE A EVOLUÇÃO DA INDÚSTRIA TÊXTIL NO VALE DO ITAJAÍ: 1990-97

Anos	1990	1993	1995	1997
Indicadores				
Emprego	51.000	48.000	41.000	38.000
Produção (toneladas)	102.000	96.000	120.000	107.000
Consumo de energia elétrica (Gwh)	404	460	464	489
Faturamento (US\$ milhões)	1.733,9	1.287,3	1.760,0	1.917,0
Investimento (US\$ milhões)	95,0	90,1	174,0	70,0
Nº de fusos e rotores (fiação de algodão)	292.214	302.260	402.257	185.404
Nº de teares circulares	777	810	722	755
Nº de teares de algodão com lançadeira	1.090	649	1.106	540
Nº de teares de algodão sem lançadeira	869	1.024	1.298	1.458

Fonte: Sindicato das Indústrias de Fiação, Tecelagem e do Vestuário de Blumenau.

Esses dados mostram um aspecto maior, talvez o mais destacado, da reestruturação produtiva na região: a intensa racionalização no uso da mão-de-obra, refletida em escalada de demissões que ganhou velocidade a partir do Plano Real, quando os efeitos da redução das alíquotas de importação foram amplificados pela valorização do câmbio. Assim, a modernização de máquinas e equipamentos e a atualização das formas de gestão representaram considerável intensificação do trabalho para os contingentes de empregados que preservaram os seus vínculos, tendo muitos deles mergulhado na multifuncionalidade.²²

É importante sublinhar, todavia, que os impactos sobre o emprego não resultaram somente dos avanços tecnológicos e organizacionais, que de toda forma apresentaram abrangência reduzida. Foram caudatários, principalmente, da subcontratação e da terceirização, intensificadas, antes de tudo, em virtude da busca de menores custos de produção e maior flexibilidade: conforme assinalado anteriormente, quase todas as empresas pesquisadas transferiam parte de seus processos produtivos para capacidades externas, algumas delas para trabalhadores em domicílio, e não foram poucos os depoimentos em que se revelava o interesse em ampliar ainda mais o recurso a essa forma de organizar o trabalho.

Além de normalmente mais conflituosas do que cooperativas, e também marcadas pela incerteza, as relações de subcontratação e terceirização em geral rimavam com agravamento do caráter precário das relações de trabalho, pois boa parte das

22 Consultar também DIEESE-SC (1996) sobre esses pontos.

atividades transferidas era realizada sob o signo da mais completa informalidade. E o quanto isso era percebido como problema grave, ligado à reestruturação em curso no Médio Vale do Itajaí, transparece na visão dos trabalhadores organizados, manifestada em exemplar do informativo do Sindicato dos Trabalhadores nas Indústrias de Fiação e Tecelagem de Blumenau:

“O Sindicato (...) vem combatendo a terceirização, um sistema que as empresas vêm implantando gradativamente em Blumenau e que representa um grande retrocesso na conquista dos trabalhadores. Por que? Porque direitos como Fundo de Garantia, 13º salário, férias, licença-maternidade, aposentadoria, etc. não existem no trabalho terceirizado.

Na terceirização, os trabalhadores ficam completamente desprotegidos e não têm os mesmos direitos que os outros trabalhadores têxteis.”
(FORÇA OPERÁRIA, agosto de 1997, 1ª quinzena, p. 1)

Percebe-se, portanto, que a reestruturação foi desigual no Médio Vale do Itajaí. Houve modernização tecnológica e organizacional, mas de abrangência restrita, geralmente envolvendo as firmas maiores. Tentou-se diferenciar a oferta, visando freqüentar espaços de mercado mais sofisticados, mas em vários casos foi a redução de preço que se revelou providência básica para tentar a manutenção do negócio; preços tiveram que ser comprimidos também em prestadores de serviços de beneficiamento, já que seus clientes foram afetados pelas adversidades. Até em relação à contrapartida do aumento da concorrência, relativa à possibilidade de utilizar insumos e matérias-primas importados, as iniciativas mostraram-se heterogêneas no coletivo de firmas. É verdade que algumas empresas pareciam não ter conseguido vislumbrar as vantagens incrustadas nessa utilização, mas as restrições de escala e as dificuldades para conjugar esforços que frutificassem em compras conjuntas dificultaram sobremaneira o acesso. Da mesma forma, só poucas firmas, as maiores, lançaram-se em ampliação e sofisticação da oferta com base na importação de produtos prontos, visando à revenda, ou no licenciamento de marcas no exterior. Em diversas firmas testemunharam-se condutas nitidamente defensivas, traduzidas em redução da quantidade produzida e transferência de parte (às vezes da quase totalidade) das operações para capacidades externas, em subcontratação/terceirização de “capacidade” ou “concorrencial” protagonizada conforme o ritmo das oscilações do mercado.

Assim, diante das mudanças de marco regulatório, as empresas do Médio Vale do Itajaí apresentavam situações competitivas diferenciadas, mostrando que participar de um *cluster* não representa garantia de desempenho positivo. Não há novidade nessa constatação, pois a experiência internacional, no mundo mais industrializado

ou não, indica que os sistemas produtivos territorializados podem apresentar considerável diferenciação interna.²³ De fato, uma mesma região pode abrigar estratégias combinadas de “flexibilização ofensiva” e “defensiva”, de busca de competitividade mediante a pavimentação simultânea de uma “via elevada” e de uma “via baixa” em termos de reestruturação, conforme as opções dos grupos de agentes envolvidos.²⁴ A realidade geralmente apresenta diferentes associações de “modelos”, e pode-se dizer que as repercussões em termos de desenvolvimento regional mostram-se vinculadas à predominância de um ou outro tipo de orientação.

Parece que no Médio Vale do Itajaí, pelo menos na maior parte dos anos 1990, a “flexibilidade defensiva” e a “via baixa” prevaleceram. De fato, reconheceu-se, entre as empresas, que para sustentar a competitividade num quadro de economia globalizada e concorrência mais aguda os investimentos em tecnologia teriam que ser bem maiores do que foram até meados da década; as relações interfirmas afiguraram-se menos marcadas por espírito de colaboração do que pelo sentido de competição; e a desverticalização produtiva não tem favorecido, na maioria, o surgimento de teias de vínculos densos e duradouros. Assim, boa parte dos ajustes perante as mudanças nas condições de concorrência envolveu, antes de tudo, a contração dos contingentes diretamente empregados e a introdução de mecanismos de flexibilização no uso da mão-de-obra: segundo Martinez (1998), o patronado da área tentou, por meio de negociação com o sindicato dos trabalhadores, criar um “banco de horas” que permitisse variar o período de trabalho conforme o ritmo de produção e flexibilizar o piso salarial.

Tudo isso há de ter implicações. O Médio Vale do Itajaí desponta em matéria de desenvolvimento não só em escala estadual, mas também em termos de País: quatro municípios da área (Indaial, Gaspar, Timbó e Blumenau) figuravam em 1998 entre os vinte do Brasil com os mais elevados Índices de Desenvolvimento Humano, calculados com dados referentes à primeira metade da década de 1990 no âmbito do Programa das Nações Unidas para o Desenvolvimento.²⁵ Entretanto, a escalada das demissões por conta da reestruturação produtiva não justifica otimismo em relação ao futuro.

A tendência de transferir fábricas para outras regiões, desencadeada por grandes empresas locais, constitui ingrediente suplementar no quadro adverso que pouco a pouco parece se instalar na região. De fato, atraídas por incentivos fiscais e menores salários, empresas como Teka, Artex, Hering e Sul Fabril, tradicionalmente grandes

23 Consultar NADVI & SCHMITZ (1994), por exemplo.

24 Ver a primeira seção do artigo, sobre as noções de flexibilidade “ofensiva” e “defensiva”, e sobre o conteúdo das expressões “via elevada” e “via baixa” para a reestruturação e a competitividade.

25 Cf. *Folha de S. Paulo* de 9 de setembro de 1998, Caderno “Qualidade de vida”.

empregadoras e responsáveis pela maior parcela do produto industrial e das exportações desses setores, aparecem como pontas-de-lança de processo que tem causado enormes inquietações na região.²⁶ A Teka, por exemplo, anunciou a decisão de transferir o setor de confecções para o município paranaense de Palmeira, criando mais de mil postos de trabalho.²⁷ Note-se que o problema não se restringe às grandes empresas. Embora as decisões destas firmas sejam as que suscitam maior apreensão, tendo em vista a magnitude dos números envolvidos, as empresas de menor porte também acalentam (na verdade, algumas têm agido neste sentido) o desejo da transferência, como se percebeu nas entrevistas.

Tudo somado, não são desprezíveis os indícios de que o Médio Vale do Itajaí abriga preocupantes dificuldades, em que pese a existência de uma base setorial geograficamente concentrada que durante décadas sustentou importante trajetória econômica. As mudanças macroeconômicas revelaram as fragilidades do *cluster* e introduziram na região consideráveis incertezas em relação ao futuro. Haja vista os efeitos desestabilizadores das novas condições de concorrência, a própria especialização setorial chegou a ser considerada fonte de problemas, e não faltou quem propugnasse a diversificação da base produtiva como forma de quebrar a dependência local em relação às indústrias têxteis e vestuaristas.²⁸

A experiência recente da região em foco sugere as dificuldades que, de um modo geral, podem cercar os processos de desenvolvimento largamente baseados em forças locais. Por outro lado, indica ser necessário promover os sistemas produtivos localizados: *clusters* industriais não são imunes aos efeitos deflagrados por processos econômicos mais gerais; portanto, devem ser objeto de políticas de desenvolvimento.

CONSIDERAÇÕES FINAIS

Conforme assinalado, a experiência internacional sugere que *clusters* são ambientes que favorecem o desenvolvimento industrial. Isso é verdade sobretudo no que concerne às PMEs, que “*podem ser competitivas caso recuperem como aglomeração as vantagens coletivas de que carecem individualmente em virtude de seu tamanho reduzido.*”

26 O tom dos articulistas fornece uma dimensão aproximada do drama: Blumenau “*está assistindo, estupefata e ainda estática, a algumas de suas maiores indústrias começarem a fazer as malas para partir em busca de incentivos fiscais e mão-de-obra barata em regiões distantes.*” (BRANDÃO, 1997, p. 24)

27 Cf. reportagem no jornal *Diário Catarinense*, de 28 de setembro de 1997, p. 24.

28 Cf. indicado em reportagem de BRANDÃO (1996).

(BIANCHI & TOMMASO, 1998, p. 620) Não surpreende que, em diferentes países, a ênfase das políticas de promoção dessas empresas recaia cada vez mais nas relações interfirmas em nível de sistemas produtivos localizados, confundindo-se geralmente com estratégias de estímulo ao desenvolvimento regional.

Apoiar sistemas localizados implica incentivar a especialização e a complementaridade das empresas, e isso envolve construir ou consolidar ambientes férteis para a sua agregação dinâmica, mirando o incremento da inovação e da eficiência. Entretanto, tal objetivo exige mais do que instalação de infra-estrutura, pois o essencial é galvanizar laços baseados na confiança recíproca, permeados do sentido de compartilhamento, de participação em coletividades de agentes. Assim, a pedra angular de qualquer estratégia de promoção de *clusters* deve ser o fomento das relações cooperativas, como sugere uma experiência internacional rica em ilustrações.²⁹

Em alguns países tentou-se incrementar as exportações dos sistemas produtivos territorializados mediante a criação de grupos de empresas que, com base na ação conjunta em torno de programas comuns, pudessem alcançar maior qualidade e competitividade. Em certos casos, essa cooperação **horizontal** contemplou o descortinamento de novos mercados (por intermédio de missões e organização/participação em feiras, entre outras coisas); em outros, buscou regular a qualidade dos produtos e até a entrada de novos fabricantes. Embora o sucesso não fosse homogêneo, em várias experiências houve desenvolvimento de estratégias conjuntas de mercado, compartilhamento de recursos e acesso a economias de escopo.

O estímulo à cooperação **vertical** tem ocorrido quando instituições público-privadas atuam para despertar nas firmas o interesse no estabelecimento de vínculos estreitos e estáveis com fornecedores, um tipo de relação para cujo desenvolvimento mostra-se importante o contato com as realidades de outros países ou regiões, numa espécie de *learning-by-visiting*. Outros casos de fomento à cooperação incluem treinamento técnico para fabricantes, objetivando introduzi-los em novas tecnologias e encorajá-los a protagonizar inovações que, embora simples, podem proporcionar elevação de qualidade e mais eficiência dos processos produtivos, com fortalecimento de laços de colaboração que permitem participação de clientes e outros agentes de mercado no desenvolvimento de produtos. Incluem ainda apoio financeiro à participação em feiras internacionais e estímulo ao uso conjunto de *stands*, possibilitando envolvimento que de outra forma dificilmente ocorreria; esta é área particularmente estratégica para as PMEs, pois está em jogo não só a

29 Consultar NADVI & SCHMITZ (1997).

comercialização, mas também o aprendizado sobre tendências de mercado e a observação da própria concorrência. Estímulo e suporte à compra conjunta de matérias-primas e insumos, ao aceite coletivo de grandes encomendas, com divisão entre fabricantes, e ao treinamento coletivo da mão-de-obra configuram, igualmente, ilustrações de apoio à cooperação.

É importante enfatizar que o tipo de política de que se trata considera os níveis local e regional como escalas de intervenção privilegiadas. Com base na experiência internacional, entende-se que as instituições governamentais e não-governamentais que compartilham (e compõem) os ambientes imediatos das firmas desempenham papéis decisivos e complementares, e que é nessa esfera que a auto-ajuda (implicando associações de negócios e consórcios de empresas) pode ser promovida. Parece claro que, se há amplo espaço para o Estado atuar na promoção dos *clusters*, as instituições e programas de caráter público tendem a ser tanto mais eficazes quando os próprios agentes objeto da intervenção envolvem-se ativamente, como parceiros. Daí a importância do plano local-regional como instância privilegiada da política. Frise-se que é essencial lograr o estabelecimento de vínculos orgânicos entre instituições que representam a esfera privada (os organismos de auto-ajuda) e agências do Estado.³⁰

* * *

Em termos internacionais, a competitividade das indústrias têxteis e vestuaristas baseia-se em fatores como atualização tecnológica, organização produtiva flexível, incremento em qualidade e produtividade, capacidade de diferenciação e segmentação da oferta e avanços em criação com base no contínuo acompanhamento das tendências da moda. Algumas firmas do Médio Vale do Itajaí apresentaram desempenho destacado em vários desses aspectos, mas boa parte - a maioria entre as de menor tamanho - revelou diversas e preocupantes carências. Assim, há amplo espaço para políticas voltadas à difusão de informações relevantes para as firmas, de modo a amparar a tomada de decisões estratégicas, ao descortinamento e à viabilização de intercâmbios e parcerias no País e no exterior, a fim de facilitar o acesso à tecnologia e a inovações diversas, ao apoio às iniciativas de fortalecimento da gestão empresarial e de modernização de práticas produtivas e organizacionais e à formação de recursos humanos.

Decisivo em quaisquer processos de modernização/atualização é o dinamismo no plano dos investimentos, o que torna necessário sustentação também nessa esfera. Incentivos fiscais são importantes, ao estilo do que se contempla no Programa de

30 Consultar NADVI (1995) sobre o assunto.

Desenvolvimento Têxtil Catarinense, que, criado no início de 1997, permite às empresas a utilização de até 75% do devido Imposto sobre Circulação de Mercadorias e Serviços (ICMS) em iniciativas de implantação, expansão, modernização e revitalização de atividades produtivas, com prazo de fruição de até 10 anos, carência por parcela do imposto retida de até 5 anos e prazo de amortização, por parcela, de até 12 anos. Ao que tudo indica, esse programa encerra grande potencial de revigoramento das atividades têxteis e vestuaristas em Santa Catarina.

Entretanto, a chave das políticas voltadas aos *clusters* é o desenvolvimento de entornos apropriados, com ênfase nos vínculos interempresariais e com instituições. O Médio Vale do Itajaí concentra importantes atributos, como se enfatizou, mas a travessia de fases adversas requer, entre outras coisas: fortalecimento dos serviços de apoio à produção e à comercialização, inclusive no que toca às exportações, melhoria das condições que permitem ganhos de escala na produção, com base em efetiva divisão do trabalho entre empresas, aumento da qualidade nas atividades subcontratadas/terceirizadas e estímulo às interações interfirmas envolvendo questões como acesso conjunto a serviços (de tinturaria, por exemplo) e aquisições coletivas de matérias-primas e insumos, especialmente quando oriundos do exterior.

A região possui instituições importantes, o que é “trunfo” para qualquer política de desenvolvimento de ambientes produtivos e socioinstitucionais. Entretanto, o clima de forte rivalidade e individualismo que prevalece entre os empresários indica ser necessário agir para fomentar/desenvolver a cooperação em âmbito regional. Alterar esse quadro requer mudanças de mentalidade e revisão de posturas arraigadas, com enraizamento da idéia de que iniciativas conjuntas, implicando coletivos de agentes, configuram procedimentos que podem auxiliar na travessia dos períodos de turbulência. É essencial inculcar a idéia de que é sobretudo no plano coletivo que os desafios representados pelas novas condições de concorrência podem ser enfrentados. Em suma, já que o caráter secular do *cluster* garantiu um considerável estoque de externalidades, as iniciativas de política devem focar, antes de tudo, avanços no lado ativo da “eficiência coletiva”, isto é, aquele relacionado à ação conjunta, deliberada.

Talvez a própria crise regional contribua para instilar o sentido de cooperação no sistema. Tendo em vista as dificuldades da década de 1990, o grande empresariado parece perceber que as perspectivas das indústrias têxteis e vestuaristas relacionam-se às possibilidades de agregação de valor aos produtos, como ocorre internacionalmente. Assim, o caminho seria a produção simultânea de grandes quantidades de artigos com marcas reconhecidas e de pequenas quantidades de artigos de moda diferenciados, dirigidos a nichos de mercado, tudo sob o primado

da melhor qualidade possível. Ora, a produção diferenciada e em pequenos lotes estaria a exigir estruturas produtivas menores, mais ágeis e flexíveis, e isso representa imenso campo para a incorporação de PMEs nos espaços produtivos das grandes firmas via relações de subcontratação e terceirização densas. Segundo o presidente da Associação Comercial e Industrial de Blumenau, as grandes firmas do Médio Vale do Itajaí estariam crescentemente engajadas em processo de reestruturação com essas características,³¹ como constitui exemplo a iniciativa da Hering, que apresenta entre as suas estratégias a fabricação de artigos licenciados com intensa utilização de **faccionistas**.³² A maior densidade aparente dos vínculos derivaria da necessidade de fortalecer as estruturas das **faccões**, de modo a garantir desempenho em qualidade e produtividade.

Contudo, mesmo nessas circunstâncias, a promoção dos vínculos de cooperação em escala de sistema mantém-se como problema candente. Se as grandes empresas estão a contribuir para ampliar os espaços de atuação das PMEs, inclusive enriquecendo os vínculos, o envolvimento das firmas menores é geralmente seletivo. De fato, o núcleo duro das redes assim estruturadas tende a ser integrado pelas empresas mais capacitadas, em diferentes sentidos. Assim, fração expressiva do empresariado de pequeno e médio porte tende a permanecer carente de apoio e sujeito às oscilações do mercado, e isso significa a permanência de um amplo campo de intervenção institucional por meio de políticas voltadas ao desenvolvimento do entorno das firmas, com destaque para a promoção dos vínculos de cooperação. Entende-se que lograr sucesso nessa direção constitui requisito para a melhoria da competitividade do sistema como um todo e para o desenvolvimento regional.

REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- AMIN, Ash & ROBINS, Kevin. Le retour des économies régionales? La géographie mythique de l'accumulation flexible. In: BENKO, Georges & LIPIETZ, Alain (dirs.), *Les régions qui gagnent*. Paris: Presses Universitaires de France, 1992, p. 123-161.
- BECCATINI, Giacomo. Le district industriel: milieu créatif. *Espaces et Sociétés*, Paris: LHarmattan, n. 66-67, p. 147-163, 1992.
- BENKO, Georges & LIPIETZ, Alain. Le nouveau débat régional: positions. In: BENKO, Georges & LIPIETZ, Alain (dirs.), *Les régions qui gagnent*. Paris: Presses Universitaires de France, 1992, p. 13-32.

31 Conforme palestra proferida na 5ª Reunião Especial da Sociedade Brasileira para o Progresso da Ciência, realizada em Blumenau em setembro de 1997.

32 Cf. reportagem de MARTINEZ (1998).

- BIANCHI, Patrizio. Industrial policy initiatives in support of small and medium-scale industry: impact of changes in industrial structure and integration on SMI clusters. Seminar on New Trends and Challenges in Industrial Policy, United Nations Industrial Development Organization, Vienna, 16-17 October 1997 (*mimeo*).
- BIANCHI, Patrizio & TOMMASO, Marco R. di. Política industrial para las Pyme en la economía global. *Comercio Exterior*, México, v. 48, n. 8, p. 617-623, Agosto 1998.
- BRANDÃO, Vladimir. Pesadelo oriental. *Expressão*, Florianópolis, n. 64, p. 14-21, 1996.
- _____. A enchente que não acabou. *Expressão*, Florianópolis, n. 77, p. 24-31, 1997.
- CAWTHORNE, Pamela M. Of networks and markets: the rise and rise of a South Indian town, the example of Tiruppur's cotton knitwear industry. *World Development*, v. 23, n. 1, p. 43-56, 1995.
- CUNHA, Idaulo J. *O salto da indústria catarinense: um exemplo para o Brasil*. Florianópolis: Paralelo 27, 1992.
- DIÁRIO CATARINENSE. Setor têxtil pede pressa na aprovação do Prodec. Florianópolis, 28 de setembro de 1997, p. 24.
- DIEESE-SC. *Reestruturação produtiva e emprego na indústria de Santa Catarina*. Florianópolis, Estudo Especial, dezembro de 1996.
- EHMKE, Ralf M. *A modernização da indústria de fiação: uma análise da fiação blumenauense*. Blumenau, Universidade Regional de Blumenau, Monografia de Conclusão de Curso de Graduação em Ciências Econômicas, março de 1991.
- FOLHA DE S. PAULO. Caderno "Qualidade de Vida", 9 de setembro de 1998.
- FORÇA OPERÁRIA. Terceirização é uma armadilha. Blumenau, Informativo do Sindicato dos Trabalhadores nas Indústrias de Fiação e Tecelagem de Blumenau, ano VIII, n. 69, agosto de 1997, 1ª quinzena, p. 1.
- GAROFOLI, Gioacchino. Les systèmes de petites entreprises: un cas paradigmatique de développement endogène. In: BENKO, Georges & LIPIETZ, Alain (dirs.), *Les régions qui gagnent*. Paris: Presses Universitaires de France, 1992, p. 57-80.
- HERING, Maria L. R. *Colonização e indústria no Vale do Itajaí: o modelo catarinense de desenvolvimento*. Blumenau: Editora da FURB, 1987.
- KUHN, Ulrich. Desafios da globalização da indústria têxtil. *O Economista*, Florianópolis, Informativo do Conselho Regional de Economia da 7ª Região-SC, n. 6, setembro/outubro de 1996, p. 2.
- LEBORGNE, Danièle & LIPIETZ, Alain. Deux stratégies sociales dans la production des nouveaux espaces économiques. *CEPREMAP*, Paris, n. 8911, Mars 1988.

- LIPIETZ, Alain. O local e o global: personalidade regional ou inter-regionalidade?. *Espaço & Debates*, n. 38, p. 10-20, 1994.
- MARSHALL, Alfred. *Principles of economics: an introductory volume*. 8ª ed. London: Macmillan, 1979.
- MARTINEZ, Christiane. Longe dos chinelos. Balanço Anual. Santa Catarina, *Gazeta Mercantil*, setembro de 1998, p. 28-30.
- NADVI, Khalid. Industrial clusters and networks: case studies of SME growth and innovation. United Nations Industrial Development Organization, October 1995 (*mimeo*).
- _____. The cutting edge: collective efficiency and international competitiveness in Pakistan. *Discussion Paper*, Brighton: University of Sussex/IDS, n. 360, July 1997.
- NADVI, Khalid & SCHMITZ, Hubert. Industrial clusters in less developed countries: review of experiences and research agenda. *Discussion Paper*, Brighton: University of Sussex/IDS, n. 339, January 1994.
- _____. SME responses to global challenges: case studies of private and public initiatives. Seminar on New Trends and Challenges in Industrial Policy, United Nations Industrial Development Organization, Vienna, 16-17 October 1997 (*mimeo*).
- PAVITT, Keith. Sectoral patterns of technical change: towards a taxonomy and a theory. *Research Policy*, v. 13, p. 343-373, 1984.
- PORTER, Michael E. Clusters and the new economics of competition. *Harvard Business Review*, v. 76, n. 6, p. 77-1990, November-December 1998.
- RABELLOTTI, Roberta. Is there an 'Industrial District Model'? Footwear districts in Italy and Mexico compared. *World Development*, v. 23, n. 1, p. 29-41, 1995.
- RODRIGUES, Leonel C., BIZZOTTO, Carlos E. N. & SOUZA, Darcy de. Estratégias competitivas no setor têxtil na região de Blumenau. XIX Simpósio de Gestão da Inovação Tecnológica, São Paulo, *Anais...*, USP/PGT/FIAPACTo, 1996, p. 1002-1.020.
- SANTA CATARINA/Gabinete de Planejamento e Coordenação Geral. *Atlas de Santa Catarina*. Rio de Janeiro: Aerofoto Cruzeiro, 1986.
- SANTA CATARINA EM DADOS. Federação das Indústrias do Estado de Santa Catarina. Setor Econômico-Estatístico. Florianópolis, v. 7, 1996.
- SENGENBERGER, Werner & PYKE, Frank. Small firm industrial districts and local economic regeneration: research and policy issues. *Labour and Society*, Geneva: International Institute for Labour Studies, v. 16, n. 1, 1991, p. 1-24.
- SCHERER, André L. F. & CAMPOS, Silvia H. As mudanças no comércio internacional e as exportações brasileiras de têxteis e vestuário. *Ensaio FEE*, Porto Alegre, v. 14, n. 1, p. 229-254, 1993.

- SCHMITZ, Hubert. On the clustering of small firms. *IDS Bulletin*, Brighton: University of Sussex/IDS, v. 23, n. 3, p. 64-69, July 1992.
- _____. Collective efficiency: growth path for small-scale industry. *The Journal of Development Studies*, v. 31, n. 4, p. 529-566, April 1995.
- SCHMITZ, Hubert & MUSYCK, Bernard. Industrial districts in Europe: policy lessons for developing countries? *World Development*, v. 22, n. 6, p. 889-910, 1994.
- SCOTT, Allen J. & STORPER, Michael. Industrialization and regional development. In: STORPER, Michael & SCOTT, Allen J. (eds.), *Pathways to industrialization and regional development*. London: Routledge, 1992, p. 3-17.
- SINGER, Paul. *Desenvolvimento econômico e evolução urbana: análise da evolução econômica de São Paulo, Blumenau, Porto Alegre, Belo Horizonte e Recife*. 2ª ed. São Paulo: Editora Nacional, 1977.
- STORPER, Michael & HARRISON, Bennett. Flexibility, hierarchy and regional development: the changing structure of industrial production systems and their forms of governance in the 1990s. *Research Policy*, n. 20, p. 407-422, 1991.
- TOMIO, Fabricio R. de L. *Organização coletiva e representação de interesses do empresariado industrial têxtil de Blumenau – SC: a atuação da ACIB e do SINTEX em um espaço político-institucional democrático (1985-1994)*. Florianópolis, Universidade Federal de Santa Catarina, Dissertação de Mestrado em Sociologia Política, 1995.