

Arranjos Produtivos Locais Perante os Desafios da Globalização: Uma Incursão na Problemática

Hoyêdo Nunes Lins

- Professor Doutor, Titular do Departamento de Ciências Econômicas da Universidade Federal de Santa Catarina, com participação no Programa de Pós-Graduação em Economia

Resumo

Explora a situação das aglomerações industriais em face das mudanças econômicas amplas, com base em investigação sobre uma área de produção de artigos de vestuário centrada em Criciúma, na região sul de Santa Catarina, envolvendo principalmente entrevistas em 16 empresas e em instituições da região. O contexto macroeconômico refere-se à abertura comercial do Brasil nos anos 1990, tributária de grande aumento nas importações, em larga medida na forma de artigos de vestuário fabricados a custos muito baixos de mão-de-obra. A pretensão é examinar o modo como a estrutura local foi afetada pelas novas condições de concorrência e como reagiu a estas, à luz do debate sobre os arranjos locais de produção industrial, ou *clusters* industriais. Ao final, esboçam-se algumas idéias sobre a promoção do ambiente socioprodutivo das firmas. Acredita-se que o conteúdo dessas idéias, impregnadas dos sentidos de ação coletiva e de cooperação, pode ser válido para outras realidades em situação mais ou menos semelhante.

Palavras-chave:

Aglomerações industriais; Abertura comercial; Ação coletiva; Sul-catarinense vestuarista.

1 – INTRODUÇÃO

O interesse pela esfera local, envolvendo a reflexão sobre o desenvolvimento socioeconômico e sobre a promoção da competitividade, parece ter fincado raízes no Brasil durante os anos 1990. Os rumos do debate internacional sobre os temas associados indicam que esse interesse encontra-se sintonizado com o que se discute em diferentes países. Internacionalmente, no entanto, a importância da dimensão local foi reconhecida há muitos anos. De fato, já se passaram duas décadas desde que Piore e Sabel (1984) chamaram a atenção para as bem-sucedidas experiências de organização produtiva, caracterizadas como de “especialização flexível”, salpicadas em localidades da chamada “Terceira Itália”. A partir de então, a dimensão local do desenvolvimento, com as vinculadas iniciativas de fomento, ocupa posição destacada na literatura, que registra uma profusão de estudos quer de cunho conceitual, quer voltados à descrição, análise e avaliação de situações captadas por pesquisas empíricas sobre diversas realidades, nacionais ou regionais.

Seja como for, é salutar que se tenha assistido recentemente ao fortalecimento da aludida temática no Brasil. Isso é perceptível nas órbitas acadêmica e técnico-institucional e também no terreno da divulgação mais ampla. No plano acadêmico, é sugestiva a proliferação de trabalhos apresentados em vários eventos científicos e publicados em diferentes lugares. No que concerne ao nível técnico-institucional, cabe referir ao interesse pelas experiências de industrialização localizadas manifestado no âmbito do Instituto de Pesquisa Econômica Aplicada (IPEA, 2001) e, conforme sugerido pela elaboração de estudos como os de Garcez (2000) e Santos e Guarneri (2000), ao interesse de integrantes do quadro técnico do Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social (BNDES). Em termos de informação ampla, basta mencionar a existência de material de imprensa como o ilustrado pelo artigo de Bacal (2001) sobre diversos exemplos brasileiros de sistemas produtivos locais, pelo artigo de Nascimento (2001) sobre casos paulistas e pelo conjunto de textos sobre o Estado de Minas Gerais, apresentados pelo jornal *Gazeta Mercantil* (RELATÓRIO..., 2001).

A ampliação da massa crítica sobre a problemática em foco requer a realização e a divulgação da maior quantidade possível de trabalhos que versem sobre diferentes situações locais e contemplem aspectos importantes dos arranjos produtivos observados. Esse entendimento ins-

pirou a formulação do presente estudo e influenciou a sua elaboração. O recorte privilegiado implica examinar a situação das aglomerações industriais, ou *clusters*, em face das mudanças econômicas mais amplas, principalmente as que dizem respeito ao marco regulatório da economia, de uma forma abrangente. Todavia, esse assunto não é explorado em termos gerais, mas, sim, a partir da análise de um arranjo específico: a área de produção de artigos de vestuário centrada em Criciúma, cidade da região sul do Estado de Santa Catarina. O contexto macroeconômico, isto é, o ambiente geral em relação ao qual essa área vestuarista é abordada, refere-se à abertura comercial experimentada pelo Brasil nos anos 1990, um processo que provocou verdadeira avalanche de produtos importados, muitos na forma de artigos de vestuário de procedência asiática fabricados a custos muito baixos. A base empírica do estudo engloba entrevistas em 16 empresas e em instituições locais, realizadas em 1997 – no auge da crise da indústria do vestuário ocasionada pela pressão das importações –, além de pesquisa documental e bibliográfica. A pretensão maior é examinar as reações do “tecido” local de produção de artigos de vestuário às novas condições de concorrência, à luz do debate sobre as aglomerações industriais.

Inicia-se com uma abordagem conceitual sobre a problemática das aglomerações industriais. Em seguida, com desdobramento em duas seções, concentra-se a atenção na área de produção vestuarista do sul-catarinense, caracterizando-a e examinando os reflexos da abertura comercial. Nas considerações finais arrisca-se sugestão de iniciativa com vistas à promoção do arranjo local.

2 – AGLOMERAÇÕES INDUSTRIAIS: QUESTÕES RELEVANTES

A principal inspiração de boa parte das análises sobre organização produtiva e desenvolvimento local, na perspectiva das aglomerações industriais ou *clusters*, é a experiência européia dos “distritos industriais”. Essa expressão refere-se aos arranjos produtivos caracterizados pela concentração geográfica de firmas (principalmente pequenas e médias empresas – PMEs) setorialmente especializadas e que, com relações densas e cooperativas, atuam em condições de desverticalização produtiva, inseridas em ambientes dotados de tecido institucional que ampara as ações dos agentes, de serviços de apoio à produção e, não raramente, de identidade sociocultural

que ajuda a “cimentar” as relações locais (BECATTINI, 1992; RABELLOTTI, 1995; SCHMITZ, 1995).

2.1 – Os Atributos das Aglomerações e a Centralidade dos Vínculos Cooperativos

A noção de “distrito industrial” remonta às análises de Marshall (1979) sobre localização industrial, por ocasião da abordagem, calcada na observação da realidade britânica de meados do século XIX, das vantagens para a indústria advindas da inserção em certos ambientes. Entretanto, na análise desse autor, a ênfase recaía nos benefícios relacionados às externalidades concentradas espacialmente. Na atualidade, ganha terreno a visão de que, embora a concentração geográfica e setorial das firmas seja fundamental para o desempenho do sistema econômico localizado, a forma *cluster* não assegura, por si só, a *performance* competitiva. Os principais resultados dependem das articulações entre economias externas e a ação conjunta voluntária desencadeada com vistas ao alcance de certos objetivos em nível de coletividade de produtores. Ou seja, têm a ver com o grau de “eficiência coletiva” existente, uma expressão que capta o aspecto essencial do desempenho econômico nos arranjos produtivos locais: a articulação entre as externalidades vistas como subproduto incidental, algo involuntário, de situações e/ou processos, e as ações conjuntas deliberadas (SCHMITZ, 1995; NADVI; SCHMITZ, 1997).

A aglomeração geográfica favorece e até induz a ação conjunta, porém não a garante. Nadvi (1997) sugere considerar as economias externas como o elemento passivo da “eficiência coletiva” e a ação conjunta como o seu elemento ativo. Um “distrito industrial” pode ser considerado um *cluster* com elevada incidência de condutas cooperativas (SCHMITZ, 1995), e, assim, para as firmas pertencentes a tais arranjos, os benefícios vinculam-se não só à existência de economias externas estáticas (fruto dos menores custos derivados da própria localização) e dinâmicas (relacionadas a processos envolvendo educação, treinamento e acúmulo de conhecimentos), mas também às economias de proximidade traduzidas em menores custos de transação e outros, proporcionados pela circulação de informações e por contatos face-a-face. Os benefícios têm a ver, principalmente, com os elementos de sinergia, que favorecem e intensificam a capacidade de inovação local através, por exemplo, de imitações, cujos principais vetores são os vínculos cooperativos e as parcerias. Desde logo, identificar a natureza dos vínculos interfirmas nas aglome-

rações geográfico-setoriais reveste-se de evidente importância. Note-se que a questão das inter-relações figura entre os principais elementos de diferenciação dos arranjos produtivos locais na classificação proposta pelo Ipea (2001), em que são identificados quatro tipos de agrupamentos – potenciais, emergentes, maduros e avançados – e fala-se igualmente de *clusters*, pólos tecnológicos e redes de subcontratação.

A importância das interações desnuda-se principalmente quando se lhes considera o significado como vetor da aprendizagem e como mecanismo de estímulo à inovação. A perspectiva em foco é a da “economia da aprendizagem” (*learning economy*)¹, pela qual se postula que aprender – no sentido de adquirir ou fortalecer continuamente a capacidade de fazer coisas novas – é um recurso essencial no capitalismo contemporâneo. Ora, a aprendizagem é uma atividade eminentemente coletiva, porque necessariamente interativa, e, assim, a região representa escala de relações especialmente propícia a ela, tendo em vista a intensidade de vínculos entre os agentes que a situação de proximidade geralmente proporciona, ou ao menos oportuniza. Entretanto, essa potencialidade concretiza-se realmente quando a aprendizagem interativa ocorre de forma institucionalmente organizada. É nessas condições que cabe falar em “região de aprendizagem” (*learning region*)² e que o papel desempenhado pela concentração geográfica, na difusão do conhecimento tácito e nos processos de inovação, apresentasse com toda a sua importância (KOSCHATZKY, 1998). Subjacentes a tais possibilidades situam-se, como parece evidente, a qualidade e a intensidade das relações protagonizadas no seio dos arranjos socioprodutivos.

Morgan (1996) refere-se à problemática da aprendizagem e da inovação na esfera local aludindo à incidência, observada em certos ambientes industriais, o que designa pela expressão “modelo de desenvolvimento em rede” (*networking model of development*). A pedra angular da organização, tributária do desenvolvimento, é a cooperação:

“(…) o desenvolvimento econômico está sendo agora reconhecido pelo que ele realmente é, nomeadamente uma forma de empreendedorismo coletivo no qual a disposição para colaborar, de maneira a atingir objetivos mutuamente benéficos, é tão importante, integralmente, quanto tipos mais tangíveis de investimento. O crescente fenô-

¹ Associada aos trabalhos de Lundvall. Ver, por exemplo, Lundvall e Borrás (1997).

² Consultar, entre outros, Morgan (1997).

meno da colaboração – entre *managers* e empregados no interior da firma, entre firmas na cadeia de fornecimento (*supply chain*) e entre firmas e seus meios locais – atesta o significado da aprendizagem por interação (*learning-by-interacting*)” (MORGAN, 1996, p. 64).

Entretanto, o reconhecimento do caráter estratégico dos vínculos no âmbito local não deve fazer crer que as interações com o exterior dos *clusters* não são importantes. Ao contrário, estas relações garantem a “oxigenação” freqüente das práticas locais, evitando o que se pode designar por *lock-in* regional, quadro em que, por exemplo, as firmas de uma dada área ficam como que “aprisionadas” no seu próprio modo de proceder (MASKELL; MALMBERG, 1999).

Assinale-se ainda que, principalmente quando impregnadas do sentido de cooperação, aparecendo como redutos de iniciativas conjuntas norteadas por interesses comuns ou próximos, as aglomerações industriais parecem favorecer o desempenho das PMEs em contextos de incertezas e desafios, como ocorre sob o signo da liberalização comercial e da globalização. Considera-se que, perante as adversidades, mesmo nos países menos industrializados, as conexões e os espaços de cooperação podem proporcionar resultados que transcendem a mera sobrevivência das firmas ou a geração de oportunidades de trabalho restritas às relações informais. Como a aprendizagem sobre as oportunidades e sobre os desafios é sempre coletiva, só coletivamente as firmas menores conseguem superar as desvantagens que o seu reduzido tamanho relativo lhes impõe (BIANCHI; TOMMASO, 1998), e, assim, não surpreende que as novas propostas de apoio às PMEs e de promoção do desenvolvimento local atribuam papel destacado às relações interfirmas.

2.2 – O Problema da Promoção da Esfera Local

Em diferentes países (como se observa na União Européia), as políticas de desenvolvimento local passaram a incluir iniciativas voltadas à promoção dos *clusters* industriais, sendo que parte considerável das medidas vislumbradas apresenta-se convergente no apoio às firmas que participam desse tipo de configuração (BIANCHI, 1997; BIANCHI; TOMMASO, 1998). Frente aos desafios da globalização, tanto as externalidades positivas que existem nessas aglomerações como as incrustadas possibilidades para as firmas aprenderem a lidar com o novo quadro concorrencial representam terreno fértil para intervenções eficazes. Esse direcionamento da política baseia-se na con-

vicção de que o desempenho industrial “reside no *clustering* e na competição cooperativa, fontes de ganhos de eficiência e flexibilidade que raramente podem ser alcançados por produtores individuais” (SCHMITZ; MUSYCK, 1994, p. 890) ênfase no original. De um modo geral, entende-se que ampliação da competitividade rima com fortalecimento da economia local-regional, abrindo caminho para, ou estimulando, o desenvolvimento.

O principal foco dessas políticas, principalmente quando se trata de sustentar a atuação das PMEs, refere-se ao plano das relações entre empresas. Isso se justifica, pois, como assinala Bianchi (1997, p. 20), “o sucesso de muitas firmas pequenas (...) tem se baseado na inserção destas em aglomerações de firmas individualmente especializadas que atuam em contextos de complementaridade, de modo que os próprios *clusters* constituem os sujeitos coletivos que tomam parte do jogo competitivo”. Cooperar é elemento-chave para adensar e enriquecer as indicadas relações. É por esse motivo que se propugnam, crescentemente, medidas que contemplam a intensificação e o enriquecimento das interações cooperativas entre os agentes. Florescendo em ambientes que registram as externalidades próprias da concentração geográfica de atividades, as ações cooperativas derivadas de movimentos deliberados dos agentes tendem a possibilitar a plena exploração das vantagens da “eficiência coletiva”. Daí que, entre as metas básicas dos procedimentos de promoção dos sistemas locais, freqüentemente figura a criação (ou o desenvolvimento) de ambientes socioinstitucionais propícios à agregação dinâmica das firmas, na perspectiva de atingir patamar de associação que acene positivamente com respeito à inovação e à eficiência (BIANCHI, 1996; 1997; BIANCHI; TOMMASO, 1998).

Estimular o fortalecimento dos vínculos locais implica, entre outras coisas, contribuir para que as firmas possam descortinar novos mercados coletivamente (através de missões e organização/participação em feiras, por exemplo), com estratégias de comercialização conjunta, compartilhamento de recursos e acesso a economias de escopo. Também envolve despertar o interesse dos fabricantes por interações estreitas e estáveis com fornecedores, para o que é útil conhecer o modo como isso ocorre em diferentes realidades (a organização de viagens na perspectiva de um, por assim dizer, *learning-by-visiting* é uma interessante forma de

auxílio). O fomento à cooperação pode igualmente incluir treinamento técnico para os produtores, no intuito de aproximá-los de novas tecnologias e encorajá-los a protagonizar inovações capazes de elevar a qualidade e tornar mais eficientes os processos produtivos, principalmente com base em laços de colaboração pelos quais os clientes e outros agentes de mercado participem no desenvolvimento de produtos. Pode abranger ainda apoio financeiro à participação em feiras internacionais, com uso conjunto de *stands*, possibilitando envolvimento que, de outra forma, dificilmente ocorre entre as empresas de menor porte. Outras ilustrações de iniciativas de apoio à cooperação referem-se ao estímulo e ao suporte às compras conjuntas de matérias-primas e insumos, assim como ao aceite coletivo de grandes encomendas (com divisão entre fabricantes) e ao treinamento também coletivo da mão-de-obra.

O terreno de que se trata é de difícil laboração, já que, de um modo geral, as resistências às ações cooperativas tendem a ser consideráveis. Arranjos locais em diferentes países, notadamente no mundo menos industrializado, oferecem exemplos de grandes dificuldades, tendo em vista os obstáculos ao estabelecimento de vínculos, sobretudo, horizontais, ou seja, que envolvem agentes situados no mesmo plano da cadeia produtiva, esfera em que os comportamentos são, por via de regra, marcados por forte sentido de concorrência e rivalidade, com escassa inclinação às práticas de cunho colaborativo (NADVI; SCHMITZ, 1994). Em que pese às dificuldades, as iniciativas para introduzir ou fortalecer o espírito cooperativo nos sistemas de produção locais são estratégicas, o que é especialmente verdadeiro quando tais aglomerações deparam-se com grandes turbulências, como as ligadas às mudanças macroeconômicas. Com efeito, é principalmente em circunstâncias desse tipo que se mostram imprescindíveis os mecanismos de ajuda e apoio à reconstituição dos fundamentos tecnológicos das firmas e à redução dos custos de informação e de coordenação das ações no interior dos sistemas, assim como aos encadeamentos com novas fontes de inovações. Em todos os casos, laços de colaboração robustos, abrangentes e duradouros configuram importantes e estratégicos requisitos.

Assinale-se igualmente que, na base das iniciativas de política com o recorte indicado, geralmente figura o entendimento de que as instituições governamentais e

não-governamentais que compartilham (e compõem) os ambientes das firmas desempenham papéis decisivos e complementares, e que o *self help*, implicando a atuação de associações de negócios e a formação de consórcios de empresas, entre outros aspectos, também há de ser promovido. A visão subjacente é que, em diferentes setores de atividades, a busca de competitividade não envolve só preço, mas requer, talvez antes de tudo, progresso efetivo no plano da qualidade e sintonia com a evolução dos gostos e da moda, o que representa amplo espaço para a atuação institucional multidirecionada. Realmente, trata-se de orientação de política no bojo da qual se postula que as instituições e os programas de caráter público são mais eficazes quando os próprios agentes objeto da intervenção envolvem-se ativamente como parceiros. Para isso, contudo, a existência de *links* orgânicos entre instituições que representam a esfera privada (como os organismos de *self help*) e agências do Estado mostra-se um atributo essencial (NADVI, 1995).

3 – UMA AGLOMERAÇÃO VESTUARISTA NO SUL DE SANTA CATARINA

Criciúma é a principal cidade da região carbonífera de Santa Catarina e uma das maiores desse Estado. Situado em área onde a imigração italiana do século XIX imprimiu uma certa marca cultural e criou os alicerces da trama urbana hoje conhecida, o município em questão registrou pouco mais de 170 mil habitantes no Censo 2000 do IBGE, figurando entre os mais populosos do território catarinense (IBGE, 2001). Sua economia, assim como a de boa parte da área por ele polarizada, evoluiu atrelada ao considerável potencial ligado ao carvão, tanto energético quanto metalúrgico. O crescimento atraiu migrantes e foi marcado pelo surgimento de outras atividades, conforme ilustrado por uma razoável produção metal-mecânica que, inicialmente, fornecia para a mineração e também para outros segmentos.

A alternância de fases de expansão e declínio na trajetória do setor carbonífero estimulou a diversificação da economia regional³. Atualmente, a indústria da região registra com destaque, além das atividades referentes à mineração e ao beneficiamento de carvão (em que pese à situação de crise vivenciada por esse setor desde os

³ Sobre a trajetória de longo prazo do setor carbonífero catarinense, consultar Santos (1997).

anos 1980), os já mencionados ramos mecânico e metalúrgico, uma produção de embalagens e descartáveis plásticos de considerável vitalidade, um setor de alimentos não-negligenciável e uma fabricação de calçados igualmente merecedora de realce.

Entretanto, os ramos que marcaram, de fato, o processo de diversificação industrial na área de Criciúma foram o cerâmico (pisos, azulejos) e o de artigos de vestuário.

A indústria cerâmica, depois de um começo em escala praticamente artesanal, cresceu célere desde os anos 1970, paralelamente à expansão da construção civil no país. Mais tarde, após grandes dificuldades nos anos 1980 e principalmente no começo dos 1990 (devido à recessão causada pela política do governo Collor), a reestruturação protagonizada fez a indústria em foco despontar como a mais dinâmica da região, com tecnologia atualizada e presença destacada nos mercados internacionais⁴. Hoje, o parque cerâmico do sul catarinense ostenta inclusive importante tecido institucional, no qual cintila o Centro de Tecnologia em Cerâmica. Digno de realce é o envolvimento da Universidade do Extremo Sul Catarinense, que criou um curso superior orientado para as necessidades dessa indústria.

A indústria de vestuário, originada de pequenas alfaiatarias e unidades de comércio atacadista, experimentou longa evolução desde a fase “fundo-de-quintal”, em trajetória marcada pela multiplicação das etiquetas. No começo dos anos 1990 o salto foi extraordinário, após processo de vagarosa expansão desde a década de 1970: de 16 empresas que, em 1978, empregavam diretamente cerca de 900 trabalhadores, alcançou-se patamar de mais ou menos 450 firmas, que registravam perto de 7.500 funcionários em 1994 (GOULARTI, 1995). Assim, denominações do tipo “maior núcleo confeccionista catarinense” e “terceira maior área produtora de jeans do Brasil”, algumas vezes observadas na imprensa estadual, referem-se a quadro em que, na primeira metade dos anos 1990, 28% do pessoal ocupado na indústria e 40% dos estabelecimentos industriais existentes na área da Associação dos Municípios da Região Carbonífera relacionavam-se ao ramo “têxtil, vestuário, calçados” (SANTA CATARINA, 1997). Note-se que as estatísticas captam tão-somente as atividades ditas formais. Portanto, tendo em vista que os processos

intensivos em mão-de-obra constituem redutos privilegiados de trabalho sem registro, principalmente em virtude de intensa subcontratação e terceirização, é legítimo inferir que o peso da indústria de vestuário na ocupação da mão-de-obra na área de Criciúma é bem maior do que o sugerido pelos dados disponíveis.

Simultaneamente ao fortalecimento do setor, a região assistiu à proliferação de postos de venda de artigos de vestuário. A rigor, isso ocorreu não só na área de Criciúma, mas em todo o sul do Estado. Até 1997 foram instalados 14 centros comerciais às margens da BR-101, distribuídos entre os municípios de Imbituba, mais ao norte, e Sombrio, próximo à fronteira com o Rio Grande do Sul. Tal processo inclusive estimulou a criação da União dos Centros Comerciais de Atendimento e Pronta Entrega da Região Sul de Santa Catarina.

Que atributos encontram-se reunidos em Criciúma e na sua área para sustentar a condição de importante espaço de produção vestuarista? Com base nas entrevistas realizadas nas empresas e em instituições locais, e à luz da concepção dos *clusters* industriais, podem-se focalizar questões relacionadas à mão-de-obra, aos aspectos socioculturais, ao tecido institucional e à presença de vínculos de cooperação.

3.1 – Mão-de-obra e Aspectos Socioculturais

A qualidade da mão-de-obra local foi reconhecida e destacada por quase todas as empresas (Tabela 1). Entretanto, a maioria indicou problemas na esfera das relações de trabalho, sobretudo no que concerne à ação sindical, embora se admitisse que, no período recente, com a crise do setor vestuarista (conforme abordado abaixo), o desemprego estaria fazendo o sindicato dos trabalhadores do setor em questão atuar de forma menos combativa.

Para alguns entrevistados, o sintoma mais evidente da capacidade de mobilização dos trabalhadores foi a tendência ao abandono de Criciúma por empresas que, tentando fugir das greves, dirigiram-se, em certos momentos da trajetória da aglomeração, para localidades rurais de municípios próximos. Contudo, é necessário matizar essas opiniões. Mesmo diante de uma postura sindical mais amena, em virtude da crise exacerbada pela enxurrada de importações, foram observadas empresas que, ainda assim, cogitavam transferir a localização das suas atividades. Desse modo, parece claro que os deslo-

⁴ Consultar Santa Catarina (1997) e Campos, Nicolau e Cário (1999).

camentos de unidades de produção vestuarista na área de Criciúma obedeceram a diferentes imperativos, entre os quais figurou a busca de reservas de mão-de-obra barata, aspecto importante para indústria intensiva em trabalho compelida a reduzir custos por causa do aumento da concorrência.

A herança sociocultural da área, ligada em boa parte à imigração italiana do século XIX, não foi sublinhada como atributo importante da atmosfera local pela maioria das empresas. A literatura internacional sobre *clusters* e “distritos industriais” freqüentemente enfatiza o papel da identidade sociocultural no desempenho das aglomerações produtivas, principalmente as européias, assinalando que essa identidade contribui para solidificar os vínculos de confiança e reciprocidade entre os atores sociais, que tenderiam, por conta disso, a se comportar conforme “normas” implícitas, tácitas. As relações de cooperação detectadas nesses arranjos, em diferentes sentidos – inclusive no seio das relações de trabalho –, mostram-se associadas, não raramente, à presença desse fator. Na região de Criciúma, não obstante a base cultural comum de numerosos agentes locais, nada do gênero, praticamente, foi observado no tocante às atividades que gravitam em torno da produção de artigos de vestuário.

3.2 – Base Institucional

Manifestações de indiferença também caracterizaram a apreciação das firmas sobre os sistemas locais de formação profissional (Tabela 2). Entretanto, o Serviço Nacional de Aprendizagem Industrial (Senai) instalado em Criciúma não só presta serviços de assistência técnica e tecnológica de interesse do setor vestuarista, como atua em educação profissional com uma variada oferta de cursos. Assim, tendo em vista o destaque atribuído ao Senai nas entrevistas, caberia entender que esse órgão marca presença não tanto em atividades de formação de mão-de-obra, mas principalmente em outros tipos de serviços. Registre-se que, na visão das firmas, a oferta de

mão-de-obra qualificada parece não depender dos sistemas de formação profissional, e que, portanto, a qualificação estaria relacionada ao conhecimento enraizado no próprio ambiente produtivo. O proprietário de uma empresa integrante do conjunto estudado assinalou que o Senai só proporcionava a “base” da formação das costureiras, motivo pelo qual considerava que a atuação do órgão nessa esfera deixava a desejar.

Sobre outros aspectos do tecido socioinstitucional, deve-se ressaltar que a participação em associações empresariais, com destaque para o Sindicato da Indústria do Vestuário de Criciúma, foi avaliada positivamente por grande número de empresas. Entretanto, as considerações quase sempre sugeriram alguma insatisfação perante o que foi caracterizado como um certo “imobilismo” dessa instituição. Reconheceu-se que o sindicato patronal atua, mas que poderia fazer muito mais.

Quanto à administração municipal, predominou nítido sentimento de indiferença, não obstante a iniciativa de instalação de uma “Colméia Industrial” em Criciúma no bojo de uma parceria público-privada. Trata-se de projeto que, no período de realização das entrevistas, visava à melhoria das condições de funcionamento da indústria do vestuário, contemplando a transferência de empresas para área doada pela administração pública, a ser equipada com diversos tipos de serviços e facilidades de utilização comum. Aparentemente, a medida resultara do entendimento segundo o qual sobreviver em meio às adversidades requeria cooperação em diversos níveis, e a idéia era que o projeto, embora contemplasse só um pequeno número de firmas, pudesse favorecer o desempenho empresarial pela outorga de melhores condições de competitividade.

3.3 – Vínculos Cooperativos

Algumas empresas indicaram a ocorrência de cooperação interfirma na região. Contudo, isso foi geralmen-

TABELA 1 – PERCEPÇÃO DAS EMPRESAS SOBRE ASPECTOS DO MERCADO DE TRABALHO LOCAL (Nº DE EMPRESAS)

Aspectos do mercado de trabalho local	Positivo p/competitiv.	Neg. p/competitiv.	Sem influência na competitiv.	Total de empresas
Qualificação dos trabalhadores	12	2	2	16
Iniciativas sindicais	3	8	5	16
Herança sociocultural	4	0	12	16

Fonte: Pesquisa direta nas empresas.

TABELA 2 – PERCEPÇÃO DAS EMPRESAS SOBRE DIFERENTES ASPECTOS DA BASE INSTITUCIONAL (Nº DE EMPRESAS)

Tópicos de observação	Número de empresas			Total
	Registro de:	Sim	Não	
- vínculos institucionais importantes		14	2	16
- atuação decisiva do Senai		15	1	16
<i>Avaliação de:</i>	<i>Positivo p/ competitiv.</i>	<i>Negativo p/ competitiv.</i>	<i>Sem influência na competitiv.</i>	<i>Total de empresas</i>
- meios de formação profissional	1	2	13	16
- desempenho da administração municipal(*)	0	2	11	16
- atuação de associações empresariais	9	1	6	16

Fonte: Pesquisa direta nas empresas.

Nota: (*) Três empresas recusaram manifestar-se sobre isso.

te associado a iniciativas como empréstimos de matérias-primas e outras demonstrações de cordialidade e solidariedade, geralmente episódicas. Cooperação propriamente dita, envolvendo relações densas e de maior alcance, foi escassamente testemunhada. Não é desprovido de significado, com efeito, que praticamente todos os agentes locais entrevistados considerassem importante avançar no campo da cooperação, em diferentes níveis. As manifestações neste sentido foram em geral acompanhadas do registro de que, historicamente, os fabricantes de artigos de vestuário localizados na região convivem em atmosfera de clara rivalidade entre si.

Por exemplo, uma firma que tentara instalar loja em cidade do Vale do Itajaí em parceria com outras duas empresas de Criciúma teve a pretensão abortada por (insuperáveis) discordâncias sobre o aproveitamento das instalações. Outra empresa, que vislumbrara chance de importar tecido e tentara organizar grupo que tornasse viável a compra na quantidade de um *container*, viu a oportunidade escapar em virtude do desinteresse dos outros empresários consultados, que alegaram possíveis desacordos sobre pagamento e divisão. Uma outra firma assinalou que radicalizara o seu comportamento em termos de interações locais desde que tivera um estilista trazido de São Paulo “roubado” por firma concorrente, o que gerou a decisão de nunca mais abrir as portas aos pares da região. É interessante indicar que, diante da interrogação sobre o quanto a ascendência comum – no caso, italiana – de muitos empresários poderia estar contribuindo para a existência de um certo nível de cooperação (tendo em vista uma possível comunhão de valores e a preservação de relações antigas que talvez ultrapassassem a escala dos negócios), algumas firmas aponta-

ram o individualismo e a existência de uma desconfiança “natural” como fatores de dificuldade para aproximações realmente densas e conseqüentes.

A iniciativa referente à “Colméia Industrial” foi permeada de certo espírito de ação coletiva entre as firmas. Entretanto, mesmo nesse caso aflorou o problema da desconfiança. Um dos entrevistados elogiou o projeto, mas ressaltou que alguns empresários temiam que a “Colméia” favorecesse o “roubo” de empregados, tendo em vista o funcionamento das empresas em situação de contigüidade.

De todo modo, é necessário reconhecer que a “Colméia Industrial” não é o único exemplo de iniciativa conjunta visando a melhorar as condições da indústria de vestuário na área. No período de realização das entrevistas, o Senai local introduzia sistema CAD para acesso direto das empresas, que o utilizariam através de terminais de computador manuseados nas suas próprias instalações, uma iniciativa originada de convênio entre aquele órgão e o sindicato dos fabricantes. A meta era permitir o uso em rede das funções relacionadas a *design* e encaixe, por exemplo, após o que as empresas se dirigiriam ao Senai para as etapas de risco e corte dos moldes. Outro exemplo refere-se ao Pórtico Comercial de Criciúma, um entre diversos espaços de comercialização de artigos de vestuário salpicados no sul do Estado, como já se indicou. Conforme depoimentos, a Prefeitura de Criciúma cedera as respectivas instalações por 20 anos, objetivando imprimir dinamismo à indústria vestuarista no município.

A importância adquirida pela indústria em análise no sul catarinense empresta coerência às iniciativas mencionadas. Embora muito mais certamente precisasse ser concretizado, a região de Criciúma constitui exemplo de espa-

ção de produção vestuarista em Santa Catarina onde, em curto intervalo de tempo, procurou-se e conseguiu-se progredir (ou, pelo menos, vislumbrar e encaminhar procedimentos) no fortalecimento das atividades em foco. Parece que o reconhecimento da condição de recém-chegado nas atividades dessa indústria, em comparação com núcleos produtores estruturados há muito mais tempo (como no Vale do Itajaí, onde Blumenau e Brusque ostentam trajetória têxtil-vestuarista mais que secular), ensejou disposição para agir visando à inserção rápida e efetiva na geografia da produção de artigos de vestuário em Santa Catarina.

Entretanto, Criciúma e sua região não representam mais do que um semi (ou *proto*) *cluster* vestuarista. Pela tipologia do Ipea (2001) sobre as experiências industriais localizadas, mencionada na primeira seção do trabalho, talvez se pudesse considerá-la como um “agrupamento emergente”. Além da limitada e pouco “operativa” base institucional relacionada ao setor, e sem falar na pobreza das relações cooperativas existentes, um importante aspecto é que a região apresenta escassez de serviços: uma firma ressaltou que necessitava recorrer a São Paulo para garantir a manutenção do maquinário que havia importado; um outro fabricante mencionou Blumenau como origem dos serviços de reparação e manutenção de suas máquinas; uma terceira empresa informou que precisava levar seus produtos para serem tingidos em Blumenau.

É verdade que as firmas não atribuíram importância ao fato de seus fornecedores não se localizarem nas proximidades, mas todo o referido indica que não se pode falar de algo como um “sistema de produção vestuarista territorializado”, conforme observado em outras regiões, mesmo de Santa Catarina. De toda maneira, considerou-se importante a proximidade geográfica em relação a um destacado atributo das configurações de *clusters*, em termos gerais: para quase todos os agentes locais entrevistados, dentre os aspectos positivos da área de Criciúma, figura a própria existência, em situação de concentração espacial, de numerosas firmas e capacidades produtivas “informais” (fabiquetas de fundo de quintal, registradas ou não, e trabalhadores em domicílio) que favorecem a prática de uma intensa subcontratação/terceirização.

4 – MARCO REGULATÓRIO, CRISE E REESTRUTURAÇÃO

A economia brasileira experimentou pelo menos duas grandes mudanças nos anos 1990: a abertura co-

mercial e, através de programa calcado principalmente na sobrevalorização do câmbio, a interrupção da escala inflacionária. Ambas tiveram importantes conseqüências. O crescimento das importações, com preocupante velocidade entre 1994 e 1999, na vigência do Plano Real, repercutiu de forma especialmente aguda.

4.1 – Aumento da Concorrência e das Adversidades

De um modo geral, a indústria brasileira de artigos de vestuário acusou o golpe da convergência entre abertura comercial e câmbio sobrevalorizado, principalmente por causa das dificuldades para competir com os preços dos produtos de origem asiática. A situação não foi diferente na área de Criciúma. No calor dos efeitos em escala de país, artigo publicado em periódico de circulação estadual informou que a produção vestuarista regional, “que em 1994 gerava 10.500 empregos diretos, em 1995 diminuiu em 35% a oferta de empregos. A produção, que em 1994 era de 3,2 milhões de peças mensais (...), foi reduzida entre 35% e 50% em 1995 (...) Um dos grandes fatores causadores da crise foi o aumento do volume de importações de vestuário” (ANÁLISES..., 1996, p. 10).

O principal sintoma da crise no setor vestuarista regional foi uma redução dramática nas vendas. No período de realização das entrevistas que embasaram este trabalho, apenas 9 dos 14 centros comerciais instalados ao longo da BR-101 encontravam-se em funcionamento. Entre as razões do fechamento (ou da desativação temporária) de alguns, perfilavam-se problemas inclusive administrativos, mas o elemento realmente determinante foi a vertiginosa queda no “turismo de compras” que pôs fim, praticamente, à euforia observada até o Plano Real. Na iniciativa pioneira entre os centros comerciais, referente ao Pórtico Comercial de Criciúma, até 1994, costumava-se receber de 30 a 40 ônibus lotados de “sacoleiras”⁵ por dia. No período em que as entrevistas foram feitas, o movimento era mínimo, tanto que um novo espaço de comercialização, edificado ao lado do Pórtico, não fora aberto até então.

As empresas que mais sofreram com o novo quadro foram as de bases mais frágeis, como muitas das que se instalaram em meio ao entusiasmo suscitado pelo anterior turbilhão das vendas. Os agentes locais entrevistados fize-

⁵ Clientes, principalmente mulheres, que compravam em grandes quantidades – sacolas de artigos – com vistas à revenda.

ram questão de salientar que, devido à crise, só lograram permanecer em atividade as firmas “mais profissionais”.

Somente 4 das 16 empresas estudadas informaram que não tinham sido afetadas pelo frenesi das importações (Tabela 3). De acordo com a avaliação das próprias entrevistadas, os principais motivos da ausência de efeitos negativos relacionavam-se à maior qualidade ou à especificação dos respectivos produtos, comparativamente aos originados em países como China, em que o baixo preço geralmente decorria da má qualidade. Num ou noutro caso a “imunidade” refletia também a existência de estruturas de distribuição que favoreciam as vendas. A posição competitiva destas firmas geralmente derivou de iniciativas de diferenciação da oferta que foram implementadas precocemente e que traduziam argúcia e alguma visão estratégica. As possibilidades de utilização de insumos oriundos do exterior (como tecidos), ampliadas em virtude da abertura comercial e da sobrevalorização do câmbio, revelaram-se importantes nesse processo.

Entretanto, mesmo entre as poucas empresas não atingidas pelo aumento da concorrência disseminou-se a visão de que era necessário reduzir os preços. Isso derivou da própria degradação geral dos negócios. Empresas que não foram diretamente afetadas pela concorrência das importações, mas que assistiram à redução dos preços em outras que acusaram um impacto forte da abertura, apresentaram tendência a seguir o movimento de baixa. Além disso, alguns entrevistados exprimiram o

ponto de vista de que a qualidade dos produtos asiáticos tenderia a aumentar, e que isso acabaria por tornar mais frágeis as firmas da região que não tinham sido ainda afetadas, se estas nada mais implementassem no intuito de robustecer a competitividade. Uma reação imediata a essa ameaça potencial, estimulada pelo quadro amplo, foi a diminuição dos preços praticados.

4.2 – Reações ao Novo Ambiente Competitivo

As empresas pesquisadas reagiram de modo diferenciado às novas condições de atuação. Em algumas, os investimentos realizados desde o começo dos anos 1990 mostraram-se consideráveis, embora só 4 indicassem cifras iguais ou superiores a um milhão de dólares. Entretanto, tal esforço não resultou em modernização substancial das capacidades produtivas, com marcada atualização tecnológica e organizacional. Numerosas firmas necessitavam renovar mais de metade das máquinas e equipamentos em uso, sendo que, em certos casos, mostrava-se urgente repor quase todo o maquinário instalado. Houve compras de máquinas modernas até com origem no exterior, mas quase sempre isso representou apenas uma incorporação de cunho parcial, incidente em pontos específicos da estrutura produtiva. É significativo que apenas ¼ das empresas utilizassem sistemas CAD, fontes de notáveis avanços em competitividade no setor de vestuário, de uma maneira geral. Notaram-se limitações também no que se refere às mudanças organizacionais⁶. Metade das firmas não tinha protagonizado qualquer iniciativa com vistas a

TABELA 3 – PERCEPÇÃO DAS EMPRESAS SOBRE OS EFEITOS DA ABERTURA COMERCIAL

Aspectos de observação	Número de empresas
<i>O aumento das importações afetou as empresas:</i>	
. sim	12
. não	2
. ainda não, mas poderá afetar	2
Total	16
<i>Vantagens das empresas frente aos produtos importados:</i>	
. nenhuma vantagem	12
. qualidade e/ou especificação de produto	3
. preço	1
Total	16
<i>A abertura comercial:</i>	
. forçou a redução dos preços praticados pelas empresas	15
. não teve influência sobre os preços de venda	1
Total	16

Fonte: Pesquisa direta nas empresas.

⁶ Outros estudos sobre a indústria vestuarista do sul de Santa Catarina também detectaram problemas em termos organizacionais. Consultar Goularti e J. Neto (1997).

aperfeiçoar a gestão dos processos produtivos e somente uma minoria procurara introduzir programas de qualidade e produtividade. Assim, não surpreendeu que todas apresentassem gestão familiar e, ainda mais, que pouco menos de 2/3 revelassem prática de gestão familiar sem qualquer auxílio de profissionais contratados. A Tabela 4 informa sobre essas questões.

Como se observa, na maioria das empresas foram tímidas as iniciativas de ajuste ao novo quadro concorrencial. Além de alguns investimentos, o período de crise não suscitou muito mais do que o fortalecimento das atividades de criação (estilismo, modelagem) e o aumento da subcontratação/terceirização de etapas dos processos produtivos junto a capacidades de fabricação externas (microempresas, registradas ou não, e trabalhadores – costureiras, no essencial – em domicílio). Todavia, constatou-se precariedade mesmo no que concerne a essas medidas.

Só em poucos casos, a ampliação dos números de funcionários em atividades de criação representou avanço rumo a um tipo de estrutura empresarial em que mo-

delagem e estilismo passaram a figurar em setores específicos, como departamentos ou estações de *design*. Essas firmas ostentavam condições um pouco melhores do que a média, e até demonstravam uma maior visão estratégica, como a que se traduzia em licenciamento de marcas com presença consolidada no mercado, um tipo de iniciativa assinalado pelo menos em uma entrevista. Eram igualmente firmas que revelavam modernização tecnológica na forma de incorporação de sistemas CAD. Na maioria dos casos, principalmente em empresas menores, maior atenção às atividades de criação não significou mais do que o engajamento de um ou de poucos profissionais – ou o deslocamento (geralmente parcial) de algumas costureiras – para as tarefas de acompanhar/pesquisar os lançamentos de novos modelos, principalmente no eixo Rio de Janeiro–São Paulo, e de combinar cores e padronagens, assim como fazer peças-piloto, tudo sob o controle direto dos proprietários.

A maior parte da subcontratação/terceirização, protagonizada por quase todas as empresas entrevistadas, dizia respeito, notadamente, à transferência da etapa de

TABELA 4 – ASPECTOS DA MODERNIZAÇÃO DAS EMPRESAS

Indicadores de modernização	Número de empresas
<i>% do maquinário necessitando renovação:</i>	
. até 50%	7
. mais de 50%	9
Total	16
<i>Presença de sistemas CAD:</i>	
. sim	4
. não	12
Total	16
<i>Pessoal em atividades de criação (modelagem, estilismo):</i>	
. sim	10
. não	6
Total	16
<i>Mudanças organizacionais/novos procedimentos:</i>	
. não	8
. sim	8
Total	16
<i>Mudanças/procedimentos introduzidos:</i>	
MM (“melhor ambiente de trabalho, maior produtividade”)	4
Qualidade Total	3
5 S	2
Células de Produção	2
Controle Estatístico de Processos	2
Administração Participativa	1
<i>Modalidades de gestão:</i>	
. familiar sem auxílio de profissionais	10
. familiar com auxílio de profissionais	6
Total	16

Fonte: Pesquisa direta nas empresas.

montagem dos artigos de vestuário (Tabela 5). As firmas distribuíam as peças já cortadas e as recolhiam costuradas, na forma de produtos acabados ou praticamente prontos, aptos a serem rapidamente expedidos aos pontos de venda. A transferência da costura era motivada, antes de tudo, pelas inerentes possibilidades de reduzir custos fixos (salários e encargos), uma providência-chave no confronto com produtos mais baratos, e também pelo correspondente atributo de maior flexibilidade nas respostas às oscilações do mercado. Portanto, os vínculos preponderantes eram os de subcontratação/terceirização que, de acordo com as categorias mencionadas por Salles (1972), aparecia como de “capacidade” ou de “concorrência”, presidida pelo interesse das empresas em utilizar as *facções*⁷ ou os trabalhadores em domicílio para amortecer os efeitos das incertezas do mercado. Em vez de cooperação e parceria, tais relações evocam, muito mais, convivências permeadas por atrito e tensão. Seja como for, para a maioria das empresas que externalizavam as suas atividades, tal prática não representava mais de 30% do valor que produziam. Eram minoritárias as empresas que apresentavam níveis de inter-relação com o tecido produtivo local caracterizados por transferências realmente expressivas (em quantidade e nível de complexidade) de atividades.

4.3 – Um Mosaico de Situações Competitivas

As empresas estudadas conformavam grupo heterogêneo, como indicam as observações acima. Poucas apresentaram situações competitivas que poderiam ser designadas “sólidas”: não mais do que 5 firmas, menos de

1/3 do conjunto. Estas empresas eram de porte médio (com contingente empregado que variava de 250 a 450 assalariados) e apresentavam os maiores volumes de investimentos realizados desde o início dos anos 1990 (US\$ 1,9 milhão na média), tendo geralmente incorporado algum maquinário moderno e protagonizados certos avanços em termos organizacionais e em qualidade e produtividade.

Frente ao novo quadro concorrencial, essas empresas reagiram não só por meio da diminuição de seus preços, mas também, e sobretudo, praticando diferenciação de produto, em busca de espaços de mercado com maiores níveis de exigência e seletividade. Licenciamento de marcas famosas, contração de linhas de produtos em que a concorrência com as importações acabou por se revelar quase impraticável (caso da produção de camisas, principalmente) e registro das respectivas marcas nos países do Mercosul apareceram entre as iniciativas implementadas nesse subgrupo de firmas, que continha as duas únicas empresas exportadoras do painel estudado: uma que exportava para Argentina, Chile e Japão e outra que se fazia presente nos mercados argentino, norte-americano e alemão, embora em ambos os casos as vendas externas representassem muito pouco do faturamento.

A maioria das empresas revelou competitividade precária ou, quando muito, mediana. Tratava-se, normalmente, de empresas pequenas (menos de 100 funcionários), algumas das quais (casos em que a situação era realmente dramática) com trajetórias de involução ou, pelo menos, vegetativas, na iminência, ao que parecia,

TABELA 5 – INCIDÊNCIA DE SUBCONTRATAÇÃO/TERCEIRIZAÇÃO ENTRE AS EMPRESAS PESQUISADAS

Aspectos da subcontratação	Número de empresas
<i>Ocorrência de transferência de atividades para terceiros:</i>	
. não	2
. sim: representava até 30% do valor produzido	9
representava mais de 30% do valor produzido	5
Total	16
<i>Tipos de atividades transferidas:</i>	
. costura total ou parcial, em <i>facção</i>	12
. lavanderia/tingimento	6
. bordado	4
. acabamento	2
. serigrafia	2
. modelagem	1

Fonte: Pesquisa direta nas empresas.

⁷ *Facção* é termo que designa os tomadores de encomendas, geralmente microempresas, em setores de atividades como o têxtil e o vestuarista.

de encerrar as atividades. Essas empresas foram bastante afetadas pelas novas condições e, não raramente, as suas tentativas de diferenciação da oferta com vistas a fugir das faixas de mercado freqüentadas por produtos asiáticos envolveram a incorporação de novos insumos, como a microfibrã. Entretanto, foi o abandono de linhas de produtos e a redução do nível de atividades, acompanhados do encolhimento dos preços praticados, que se mostraram procedimentos comuns neste subgrupo, principalmente quando se tratava de fabricantes de camisas.

É sugestivo que, enquanto a totalidade das firmas estudadas apresentou aumento médio de 20% nos contingentes empregados, entre as de posições competitivas mais precárias, as condutas privilegiadas – ou que se mostraram possíveis – resultaram em diminuição de quase $\frac{1}{4}$ na quantidade de emprego. As iniciativas no *front* dos investimentos foram tímidas na maioria desses casos, fornecendo coerência às lacunas observadas em termos de maquinário atualizado (a rigor, algumas empresas exibiam equipamento “sucateado”, conforme avaliação própria) e modernização organizacional. Parece ocioso assinalar que, entre as firmas em situação mais difícil, situavam-se algumas em que as estruturas de gestão eram claramente precárias (do tipo em que marido e mulher respondiam integralmente pela condução dos negócios, sem qualquer auxílio profissional).

A despeito de uma evolução de duas décadas, ao longo da qual ocorreu um certo fortalecimento do setor em questão, a área vestuarista de Criciúma foi, como se indicou, duramente afetada pelas mudanças macroeconômicas que caracterizaram o Brasil nos anos 1990. Essa questão remete a um tema central da problemática referente aos *clusters* e “distritos industriais”: o da capacidade dos sistemas produtivos locais para “lidar” com pressões externas e fazer frente às circunstâncias adversas. Embora Criciúma não possa ser considerado um verdadeiro *cluster* vestuarista (e muito menos um “distrito industrial”), nos moldes do que é indicado pela literatura sobre o assunto, aquele tema apresenta relevância para a realidade sul-catarinense, pois se refere a um aspecto importante da sua socioeconomia, básico para o desenvolvimento local-regional.

O estudo empírico mostrou que, embora a esmagadora maioria das empresas tivesse acusado o golpe das mudanças de marco regulatório na economia brasileira, o impacto foi diferenciado entre as empresas. Revelou

também que diversas foram as “respostas” ao novo quadro, e que só uma pequena fração das firmas pareceu capaz de agir estrategicamente, logrando progressos e reposicionamento no mercado. Além disso, a pesquisa deixou claro que, mesmo nos exemplos de melhor situação competitiva, as iniciativas implementadas foram tão somente individuais. De fato, nenhuma empresa em posição competitiva favorável assinalou conexões entre a sua trajetória recente e eventuais articulações com outros fabricantes no intuito de encaminhar, por via de conjugação de esforços, o enquadramento de problemas comuns. Embora sejam merecedoras de realce, porquanto indicativas de um certo reconhecimento sobre a importância de pensar e agir visando ao plano coletivo, as idéias de instalar a “Colméia Industrial” e de apoiar progressos em áreas como *design* (conforme ilustrado pela instalação de sistema CAD no Senai de Criciúma)⁸ não podem ser consideradas exemplos de reações do “sistema”, com amplos desdobramentos e reflexos no coletivo de fabricantes.

Dessa forma, tendo em vista a importância da indústria vestuarista em termos de oportunidades de trabalho, entre outros aspectos, promover as firmas do setor instaladas na região de Criciúma é objetivo de caráter legítimo e urgente.

5 – CONSIDERAÇÕES FINAIS

Os “princípios” de política tangenciados na primeira seção do trabalho deveriam permear quaisquer iniciativas destinadas a promover a indústria vestuarista do sul de Santa Catarina. E não só no intuito de fazer frente aos períodos de adversidades, como se observou nos anos de câmbio sobrevalorizado, mas igualmente com vistas a propiciar mudança de patamar competitivo, inclusive na perspectiva de exportar com intensidade e de modo sistemático. O padrão de competitividade da indústria de artigos de vestuário registra a importância dos avanços tecnológicos com referência tanto a bens de capital como a insumos, e das formas de organização produtiva que proporcionam economias de escopo e respostas ágeis às oscilações do mercado, sob o signo da maior qualidade e produtividade possíveis, com diferenciação da oferta e acompanhamento das tendências da moda (BAS-TOS, 1993).

⁸ Conforme indicado na seção anterior.

A maioria das firmas estudadas no sul de Santa Catarina apresentou deficiências em relação a esses fatores. Isso sugere a amplitude do campo para diferentes tipos de intervenção norteados pelo interesse em apoiar o setor. Seriam bem-vindas medidas de fortalecimento do tecido produtivo local que visassem, entre outras coisas, à difusão de informações úteis sobre questões importantes para quem atua no setor vestuarista. De fato, o desconhecimento demonstrado por boa parte das firmas sobre o Mercosul, por exemplo, chamou a atenção: mais de um empresário indicou ter recuado de possíveis negócios com argentinos e uruguaios em virtude da insegurança associada à falta de informações sobre os mercados dos países vizinhos. Também fundamentais seriam as iniciativas que almejassem, para o conjunto de atores que gravitam em torno da produção vestuarista local, o descortinamento e a viabilização de intercâmbios e parcerias no país e no exterior, o fortalecimento da gestão empresarial, a modernização de procedimentos produtivos e organizacionais e a formação de recursos humanos.

Foram diversas as carências reveladas pela aglomeração vestuarista do sul catarinense. A precariedade da base institucional, as lacunas em termos de serviços de apoio à produção e a fragilidade das inter-relações envolvendo as empresas, acompanhada da pouca amplitude (para designar de forma amena), sobressaíram como dificuldades mais evidentes. Alguns melhoramentos em relação a esses problemas poderiam ser logrados mediante a criação, na forma de parceria público-privada, de um centro de serviços voltado à indústria em análise. O fato de o setor vestuarista local ser composto só de empresas de pequeno e médio porte, menos aptas do que as grandes para dotarem a si próprias dos recursos que possibilitam aumentar a competitividade, parece tornar especialmente relevante e oportuna a criação de uma instituição dessa natureza. Vale assinalar desde logo que as iniciativas efetivadas no âmbito de um centro de serviços não preencheriam, certamente, todas as necessidades de promoção da indústria vestuarista local. Assim, continuariam a ter um papel importante as instituições já envolvidas com o setor, entre as quais figura a Associação Comercial e Industrial de Criciúma, cujas atividades incluem a organização de viagens de fabricantes com vistas a favorecer o acompanhamento dos progressos em tecnologia e as tendências gerais da indústria.

O preconizado centro de serviços deveria ter atuação múltipla, com várias orientações, e sua estrutura e

seu funcionamento haveriam de contemplar questões como as relacionadas a seguir.

5.1 – Compras de Insumos e Suporte à Comercialização

Realizadas através de um centro de serviços, as aquisições de insumos (inclusive estrangeiros) poderiam ser efetuadas em grandes quantidades, permitindo a negociação de condições de pagamento mais favoráveis e representando possibilidades de superação dos obstáculos derivados da limitada escala de processamento das firmas menores. No mesmo diapasão, vendas conjuntas permitiriam tanto a penetração nas estruturas das grandes cadeias de lojas como melhores possibilidades de barganha nas negociações. O organismo idealizado poderia também fornecer suporte à exportação, um objetivo cujo alcance dependeria, entre outras iniciativas, da reunião e da disponibilidade de informações sobre mercados no exterior (sobre o Mercosul, por exemplo), de contatos que pudessem facilitar as vendas e de estímulo/sustentação às empresas no tocante à participação em feiras nacionais e internacionais.

Vale assinalar que já parece ter ganhado força na região a idéia de que é preciso avançar em relação a questões desse tipo. Reportagem do jornal *Diário Catarinense* anunciava em 1999 que o Sindicato da Indústria do Vestuário de Criciúma estava prestes a “colocar em funcionamento (...) uma cooperativa de crédito para a indústria do vestuário. Também está a caminho outra associação que vai viabilizar a exportação das pequenas empresas” (VESTUÁRIO..., 1999, p. 17). Contudo, postula-se aqui que providências dessa ordem seriam mais bem implementadas, apresentando resultados mais expressivos, caso ocorressem no âmbito de uma instituição como um centro de serviços.

5.2 – Formação e Treinamento de Recursos Humanos

Um centro de serviços também poderia oferecer condições para formação e treinamento de recursos humanos para a indústria em foco. Entretanto, as vinculadas atividades deveriam ser realizadas em associação com estruturas do gênero existentes na região, que já registra importantes iniciativas nesse terreno. O Centro de Educação e Tecnologia do Senai, instalado em Criciúma, possui cursos sobre diversos assuntos de interesse da

indústria de vestuário (desde administração de recursos humanos até uso de CAD, passando por bordado, corte, costura, controle de qualidade, desenho técnico e de moda, estilismo, desenvolvimento de moldes e modelagens diversas, entre outros). Do mesmo modo, a Sociedade de Assistência aos Trabalhadores do Carvão tem oferecido com regularidade um curso em confecção de nível médio. E cabe sublinhar, talvez acima de tudo, que, desde o ano 2000, encontra-se em funcionamento um curso de graduação em Moda e Estilo na Universidade do Extremo Sul Catarinense.

Entretanto, a experiência internacional indica que a educação profissional deve ocorrer em sintonia fina com as necessidades dos setores aos quais se refere. Desse modo, em que pese as iniciativas já materializadas, parece haver espaço na região para uma instituição que, em parceria com outros organismos, possibilite suprir carências específicas. E carências assim caracterizadas realmente existem: algumas empresas assinalaram nas entrevistas que o mercado de trabalho local ressentia-se de uma escassa oferta de profissionais especializados em certos tipos de atividades⁹. Note-se que iniciativas nessa direção poderiam também contribuir para melhorar o nível das empresas que atuam como terceiras ou subcontratadas, o que certamente teria reflexos em termos de enriquecimento dos vínculos interfirmas no interior do arranjo estudado. Uma área a ser prioritariamente explorada é a da criação. Assegurar a inserção em mercados mais dinâmicos e seletivos exige capacidade para definir um padrão de estilismo e de moda. Assim, perseguir um perfil próprio, uma “personalidade” local-regional em relação a tais questões, parece requisito estratégico. E para isso, a pedra angular é, sem dúvida, a formação.

5.3 – Atualização Tecnológica e Modernização Organizacional

Um centro de serviços como o idealizado também poderia representar auxílio à difusão rápida de informações sobre o desenvolvimento tecnológico em máquinas e equipamentos e sobre novos insumos, de uma forma geral, e ainda sobre tendências da moda e outros aspectos que afetam a inovação de produto. Além disso, poderia facilitar o amplo acesso das firmas à tecnologia CAD, tornando mais fácil o uso disseminado de programas de

design e de outros tipos, e também poderia oferecer possibilidades de consultoria e assessoria em estilismo e modelagem. É fácil notar que isso reforçaria consideravelmente uma possível trajetória rumo à construção de um estilo e de uma moda com identidade definida, de alguma maneira, na própria região.

Um exemplo de atuação assim orientada concerne ao Centro de Informação Têxtil da Emilia Romagna¹⁰, na Itália. Em curso desde os anos 1970, sua evolução envolveu: o fortalecimento das estruturas de pesquisa sobre tendências da moda (cores, qualidade dos insumos, estilo e *design*); melhorias na promoção e na oferta de serviços diversos, como os relacionados à disponibilidade de informações sobre processos tecnológicos e sobre mercados, apoio em *design* e em inovação de produto, e a criação de um banco de imagens de texturas, tramas, pontos e estilos. Progressos significativos em qualidade e produtividade, no nível do conjunto de fabricantes, certamente figurariam entre os resultados mais expressivos da instalação de um equipamento desse tipo na região de Criciúma. Esses resultados certamente refletiriam/permeariam o aumento da competitividade na aglomeração vestuarista como um todo.

Acredita-se que, embora evocadas pelo que foi observado na área investigada, essas idéias para a promoção daquele conjunto produtivo podem ter valor de orientação mais amplo, com utilidade para a reflexão sobre outros arranjos produtivos locais. É que, subjacente ao que se indicou, está o entendimento segundo o qual progredir na esfera da cooperação é requisito para, respectivamente, o enfrentamento e a captura dos desafios e das oportunidades associados à globalização, e também para a construção de vantagens competitivas duradouras em escala de coletividade de agentes econômicos. Esta é uma postulação suficientemente geral e, portanto, com pertinência para diferentes situações. Contudo, a esfera de intervenção de que se trata não é desprovida de dificuldades. Entre os maiores obstáculos à promoção do desenvolvimento industrial, em arranjos locais ou não, encontram-se justamente os problemas que cercam as relações cooperativas.

O problema da cooperação e da ação coletiva, seja pela ótica da resistência ao comportamento condizente,

⁹ Consultar também Santa Catarina (1997).

¹⁰ Cf. descrito por Bianchi (1996).

seja pelo ângulo do reconhecimento da sua importância, é, de fato, registrado em diferentes locais. Um exemplo de cooperação recentemente divulgado diz respeito ao *cluster* moveleiro de Votuporanga, em São Paulo, que, embora reduto de intensa concorrência, logrou galgar degraus na escalada da cooperação, criando uma central de compras de matérias-primas. Um exemplo contrário, isto é, onde não se pôde assinalar o mesmo tipo de inclinação para procedimentos coletivos, refere-se à também paulista Franca, um dos maiores centros de produção calçadista do país, que segue permeado de sentido de concorrência exacerbada e de extremo individualismo (NASCIMENTO, 2001). Como ilustração de escassa cooperação em Santa Catarina, além da região sul envolvida com a produção vestuarista, cabe mencionar o Médio Vale do Itajaí, polarizado por Blumenau e reconhecido como uma das principais áreas de produção têxtil-vestuarista do Brasil: a despeito de uma trajetória mais que centenária, o correspondente arranjo não parece ter realmente avançado nesse terreno (LINS, 2000).

O entendimento de que cooperação e ação coletiva são atributos imprescindíveis para o desempenho econômico no plano local transparece em encontros como o Fórum Banco do Nordeste de Desenvolvimento: Novos Desafios para o Século XXI, especificamente na sessão sobre “Arranjos Institucionais e Estratégias Locais de Competitividade” (FÓRUM..., 2000). Sobre a região Nordeste do país, aliás, diferentes estudos de caso têm apontado o papel central das inter-relações nos arranjos locais, deplorando as dificuldades acarretadas pela sua pouca intensidade e realçando as iniciativas protagonizadas no sentido de melhorá-las. Por exemplo, sobre o *cluster* da fruticultura na área de Petrolina-Juazeiro, Pimentel (1999) menciona ações conjuntas dos produtores deflagradas com base na percepção de que iniciativas individuais são insuficientes para equacionar dificuldades relacionadas com, por exemplo, a comercialização e a aquisição de insumos. Já na área produtora de cacau do sul da Bahia, o quadro existente levou à realização de um evento como o *Workshop Cacau*, considerado “importante e necessário no sentido de aglutinar atores do *cluster* visando a busca coletiva de soluções para os problemas da cacauicultura regional” (MASCARENHAS *et al.*, 1999, p. 109). De outra parte, na área de produção de gesso localizada na Chapada do Araripe, em Pernambuco, povoada por numerosas empresas que atuam em vários segmentos, Sicsú e Lima (1997, p. 170) detecta-

ram a “necessidade de um esforço coordenado da iniciativa privada, junto com o Estado, no sentido da adaptação de tecnologias e na criação de facilidades para sua difusão”. Neste *cluster* gesseiro, apesar dos problemas, o sentido de ação coletiva parece ter-se fortalecido desde então, a julgar por movimentos recentes como a formação de consórcio para exportação e a contratação conjunta de empresa estrangeira para informar sobre o mercado externo e facilitar contatos com possíveis clientes (EMÍLIO; GUARDA, 2001).

Entretanto, não poucas vezes, os agentes demonstram condutas individualistas e de rivalidade tão arraigadas que os avanços no plano da cooperação requerem nada menos que alteração das mentalidades. Evidentemente, isso é algo difícil e, em qualquer situação, muito demorado. Mesmo assim, a empreitada de tentar a transformação das condutas se justifica. Nos diferentes ambientes socioprodutivos, seja no sul catarinense envolvido na produção de artigos de vestuário, seja em quaisquer outras aglomerações produtivas confrontadas aos desafios das grandes mudanças econômicas e/ou necessitadas de galvanizar as suas condições competitivas genuínas, é sempre necessário inocular ou robustecer o sentido de pertencer a uma coletividade, difundindo na atmosfera local o espírito de compartilhamento. Como é sempre preciso vencer resistências, cristalizadas por longos períodos de práticas impregnadas dos sentidos de rivalidade e individualismo, e como os momentos de crise aguda podem servir para pavimentar o caminho em direção a mudanças de comportamento, é estratégico deixar claro para os atores implicados que só coletivamente é possível atravessar com algum sucesso – ou com menores traumas – os períodos mais adversos.

É importante enfatizar que a estratégia de política para o sul catarinense vestuarista não deve se limitar a impulsionar o sentido de cooperação em face dos problemas gerados pelas fases de adversidades. É também preciso explicitar que a atuação cooperativa e compartilhada representa vantagens mesmo em situações “normais”, quer dizer, na ausência de turbulências oriundas de pressões externas ao “sistema”, como ocorreu no período de câmbio sobrevalorizado. Isso vale, por exemplo, para o momento atual, de conjuntura mais suave do que a que prevaleceu antes da desvalorização da moeda brasileira, em janeiro de 1999. Uma possível ilustração de iniciativa impregnada desse tipo de entendimento, qual

seja, de que o sentido de coletividade deve ser cultivado continuamente, parece ser a criação do Fórum de Confeções de Fortaleza, destinado a estimular o debate e o enquadramento dos problemas que afetam o setor vestuarista daquela região, uma das mais importantes da região Nordeste nessa indústria: o movimento correspondente englobou empresas, associações, instituições como o Senai e o Serviço de Apoio às Micro e Pequenas Empresas (Sebrae), além da Universidade Federal do Ceará (BNB, 1999).

Assinale-se, por fim, que quaisquer tentativas de fortalecer conjuntos de empresas geograficamente concentradas não de registrar o desenvolvimento local-regional, de uma forma ampla, como o objetivo mais elevado. Ou seja, não se trata de contemplar só problemas de competitividade e desempenho industrial. A questão de fundo é sempre o desenvolvimento socioeconômico, com toda a abrangência que essa expressão comporta. Isso quer dizer que as medidas eventualmente concebidas e implementadas precisam guardar sintonia com uma orientação de política mais geral que privilegie, por exemplo, a criação de oportunidades de trabalho e a promoção do *savoir-faire* dos trabalhadores, no marco de uma ampla melhoria da qualidade de vida. Posto de outra forma, a busca da competitividade genuína, alicerçada no enriquecimento dos vínculos entre empresas e entre estas e as instituições locais, inclusive na perspectiva de erigir uma possível "região de aprendizagem", no sentido empregado na primeira parte do trabalho, deve ter lugar, sem concessões de qualquer espécie, sob o signo da inclusão social.

Abstract

It explores the situation of the industrial gatherings in face of the wide economical changes, based on investigation on an area of production of clothes centered in Criciúma, in the south area of Santa Catarina, involving mainly interviews in 16 companies and in institutions of the area. The macroeconomic context refers to the trade opening of Brazil in the 1990's, tributary of great increase in the imports, in wide measure in the form of clothes manufactured at very low costs of labor. The intention is to examine the way the local structure was affected by the new competition conditions and how it reacted to these, to the light of the debate on the local arrangements of industrial production, or industrial clusters. At the end, some ideas are sketched about the promotion of the socio pro-

ductive atmosphere of the firms. It is believed that the content of those ideas, impregnated of the senses of collective action and of cooperation, can be valid for other realities in similar situation.

Key words:

Industry Clusters; Trade opening; Collective Action; Sul Catarinense Clothing.

REFERÊNCIAS

- ANÁLISES setoriais: têxtil e vestuário. **Diário Catarinense**, Florianópolis, 26 mar. 1996. Informe Especial.
- BACAL, C. Produção local se organiza e amadurece no Brasil. **Gazeta Mercantil**, 8 ago. 2001. p. A-8.
- BASTOS, C. P. M. Competitividade da indústria do vestuário: nota técnica setorial do complexo têxtil. In: UNICAMP. **Estudo da competitividade da indústria brasileira**. Campinas, 1993. (Mimeogr.).
- BECCATINI, G. Le district marshallien: une notion socio-économique. In: BENKO, G.; LIPIETZ, A. (Dir.). **Les régions qui gagnent**. Paris: Presses Universitaires de France, 1992. p. 35-55.
- BIANCHI, P. **Nuevo enfoque en el diseño de políticas para las Pymes**: aprendiendo de la experiencia europea. Buenos Aires: CEPAL, 1996. (Documento de trabajo, 72, LC/BUE/L.155).
- BIANCHI, P. **Industrial policy initiatives in support of small and medium-scale industry**: impact of changes in industrial structure and integration on SMI clusters. Vienna: UNIDO, oct. 1997 p. 16-17. Seminar on New Trends and Challenges in Industrial Policy. (Mimeogr.).
- BIANCHI, P.; TOMMASO, M. R. di. Política industrial para las Pyme en la economía global. **Comercio Exterior**, México, DF, v. 48, n. 8, p. 617-623, ago. 1998.
- BNB. **Aprendizado e inovação local**: obstáculos e oportunidades da indústria nordestina de confeções. Fortaleza, 1999. (Estudos setoriais, 2).

- CAMPOS, R. R.; NICOLAU, J. A.; CÁRIO, S. A. F. **Processos de aprendizagem tecnológica em sistemas produtivos locais: o caso do cluster da indústria cerâmica em Santa Catarina.** Florianópolis: Universidade Federal de Santa Catarina/Depto. de Ciências Econômicas, 1999. (Texto para Discussão, 10/99).
- EMÍLIO, P.; GUARDA, A. Nordeste investe na exportação de gesso. **Gazeta Mercantil**, 22 out. 2001, p. A-6.
- FÓRUM Banco do Nordeste de desenvolvimento: novos desafios para o século XXI. Fortaleza: Banco do Nordeste do Brasil, 2000.
- GARCEZ, C. M. D. Sistemas locais de inovação na economia do aprendizado: uma abordagem conceitual. **Revista do BNDES**, Rio de Janeiro, v. 7, n. 14, p. 351-366, dez. 2000.
- GOULARTI, A. **A inserção da indústria do vestuário na economia do sul de Santa Catarina.** 1995. Dissertação (Mestrado em Geografia) - Universidade Federal de Santa Catarina, Florianópolis, 1995.
- GOULARTI, A.; J. NETO, R. **A indústria do vestuário: economia, estética e tecnologia.** Florianópolis: Letras Contemporâneas, 1997.
- IBGE. **Censo demográfico 2002:** resultados do universo: tabelas selecionadas municípios. Disponível em: <www.ibge.gov.br/home/estatistica/populacao/censo2000/defaulttab_munic.shtm?c=3>. Acesso em: 15 out. 2001.
- IPEA. **Temas especiais:** experiências de industrialização localizadas. Disponível em: <www.ipea.gov.br/polind/ipeaat03.html>. Acesso em: 21 out. 2001.
- KOSCHATZKY, K. Firm innovation and region: the role of space in innovation processes. **International Journal of Innovation Management**, Londres, v. 2, n. 4, p. 383-408, dec. 1998.
- LINS, H. N. *Clusters* industriais, competitividade e desenvolvimento regional: da experiência à necessidade de promoção. **Estudos Econômicos**, São Paulo, v. 30, n. 2, p. 233-265, 2000.
- LUNDEVALL, B.; BORRÁS, S. **The globalising learning economy:** implications for innovation policy. Brussels: European Commission, Directorate General XII/ Science, Research & Development, 1997.
- MARSHALL, A. **Principles of economics:** an introductory volume. 8. ed. London: Macmillan, 1979.
- MASCARENHAS, G. C. C. *et al.* O cluster do cacau no sul da Bahia. In: HADDAD, P. R. (Org.). **A competitividade do agronegócio e o desenvolvimento regional no Brasil:** estudos de clusters. Brasília: CNPq; Embrapa, 1999. p. 59-122.
- MASKELL, P.; MALMBERG, A. Localised learning and industrial competitiveness. **Cambridge Journal of Economics**, Cambridge, n. 23, p. 167-185, 1999.
- MORGAN, K. Learning-by-interacting: inter-firm networks and enterprise support. In: OCDE. **Networks of enterprises and local development:** competing and co-operating in local productive systems. Paris: OCDE/Local Economic and Employment Development Programme, 1996. p. 53-66.
- MORGAN, K. The learning region: institutions, innovation and regional renewal. **Regional Studies**, Oxford, v. 31, n. 5, 1997, p. 491-503.
- NADVI, K. **Industrial clusters and networks:** case studies of SME growth and innovation. Vienna: UNIDO, oct. 1995. (Mimeogr.). Paper commissioned by the Small and Medium Industries Branch.
- NADVI, K. The cutting edge: collective efficiency and international competitiveness in Pakistan. **Discussion Paper**, Brighton: University of Sussex, Institute of Development Studies, n. 360, jul. 1997.
- NADVI, K.; SCHMITZ, H. Industrial clusters in less developed countries: review of experiences and research agenda. **Discussion Paper**, Brighton: University of Sussex, Institute of Development Studies, n. 339, jan. 1994.

- NADVI, K.; SCHMITZ, H. **SME responses to global challenges**: case studies of private and public initiatives. Vienna: UNIDO, oct. 1997. p. 16-17. (Mimeogr.). Seminar on New Trends and Challenges in Industrial Policy.
- NASCIMENTO, S. Cooperação impulsiona empresas de Votuporanga. **Gazeta Mercantil**, 16 abr. 2001, p. A-5.
- PIMENTEL, C. R. M. O *cluster* da fruticultura no pólo Petrolina-Juazeiro. In: HADDAD, P. R. (Org.). **A competitividade do agronegócio e o desenvolvimento regional no Brasil**: estudos de clusters. Brasília: CNPq; Embrapa, 1999. p. 229-261.
- PIORE, M. J.; SABEL, C. F. **The second industrial divide**: possibilities for prosperity. New York: Basic Books, 1984.
- RABELLOTTI, R. Is there an "Industrial District Model"? footwear districts in Italy and Mexico compared. **World Development**, Oxford, v. 23, n. 1, p. 29-41, 1995.
- RELATÓRIO: clusters de Minas. **Gazeta Mercantil**, São Paulo, 04 set. 2001. p. A-8-9.
- SALLEZ, A. **Polarisation et sous-traitance**: conditions du développement regional. Paris: Eyrolles, 1972.
- SANTA CATARINA. Governo do Estado. **Plano Básico de Desenvolvimento Ecológico-Econômico**. Florianópolis: Associação dos Municípios da Região Carbonífera, 1997.
- SANTOS, A. M. M. M.; GUARNERI, L. da S. Características gerais do apoio a arranjos produtivos locais. **BNDES Setorial**, Rio de Janeiro, n. 12, p. 195-203, set. 2000.
- SANTOS, M. A. **Crescimento e crise na região sul de Santa Catarina**. Florianópolis: UDESC, 1997.
- SCHMITZ, H. Collective efficiency: growth path for small-scale industry. **The Journal of Development Studies**, Londres, v. 31, n. 4, p. 529-566, apr. 1995.
- SCHMITZ, H.; MUSYCK, B. Industrial districts in Europe: policy lessons for developing countries?. **World Development**, v. 22, n. 6, p. 889-910, 1994.
- SICSÚ, A. B.; LIMA, J. P. Desenvolvimento regional e pólos de base local: reflexões e estudos de caso. **Revista Econômica do Nordeste**, Fortaleza, v. 28, n. especial, p. 169-183, jul. 1997.
- VESTUÁRIO terá cooperativa de crédito. **Diário Catarinense**, Florianópolis, 20 jun. 1999, p. 17.
-
- Recebido para publicação em 01.01.2001.